

Capítulo IV

MOBILIDADE SOCIAL

Entre os objetivos últimos que as sociedades industriais modernas se propõem, no mesmo plano que a liberdade e o bem estar, situa-se a igualdade de oportunidade. Este é um fim visado por sociedades caracterizadas por regimes políticos e econômicos e por ideologias opostas, como é o caso dos Estados Unidos e da União Soviética. Estes países têm em comum o fato de serem sociedades industriais, e provavelmente devido a isto, tanto em um país como em outro a existência de oportunidades iguais para todos, a possibilidade de ascensão econômica, política e social tanto para o filho do milionário quanto para o do miserável, a caminhada da cabana do lenhador à presidência do país, o “fazer-se por si mesmo”, são valores fundamentais. A igualdade de oportunidade é realmente um dos grandes sonhos de todas as sociedades modernas.

Muitos pretendem que este objetivo seja uma utopia quase do mesmo tipo da sociedade sem classes prevista por Marx. E de fato, como veremos mais adiante, pesquisas realizadas nos Estados Unidos revelam que, dentro do sistema capitalista, não houve grandes progressos no sentido da igualdade de oportunidade, desde o Século XVIII. Na verdade, porém, se, sob a égide do sistema capitalista, não houve grandes progressos em matéria de igualdade de oportunidade, é indiscutível que no momento que a sociedade feudal foi substituída pela sociedade capitalista, houve um grande salto no sentido da igualdade de oportunidade, na medida em que foram suprimidos os obstáculos de ordem legal e tradicional à ascensão. A Revolução Francesa tinha como um dos objetivos a igualdade política e jurídica, que, embora insuficiente, é condição necessária para chegarmos à igualdade de oportuni-

dade. E foi este fato, este grande salto no caminho da igualdade de oportunidade, que permitiu às sociedades industriais modernas colocar esse objetivo entre os seus fins políticos últimos. Historicamente, o homem não coloca objetivos que não tem um mínimo de possibilidade de atingir. É apenas quando algumas das condições básicas para a realização de determinados objetivos sociais se tornam realidade que as sociedades definem esses objetivos como seus. O desenvolvimento econômico não era um objetivo socialmente definido na antigüidade porque não havia condições mínimas para que o mesmo fosse atingido. Da mesma forma, a igualdade de oportunidade só se transformou em um objetivo político da humanidade quando, com o desmoronamento do sistema feudal e o surgimento do capitalismo, a igualdade perante a lei foi se transformando em um fato universalmente aceito.

Nesses termos o objetivo da igualdade de oportunidade não é necessariamente utópico. Não importa que, depois da consolidação do sistema capitalista, não se verificassem maiores progressos no sentido dessa igualdade. Se é verdade que o homem não se propõe coletivamente a objetivos que não pode realizar, teremos que admitir que um dia chegaremos a um tipo de organização econômica e política na qual a igualdade de oportunidade poderá ser considerada um objetivo razoavelmente atingido.

Mobilidade Social e Desenvolvimento

A mobilidade social está intimamente relacionada com o processo de desenvolvimento econômico. Mais amplamente, está relacionada com o processo de racionalização econômica e social representado pelo surgimento do capitalismo e pela conseqüente crise dos sistemas sociais tradicionais. As sociedades tradicionais, quando ultrapassam o nível das comunidades primitivas (e até um certo ponto mesmo nesse nível) organizam-se em sistemas de estratificação rígidos, em que poder e privilégio são prerrogativas familiares, que nascem com os indivíduos e se transmitem a seus filhos. Não há racionalidade no processo de distribuição das funções sociais. A Revolução Comercial e depois a Revolução Industrial, a emergência do capitalismo e a conseqüente prevalência de uma ideologia liberal tiveram, entre outros, um sentido eminentemente racionalizador do processo social. A burguesia emergente colocava em questão a rigidez de estratificação social em defesa de seu próprio interesse de subir socialmente, e em nome de uma maior racionalidade e justiça do processo social.

Com o capitalismo, e particularmente com a revolução industrial capitalista, surgiu o conceito moderno de desenvolvimento econômico, e a ele imediatamente se ligou um certo grau de mobilidade social que desse aos mais capazes — ou mais precisamente, a uma parcela dos mais capazes — a motivação para o trabalho produtivo e a possibilidade de ocupar as posições

mais importantes da sociedade. Essa mudança não foi radical. O capitalismo simplesmente reorganizou e tornou mais flexível o sistema de privilégios, deslocando seu eixo dos fatores tradicionais para os fatores econômicos. E deixou claro que desenvolvimento econômico e um certo grau de mobilidade social estão indissoluvelmente ligados. O desenvolvimento econômico é ao mesmo tempo causa e consequência da mobilidade social. À medida que aumenta a produtividade social, que a tecnologia se desenvolve, que a sociedade se moderniza e se racionaliza, a mobilidade social tende a aumentar. Em contrapartida, esse aumento de mobilidade tende a estimular o desenvolvimento econômico. Nas palavras de Gino Germani: “A mobilidade e o desenvolvimento econômico e social acham-se, reciprocamente, relacionados e tal relacionamento abarca diferentes formas: a) em primeiro lugar, a sociedade industrial é essencialmente *móvel* do ponto de vista psicológico e quanto a seu marco normativo. Com respeito ao primeiro pressupõe uma particular plasticidade mental e capacidade de inovar e aceitar inovações; quanto ao segundo aspecto requer a institucionalização da mudança, que se converte em um aspecto normal e esperado; b) em termos mais estritos, a sociedade industrial supõe um alto grau de mobilidade social *vertical* e um sistema de estratificação adequado para tal objetivo; também outras formas de mobilidade — em particular *horizontal* e *geográfica* — são necessárias; c) a transição de um tipo pré-industrial de sociedade à sociedade industrial requer, tanto em suas fases iniciais, como em suas fases posteriores, um certo grau de mobilidade nas formas, setores e intensidade adequados; d) o desenvolvimento propriamente dito, uma vez iniciado, produz mudanças de estrutura que se traduzem em um alto grau de mobilidade”¹.

Verificamos, portanto, que o estudo da mobilidade social é importante não apenas em função da aspiração básica de igualdade de oportunidade, mas também porque está positivamente relacionada com outra aspiração básica da humanidade — o desenvolvimento econômico.

A mobilidade social, porém, não pode ser isolada de uma redução na diferenciação social. Se imaginarmos uma sociedade altamente estratificada e ao mesmo tempo com alto grau de mobilidade social, em que os indivíduos estiverem permanentemente subindo e descendo na escala social, veríamos provavelmente surgir, conforme observa Bottomore, uma classe de indivíduos particularmente amargurados e frustrados, que facilmente entrariam em conflito com o resto da sociedade². Esta situação se acentuaria na medida em que os desníveis sociais fossem maiores, e maior fosse a perda de poder, prestígio e privilégio dos que caíssem na escala social. Um grande aumento da mobilidade social, sem uma correspondente redução nos desníveis existentes no sistema de estratificação social, poderá, portanto, aumentar ao invés de diminuir os problemas sociais existentes.

Sistemas de Estratificação Social

Nesta pesquisa procuramos estabelecer uma medida de mobilidade social para um grupo particular de indivíduos que ocupam uma alta posição dentro da estrutura social: os dirigentes de empresa. Para realizarmos a pesquisa, necessitávamos, inicialmente, de um conceito de classes sociais. Mais precisamente, devíamos tomar uma posição em face às diversas teorias sobre estratificação social existentes.

Procuraremos resumir em poucas palavras um assunto cuja bibliografia é extraordinariamente extensa, já que poucos foram os sociólogos que não se deixaram tentar pelo problema em maior ou menor grau. O estudo das classes sociais inclui-se dentro do tema mais amplo dos sistemas de estratificação social. Um sistema de estratificação social é constituído de uma hierarquia de estratos sociais, dispostos verticalmente uns sobre os outros. Cada estrato é um conglomerado horizontal de famílias ou pessoas, que desempenham funções similares ou de mais ou menos a mesma importância em uma sociedade, e desfrutam aproximadamente da mesma quantidade de poder, prestígio e privilégio. Nos termos definidos por Kurt B. Mayer, “estratificação social é um tipo especial de diferenciação social, significando a existência de uma hierarquia sistemática de posições sociais cujos ocupantes são tratados como superiores, iguais ou inferiores entre si, em aspectos socialmente importantes. Os estratos sociais são coletividades de pessoas que ocupam posições do mesmo padrão ou de um padrão similar”³.

Estamos, portanto, atribuindo ao termo “estrato” um sentido genérico, diferentemente do que fez Ralph Dahrendorf, que usou o termo estrato e o distinguiu de classe, atribuindo à classe um sentido dinâmico, baseado no conflito social, e ao estrato um sentido estático, descritivo. Nas palavras de Dahrendorf, “classe é sempre uma categoria com o objetivo de análise da dinâmica do conflito social e como tal deve ser separada estritamente de estrato como uma categoria com o objetivo de descrever sistemas hierárquicos em um determinado momento”⁴. Para nós, estrato é o gênero, do qual classe é a espécie. Um dos tipos históricos de estrato social é a classe social.

O sistema de estratificação social existente em uma sociedade é definido fundamentalmente, embora não exclusivamente, pelo desenvolvimento e a complexidade do sistema produtivo dessa sociedade. Marx, que foi o primeiro a adotar o conceito de classe e a usá-lo em profundidade em toda a sua obra, entendia a existência das classes sociais como relacionadas e dependentes do grau de desenvolvimento das forças produtivas e do correspondente modo de produção.

Marx não fez claramente esta definição entre estratos e classes, de forma que muitas vezes usa o termo classe quando nós usaríamos estrato.

Em algumas ocasiões, porém, chegou a usar o termo *stratum* em um sentido mais genérico do que classe. Observa Stanislaw Ossowski, a respeito: “As vezes, Marx usa um termo diferente para designar uma classe que não é uma classe no sentido completo, por lhe faltarem eles psicológicos. Como exemplo, usa às vezes o termo *stratum* . . .”⁵.

Entretanto, o fato de ter usado o termo classe sem muita precisão, ora dando-lhe um sentido mais amplo, ora mais restrito, tem dado origem a muita confusão. Marx nunca definiu precisamente classe social. O capítulo que escreveria em *O Capital* sobre classes sociais foi deixado incompleto, interrompido por sua morte. Entretanto, é relativamente fácil verificar que existe uma noção ampla e mais ou menos vaga de classe, que corresponderia ao nosso estrato ou classe *lato sensu*, e que teria existido em todas as fases da história, e uma concepção mais restrita de classe, limitada ao sistema capitalista. Quando, por exemplo, no *Manifesto Comunista*, Marx declara de forma enfática: “A história de toda a sociedade tem sido, até os nossos dias, a história da luta de classes”⁶, ele está usando o termo classe na acepção mais geral de estrato, ou de classe *lato sensu*. Isto fica mais claro quando ele logo em seguida afirma: “Homem livre e escravo, patricio e plebeu, mestre-artesão e companheiro, numa palavra, opressores e oprimidos, em constante oposição, têm vivido numa guerra constante, ora franca ora disfarçada; uma guerra que terminava sempre, ou por uma transformação revolucionária da sociedade inteira, ou pela destruição das duas classes em luta”⁷. Nesses dois trechos Marx usa o termo classe social para caracterizar grupos sociais exercendo determinadas funções similares no processo de produção em qualquer época histórica. Quando, porém, ele examina as classes sociais no sistema capitalista, analisando como elas se constituem e se comportam, ele está usando classe social em sentido estrito, conforme faremos neste trabalho.

O grau de desenvolvimento econômico de uma sociedade, seu índice de desenvolvimento tecnológico, a complexidade do sistema de divisão do trabalho existente, seriam o fator determinante da estratificação social. Ou, nos termos de Gerhard E. Lenski, “as variações em matéria de tecnologia serão o determinante fundamental das variações nos sistemas distributivos”⁸.

Estas variações ocorrem historicamente, à medida do desenvolvimento das forças produtivas. E assim, através da história, aparecem diferentes formas de estratificação social e diferentes tipos de estratos. Estas formas de estratificação diferem entre si principalmente em função de dois critérios: o critério de legitimação de sua posição e o grau de mobilidade social existente.

Nas sociedades pré-industriais, temos dois tipos de estratificação social mais conhecidos. O sistema de castas, na Índia, e o sistema medieval europeu de estados ou estamentos. Em um sistema de castas, os estratos são

definidos pela tradição de forma absoluta e precisa. Não há praticamente nenhuma mobilidade social. Todo um sistema religioso de valores e crenças garante que o indivíduo que nasceu em uma casta nela permaneça. As castas, todavia, da mesma forma que qualquer sistema de estratificação social, não são separadas do sistema de produção. Cada casta tem uma função econômica e social. Uns são sacerdotes, outros são soldados e governantes, outros são camponeses, artífices e mercadores e outros ainda destinam-se meramente a servir às demais castas. Da mesma forma que qualquer outro sistema de estratificação social, as castas são também um sistema de dominação, que tem a sustentá-lo toda uma complexa ideologia ou sistema de valores e crenças.

Os estados ou estamentos medievais têm como critério de legitimação da estratificação já não mais a mera tradição, mas esta e mais a própria lei. Conforme observa Kurt Mayer, um sistema desses consiste numa “hierarquia de várias camadas sociais claramente distintas e rigidamente separadas entre si pela lei e pelo costume”⁹. Referindo-se a um estágio de produção mais avançado do que o das castas, próprio de uma sociedade feudal de bases agrícolas estáveis, os estados ou estamentos são mais flexíveis do que as castas. Os estados são novamente definidos em função das relações de produção. No alto temos a aristocracia proprietária de terras e guerreira e o clero; embaixo, os mercadores e artífices; e mais abaixo ainda, os camponeses. O sistema, porém, não é tão inflexível como as castas. “A transmissão por herança de posição social é a regra, e a mobilidade social, embora possível dentro de definições legais de um determinado sistema, difícil e limitada”¹⁰

Sistema de Classes Sociais

O sistema de classes sociais propriamente ditas surge com o capitalismo e é próprio do sistema capitalista. É função do grande desenvolvimento econômico e social que a revolução comercial e depois a revolução industrial representam. É fruto da emergência, através dos séculos, de um estamento, a burguesia, que aos poucos vai se transformando em classe social, na medida em que vai destruindo as velhas tradições, as leis e toda a ideologia que legitimava o sistema feudal de estamentos. Quando a burguesia emerge como classe dominante, o sistema de estamentos estava por terra, e tínhamos agora um sistema de classes sociais.

As classes sociais, no sistema capitalista, ao contrário do sistema de castas e do sistema de estados, não se legitimam pela tradição ou pela lei, mas pelas próprias relações econômicas. O dinheiro, a riqueza, os negócios transformam-se em valores sociais fundamentais. Nesses termos, a estratificação social tem como critérios básicos de legitimação a propriedade, a renda monetária e a atividade econômica ou profissão. Conforme afirma

Marx no capítulo final e não concluído de *O Capital*: “Os proprietários apenas da força de trabalho, os proprietários do capital, e os proprietários da terra, cujas respectivas fontes de renda são salários, lucros e renda da terra, constituem as três grandes classes da sociedade moderna baseada no modo capitalista de produção . . . O que torna os operários, os capitalistas e os senhores de terra as três grandes classes sociais? À primeira vista — a identidade de rendas e fontes de renda”^{1 1}.

A propriedade, a renda, o tipo de renda e a ocupação são os fatores econômicos fundamentais que definem classes sociais. Pessoas e famílias com posições similares no que diz respeito a essas variáveis desenvolvem interesses comuns, adquirem hábitos de consumo semelhantes, e constroem um sistema de valores e crenças que serve de base para sua posição social.

Dessa forma, todo um sistema de privilégios sociais é estabelecido pelas classes mais altas em relação às mais baixas. O poder, por sua vez, localiza-se principalmente nos participantes da classe mais alta. Na sociedade capitalista, o poder político deriva em grande parte, embora não exclusivamente, do poder econômico. Deriva, portanto, da propriedade, da renda e da profissão. O prestígio, finalmente, deriva em grande parte, embora também não exclusivamente, do poder econômico e do poder político. Os membros da classe alta, cuja definição é basicamente econômica, adquirirão, assim, também poder e prestígio social. Esquemáticamente, portanto, temos propriedade, renda e ocupação que definem classe social e poder; aqueles três fatores mais o poder, por sua vez, definem prestígio social; poder e prestígio social, finalmente, reforçam e ajudam a melhor definir a situação de classe.

Esta concepção basicamente econômica de classe social, originária em Marx, foi adotada também por Max Weber. Define ele classes sociais nos seguintes termos: “grupos de pessoas que, do ponto de vista de interesses específicos, têm a mesma posição econômica. Propriedade ou não propriedade de bens materiais ou de capacidades técnicas definidas constituem a situação de classe”^{1 2}. Em outras palavras, classe social no sistema capitalista se define em termos de propriedade e de capacidade técnica ou profissão. A única distinção que pode ser feita entre o conceito de Marx e o de Weber é, conforme observa Juarez Brandão Lopes, que “tanto Marx como Weber vêm a origem das classes nas condições econômicas, mas o segundo salienta o mercado, ao invés das relações de produção . . .”^{1 3}. As similaridades, porém, são bem maiores que as diferenças. As divergências vão ocorrer não no conceito de classe social, mas na análise do comportamento político das classes sociais.

Entretanto, o grande sociólogo alemão adicionou dois outros conceitos ao de classe: o de *status* e o de partido. Este último foi pouco usado, mas o primeiro tem sido amplamente utilizado pelos sociólogos, especialmente pelos sociólogos funcionalistas norte-americanos. Para Weber, “*status* é uma

qualidade de prestígio ou de falta de prestígio social, e é fundamentalmente condicionada e expressa através de um específico estilo de vida”¹⁴. Com isto Weber pretendia acrescentar um critério adicional de classificação social ao de classe, na medida em que percebia que o conceito exclusivamente de classe não permitia abarcar toda a variedade de situações sociais hierárquicas existentes. Na sociedade européia, especialmente, os traços estamentais e o prestígio a elas relacionados eram profundos. Na verdade, em alguns momentos, conforme observa Lenski, Max Weber utilizou o termo *status* “ao falar dos estamentos medievais europeus”¹⁵. Entretanto, em geral Weber atribui ao termo aquela acepção mais ampla de grupos de prestígio social. Conforme o próprio Weber observa, o *status* está intimamente relacionado com a classe social. Afirma ele: “o prestígio social pode ser relacionado com qualquer qualidade partilhada por uma pluralidade de pessoas, e, sem dúvida, pode ser a elas relacionado com uma situação de classe. Propriedade como tal não é sempre reconhecida como uma qualificação de *status*, mas a longo prazo ela o é, e com extraordinária regularidade”¹⁶.

Wright Mills, seguindo os passos de Max Weber, propõe a existência de quatro dimensões dentro de um sistema de estratificação social: ocupação, classe, *status* e poder¹⁷. Embora não devam ser confundidas, as quatro dimensões estariam intimamente relacionadas.

Temos, assim, que um sistema de estratificação social pode ser examinado sob dois pontos de vista diferentes. De um lado, temos uma classificação histórica de sistemas de estratificação social. Sob esse critério teríamos os sistemas de castas, de estamentos, de classes, e um quarto, que analisaremos mais adiante, o sistema de camadas sociais. Por outro lado, teríamos várias dimensões sob as quais podemos examinar um sistema qualquer de estratificação social. Weber sugere três dimensões: classe, *status* e partido. Mills substitui partido por poder e acrescenta uma quarta, profissão. Estas dimensões são sem dúvida úteis, embora possam levar a um certo esvaziamento do conceito sociologicamente fundamental de classe social. Conforme já vimos, ocupação é um dos determinantes básicos da localização em uma classe social. Por sua vez, prestígio e poder são em grande parte decorrentes da posição social. As quatro dimensões estão, portanto, profundamente correlacionadas. E no sistema capitalista têm a classe social como seu centro.

Sociologia do Conflito e Funcionalistas

Na verdade, Weber não pretendia substituir o conceito de classe pelo de *status*. Muito menos esvaziar o conceito de classe, identificando-o com o de *status*. Marx e Max Weber, embora divergindo em alguns pontos importantes, partilham de algumas posições básicas. Não só adotam o

método histórico de análise dos fenômenos sociais, mas também constituem-se nos dois sociólogos básicos da sociologia do conflito. A seu ver, a sociedade não é um todo harmônico, funcional e estável, mas uma estrutura dinâmica, marcada pela escassez, a dominação e o conflito. Dentro dessa concepção, o conceito de classes sociais e o de luta de classes é essencial. Apesar de todas as limitações que se possam atribuir às posições de Marx sobre o assunto, o conceito de classes e o de luta de classes não pode ser abandonado ou minimizado sem sério prejuízo para a compreensão do processo social.

A sociologia do conflito se opõe, fundamentalmente, à sociologia funcionalista. Baseada fundamentalmente nas obras clássicas de Durkheim, Spencer, Mosca e Pareto¹⁸, ela vê a sociedade como um todo harmônico, em que os indivíduos e grupos sociais desempenham funções necessárias, dentro de uma hierarquia e de acordo com regras que melhor atendem as necessidades de funcionamento da sociedade. Conforme observa Jorge Graciarena, de acordo com os funcionalistas, “a sociedade é considerada como uma unidade, isto é, como uma ordem social unitária, baseada numa ordem moral. Esta unidade é o resultado da existência de um núcleo de valores compartilhados que gozam do consenso geral, pois se encontram por uma das diferenças de interesses dos diversos indivíduos e grupos. O consenso espontâneo é o fundamento da ordem social e moral”¹⁹. Este consenso se expressa através de uma superestrutura de valores e normas, que, segundo o principal representante contemporâneo do funcionalismo, Talcott Parsons, irá se constituir no centro do sistema social. Em suas palavras, “o centro de uma sociedade, como tipo de sistema social, é a ordem normativa através da qual a população é coletivamente organizada”²⁰. Esta ordem normativa é constituída por um sistema de valores gerais e normas mais específicas, que, aceitas por consenso, permitem o funcionamento harmônico da sociedade.

A visão de mundo da sociologia funcionalista, portanto, é eminentemente conservadora e otimista, ao contrário do que acontece com a sociologia do conflito. Pareto, que foi um dos mais conspícuos defensores do funcionalismo, já percebia a existência dessas duas visões. Apenas usava uma terminologia diferente, chamando os sociólogos do conflito de socialistas e os funcionalistas de liberais. Ao estudar os princípios gerais da organização social, relacionava ele o problema com a teoria de Spencer da evolução e integração progressiva da matéria, na medida em que esta passa da heterogeneidade indefinida e incoerente à homogeneidade definida e coerente. Passava o problema para o plano social através do “princípio da divisão do trabalho”, tão profundamente estudado por Durkheim, através do qual as sociedades se estruturam e os indivíduos e grupos aumentam sua relação de dependência mútua. E concluía Pareto: “Esta dependência pode, de fato, resultar de *forças automáticas internas*, nascendo de conseqüências naturais

de atos entre os homens, ou então ser produto de forças coercitivas externas. *Os socialistas preferem estas últimas; os liberais, as primeiras*^{2 1}.

De acordo com essa visão geral do sistema social, os sociólogos funcionalistas adotam uma posição coerente em relação ao problema da estratificação social. De um lado, encaram a desigualdade social, a distribuição desigual de riqueza, poder e privilégio dentro de uma sociedade como algo natural e necessário. Nenhuma sociedade pode deixar de ter vários níveis de poder e privilégio. Isto ocorre através da divisão de trabalho ou do que Parsons chama mais genericamente de diferenciação social.

Em segundo lugar, a sociologia funcionalista afirma que, na medida em que o sistema social está baseado no consenso, a estratificação social está baseada na escala de prestígio social existente na sociedade. Conforme observa Melvin A. Tumin, “segundo Parsons, em qualquer sociedade a essência da estratificação é a relativa valorização de que gozam diferentes unidades sociais”^{2 2}. Em outras palavras, os funcionalistas utilizam o conceito de *status* de Weber não como um critério adicional ao de classe, mas como um critério substitutivo. Classes e *status* tornam-se praticamente a mesma coisa na medida em que a estratificação social é medida em termos de escalas de prestígio.

Em terceiro lugar, a sociologia funcionalista afirma sobre a estratificação social que os indivíduos tendem a ocupar posições dentro da estrutura social aproximadamente de acordo com suas próprias capacidades. Esta posição funcionalista foi expressa de forma muito clara em um artigo, hoje clássico, de Kingsley Davis e Wilbert E. Moore. Depois de argumentar sobre a necessidade e inevitabilidade da estratificação social, dizem eles: “Se os direitos e prerrogativas das diferentes posições em uma sociedade precisam ser desiguais, então a sociedade precisa ser estratificada, porque isto é exatamente o que estratificação significa. A desigualdade social é portanto um dispositivo inconsciente através do qual as sociedades se asseguram de que as posições mais importantes sejam conscientemente preenchidas pelas pessoas mais qualificadas”^{2 3}.

Posição semelhante fora expressa anteriormente por Joseph Schumpeter. Imaginava ele a sociedade como um palco em que as famílias mais capazes lutavam por ascender socialmente. E mais cedo ou mais tarde o conseguiam. As elites tenderiam a circular. As famílias menos aptas tenderiam a entrar em decadência para dar lugar às mais capazes. E assim Schumpeter podia concluir: “O fundamento último em que o fenômeno das classes se baseia consiste nas diferenças individuais de aptidão... A estrutura de classes é a classificação das famílias de acordo, em última análise, com suas diferentes capacidades”^{2 4}.

Em quarto lugar, o funcionalismo, dominante em toda a sociologia norte-americana, não aceita a dicotomia marxista entre classe dominante e dominada. A partir de sua identificação de classes com níveis de prestígio

social, estabelece toda uma gradação de classes sociais. A mais conhecida delas é a de Lloyd Warner, que realizou uma célebre pesquisa sobre New Port, em Nova York, com o título de *Yank City Series*. Usando um conceito de classe social baseado essencialmente no prestígio ou reputação social, mas usando também critérios objetivos como nível de educação, tipo de residência e renda, Warner desenvolveu um sistema de avaliação de prestígio social e de definição de classes sociais que o conduziram a seis classes sociais: classe alta superior, classe alta inferior, classe média superior, classe média inferior, classe baixa superior e classe baixa inferior^{2 5}.

Dentro da perspectiva de definir classes sociais a partir de critérios subjetivos de classe, merece ser lembrado o método empregado por Hollingshead. Tomou ele os retratos de trinta casais bem conhecidos na cidade e colocou cada casal em uma ficha. Escolheu, em seguida, vinte e cinco pessoas, as mais diversas, e solicitou que classificassem os casais de acordo com as "classes" em que se situassem. A maioria dos vinte e cinco julgadores fez cinco pilhas de fichas, e essas pilhas revelaram grande correlação entre si. Repetiu a experiência com outros doze julgadores e os resultados foram os mesmos. Dessa forma obteve um sistema de estratificação social que refletia as avaliações relativas de *status* da comunidade pesquisada^{2 6}.

Uma quinta e última característica da sociologia funcionalista é a de negar a importância da luta de classes no processo histórico. A estratificação social gradual, em mais de duas classes sociais, facilita relegar o problema do conflito social para segundo plano. Ao invés de termos duas classes, que facilmente podem ser transformadas, como o fez Marx, em classe de opressores e oprimidos, temos uma gradação de classes que vivem em relativa harmonia, e para as quais o conflito é eventual e patológico. Ou então, é algo que pode ser incorporado no sistema para fazê-lo melhor funcionar, conforme foi sugerido por Klark Kerr^{2 7}.

Temos, portanto, estas duas posições diametralmente opostas a respeito de estratificação social: de um lado a sociologia do conflito, que baseia seu conceito de classe nas relações econômicas de produção; visualiza o processo de estratificação social como um processo de dominação que não é socialmente necessário nem garante a ocupação das posições mais importantes aos mais capazes; e tende a dicotomizar a sociedade em duas grandes classes em conflito. De outro lado, temos o funcionalismo, que adota posição oposta em cada um desses itens. Em nossa pesquisa, adotamos uma posição mais próxima da sociologia do conflito. Algumas tentativas têm sido feitas para encontrar uma terceira posição que consiga integrar as duas teorias opostas que acabamos de examinar. As mais significativas foram realizadas por Ralph Dahrendorf, Stanislaw Ossowski e Gerhard Lenski^{2 8}.

Dahrendorf sugere que a sociedade pode ser vista sob as duas perspectivas as quais, embora conflitivas, são complementares e nos ajudam ambas a compreender a sociedade industrial. A principal contribuição de Ossowski, por sua vez, que parte de sua experiência como sociólogo de um país comunista, dominado por um governo autoritário tecnoburocrático como é a Polônia, é a de que nas sociedades industriais do Século XX, dado o enorme aumento do poder do Estado, as autoridades políticas podem interferir diretamente na estrutura de classes da sociedade. Em suas palavras: “Há outros motivos pelos quais a concepção do Século XIX de uma classe social, tanto na interpretação liberal quanto na marxista, perdeu grande parte de sua aplicabilidade no mundo moderno. Em situações onde as alterações da estrutura social são em grau maior ou menor governadas pela decisão das autoridades políticas, estamos bem longe das classes sociais como interpretadas por Marx, Ward, Veblen ou Weber, das classes concebidas como grupos determinados por suas relações com os meios de produção ou, como outros diriam, por suas relações com o mercado. Estamos bem longe das classes concebidas como grupos surgidos de atividades espontâneas de indivíduos, ou, quando muito, de organizações classistas espontaneamente formadas²⁹ .

Lenski, finalmente, pretende alcançar uma síntese partindo de um conceito de classe social baseada no poder. Afirma ele que “o poder determinará a distribuição de quase todos os excedentes que possui uma sociedade”³⁰ . O poder determinará basicamente a estratificação social e, conseqüentemente, o sistema de privilégio e de prestígio existente na sociedade. A distribuição do poder entre os homens, por sua vez, e a decorrente estratificação social variará em função, principalmente, do grau de progresso tecnológico, e, secundariamente, das diferenças ambientais e das características dos sistemas sociais historicamente precedentes³¹ .

Em última análise porém, apesar da indiscutível validade de suas contribuições, estes três sociólogos, dentro do alto nível de abstração em que nos colocamos para distinguir a teoria do conflito da teoria funcionalista, situam-se na primeira posição. O mesmo ocorre com Wright Mills³² , o qual, entre os sociólogos norte-americanos, foi o principal representante da teoria do conflito, adotando uma posição intermediária entre Marx e Max Weber.

Não cabe, no contexto deste trabalho, uma discussão aprofundada sobre estas duas teorias. Além do problema ser extremamente complexo, suas implicações políticas e ideológicas são muito grandes. Fizemos esta rápida exposição dos problemas básicos que enfrenta a teoria da estratificação social a fim de nos podermos situar em relação à nossa própria pesquisa, que examina um aspecto particular desse fenômeno: a mobilidade social dos dirigentes de empresas.

Antes, porém, de passarmos à discussão dos problemas específicos da pesquisa, devemos completar nossa classificação de tipos de estratificação social. Vimos que, adotando os critérios de grau de mobilidade social e de base para a legitimação da posição social adquirida, podíamos ver, historicamente, três tipos mais importantes de estratos sociais: nas sociedades pré-capitalistas, a casta, com mobilidade social nula e legitimação na tradição; e o estamento, com baixa mobilidade social, e legitimação baseada na tradição e na lei. Na sociedade capitalista, a classe social, com mobilidade social sensivelmente aumentada em relação aos dois sistemas anteriores, mas ainda limitada, tendo como base para legitimação da posição social a propriedade e a renda.

Assistimos agora, em pleno Século XX, a emergência de um outro tipo de sistema econômico e político. Este novo sistema tem recebido um grande número de nomes e de interpretações. Sociedade industrial, sociedade pós-industrial, tecnocracia, tecnoestrutura, tecnoburocracia^{3 3} são alguns desses nomes. Em suas linhas mais gerais, trata-se de um sistema baseado no domínio crescente, no plano político, de técnicos e administradores profissionais, tanto na esfera privada quanto na pública, e no plano econômico, pela predominância de grandes empresas burocráticas públicas ou privadas que se constituem nas unidades de produção básicas do sistema, controlados por um grande Estado burocrático que planeja e orienta as atividades das grandes empresas. Este tipo de sociedade, geralmente revestido de uma forma política autoritária, está emergindo rapidamente em todo mundo. Seu exemplo mais significativo são os regimes comunistas, que, ao invés de socialistas, são na verdade tecnoburocráticos. Nos países subdesenvolvidos em que ocorrem revoluções militares tecnoburocráticas e nos países capitalistas avançados a emergência da tecnoburocracia vem se realizando mais lentamente, mas seus progressos já são notáveis^{3 4}.

Nas sociedades tecnoburocráticas o conceito de classe social vai perdendo sentido, na medida em que renda e propriedade vão deixando de ser os principais legitimadores de posição social. Com o surgimento de toda uma enorme série de posições profissionais, graduadas hierarquicamente, dentro das organizações burocráticas públicas e privadas, desde as posições inferiores até as posições de cúpula, a profissão torna-se um elemento legitimador da posição social cada vez mais importante. A educação, por sua vez, na medida em que é o principal instrumento através do qual são adquiridas posições profissionais, torna-se, também, não só um elemento básico de mobilidade social, mas também um elemento legitimador da posição social adquirida.

Neste tipo de sociedade emergente, ao invés das classes sociais, teríamos um novo tipo de estrato social que propomos denominar “camadas sociais”.

Na camada social, a mobilidade social é intensa de geração para geração. A sociedade continua a estruturar-se de acordo com um sistema hierárquico de estratificação social. Há os chefes e os subordinados, há os mais e os menos educados, as diferenças de renda e de padrão de vida continuam a existir, podemos sempre distinguir na sociedade grupos sociais horizontais e superpostos cujos participantes mantêm relações sociais entre si, compartilham valores, crenças, usos e costumes, padrões de comportamento. Por isso podemos falar na existência de um sistema de estratificação social. Mas não é mais adequado falar-se em classes sociais. Porque falta aos estratos sociais o grau de estabilidade de geração para geração, para que justifique o nome de classe. Preferimos chamá-los de camadas sociais, dado o elevado grau de mobilidade social existente. A base definidora da classe social já não é mais a tradição, e secundariamente a propriedade fundiária, como no caso das castas e dos estados; nem a propriedade e a renda, e secundariamente a educação e a profissão, como no caso das classes sociais, mas principalmente a educação e a correspondente profissão. Continua possível aos pais das camadas sociais mais elevadas assegurar a seus filhos a mesma posição social, mas isto só será possível na medida em que conseguirem educá-los de forma satisfatória, de forma a possibilitar-lhes o exercício de profissões do mesmo nível social da do pai. Esta garantia, portanto, é bastante reduzida. Há também a considerar a influência política do pai, visando garantir ao filho o mesmo nível social. Entretanto, a força desses fatores, no sentido de limitar a mobilidade social, é muito menor do que a propriedade. Instala-se assim um sistema social em que a igualdade de oportunidade deixa de ser utopia embora ainda esteja longe de se haver realizado plenamente.

Da mesma forma que a classe social é típica do sistema capitalista, a camada social parece caracterizar os sistemas tecnoburocráticos. Estamos ainda longe da sociedade sem classes prevista por Marx ao afirmar: “A condição de libertação da classe trabalhadora é a abolição de todas as classes, do mesmo modo como a condição de libertação do Terceiro Estado, da ordem burguesa, foi a abolição de todos os estados e de todas as ordens. A classe trabalhadora substituirá, no curso de seu desenvolvimento, a antiga sociedade civil por uma associação que excluirá as classes e seu antagonismo, e não haverá mais poder político propriamente dito, pois que o poder político é precisamente o resumo oficial do antagonismo na sociedade”³⁵. Os sistemas comunistas não aboliram o poder político. Pelo contrário, fortaleceram-no. E não eliminaram todos os antagonismos. Mas possibilitaram o estabelecimento de um sistema de estratificação social em que a mobilidade social aumentou em muito. Marx estava certo ao afirmar que, como na passagem do feudalismo para o capitalismo fora preciso eliminar os estamentos, na passagem do capitalismo para o socialismo seria necessário acabar com as classes. Estava errado, porém, ao prever que, com o fim do

sistema de classes sociais, terminaria a estratificação social. Como os estamentos foram substituídos pelas camadas sociais na tecnoburocracia de tipo soviético. E nos países capitalistas o mesmo fenômeno tende a ocorrer, na medida em que vão emergindo sistemas tecnoburocráticos.

Infelizmente as pesquisas sociológicas a respeito da estratificação e mobilidade social nos países comunistas estão apenas começando. No livro de Djilas, *A Nova Classe*, porém, temos uma confirmação insuspeitada, dado o caráter altamente crítico do livro, daquilo que estamos afirmando. Em uma determinada passagem desse trabalho, Djilas, para sustentar sua afirmação de que o carreirismo é um fenômeno dominante nos sistemas comunistas, declara: “Na nova classe, bem como nas outras, algumas pessoas são constantemente postas à margem enquanto outras escalam a subida. Nas classes que admitem a propriedade privada, esta é legada aos descendentes. Na nova classe, ninguém herda nada, exceto a aspiração de elevar-se de um degrau mais alto na subida. A nova classe está sendo criada com a mais baixa e mais ampla camada do povo, e transforma-se constantemente. Embora seja sociologicamente possível dizer quem pertença a ela, a classificação é difícil, pois a nova classe se funde com o povo, atingindo até as classes mais baixas, e sofre constantes mutações”³⁶.

Esta mesma conclusão pode ser encontrada no estudo sobre estratificação social na União Soviética realizado por Alex Inkeles. Depois de verificar que não se constituiu nesse país uma sociedade igualitária, como pretendiam os revolucionários comunistas, mas uma sociedade altamente estratificada, afirma ele que nessa sociedade ocorre um alto grau de mobilidade social. Em suas palavras: “Portanto, pode ser dito que no limiar da década da Segunda Guerra Mundial a União Soviética possuía virtualmente um sistema de classes sociais completamente aberto, caracterizado por um alto grau de mobilidade social”³⁷. Esta mesma conclusão é encontrada em sociólogos oficiais soviéticos³⁸.

A mobilidade social existente nas sociedades tecnoburocráticas, entretanto, não deve ser superestimada. Dado seu caráter autoritário, a elite dirigente dispõe de uma série de meios de se conservar no poder e de assegurar para seus filhos posições semelhantes. Caetano Mosca, escrevendo muito antes de ocorrer a revolução de 1917, afirmava: “Ainda que a propriedade de todos os meios de produção estivesse nas mãos do Estado, aqueles que o administram, e que são sempre a minoria, acumulariam nesse instante o poder econômico e o poder político. Disporiam, por consequência, de enormes meios para facilitar a carreira de seus filhos e também das pessoas que desejam favorecer”³⁹.

Na Alemanha Oriental, por exemplo, Friedrich Furstenberg, que realizou uma pesquisa sobre a classe trabalhadora na indústria química, afirma: “O estrato de cúpula é constituído por formados em universidades, principalmente em química. Seus cargos são fechados para não universi-

tários. Como é extremamente difícil para um adulto começar a estudar enquanto trabalha, praticamente a única chance para entrar nesse grupo é caminhar diretamente para a universidade a partir da escola secundária. As grandes empresas oferecem bolsas de estudos aos filhos de seus empregados que apresentem desempenho escolar excepcional. Havia alguns trabalhadores que pretendiam enviar seus filhos à universidade, mas eram casos excepcionais. Na Alemanha Oriental, estudantes com pais operários constituem apenas 4 a 5% de todos os estudantes universitários⁴⁰. Embora, portanto, seja lícito distinguirmos a camada da classe social, nas sociedades tecnoburocráticas, estamos longe ainda da almejada igualdade de oportunidade.

Metodologia de Estratificação e Mobilidade Social

Esta rápida incursão no campo da teoria das classes sociais permite-nos, agora, examinar a metodologia que usamos nesta pesquisa para medir a mobilidade social dos diretores das empresas industriais paulistas e para determinar a estratificação social de suas famílias na época de sua infância ou adolescência. Existe hoje ampla bibliografia sobre o assunto⁴¹. Técnicas sofisticadas foram desenvolvidas, embora não se possa notar, na grande variedade de estudos realizados, uma tendência à padronização dos mesmos, que permitisse, por exemplo, comparações diretas entre diversos países. Conforme observa Raymond Boudon, há uma grande diversidade nas teorias e métodos sociológicos. Esta diversidade é em grande parte causada pelos diferentes objetivos a que se propõem os sociólogos em seus estudos. Afirma Boudon: “a diversidade da sociologia não provém, pois, de sua juventude, mas da diversidade de seus objetos”⁴². Em qualquer hipótese, seja devido à diversidade de métodos, seja devido às diferenças de objetivos, seja mesmo devido às profundas influências ideológicas a que está sujeita, a sociologia é ainda um campo de escolas e de discussões, no qual, ao contrário do que acontece com as ciências físico-matemáticas, não se chegou ainda a um acordo sobre problemas básicos.

Uma alternativa para minorar até um certo ponto este problema é a pesquisa empírica, com a adoção de metodologia científica rigorosa, e ao mesmo tempo, a mais simples possível. Nesta pesquisa, ao procurarmos medir mobilidade social, utilizamos uma metodologia a mais simples e direta possível. Tínhamos um grupo profissional definido — os dirigentes das empresas industriais — cujas origens sociais desejávamos definir. Para medir a mobilidade social de um determinado grupo cuja posição social conhecemos, deveremos ir buscar as origens sociais de seus membros. Em outras palavras, deveremos pesquisar em que classe social se enquadrava a família de cada um dos indivíduos pesquisados na época de sua infância ou adolescência. Em segundo lugar, poderemos classificar os membros daquele grupo segundo as características que definem sua posição social: segundo a situação

econômica da família na época da infância ou adolescência, segundo o nível de instrução do pai, e principalmente segundo a profissão do pai. Haverá tanto maior mobilidade social quanto maior a porcentagem de indivíduos que tiveram origem nas classes sociais mais baixas, provieram de famílias mais pobres, com pais menos instruídos e exercendo profissões mais humildes.

Este tipo de pesquisa, embora oferecendo resultados bastante significativos, deixa algumas áreas sem serem examinadas. Particularmente deixa-se de medir a mobilidade social para baixo, se o grupo social possuir um *status* elevado, ou então deixa-se de medir a mobilidade social para cima, se eventualmente o grupo social pesquisado possuir uma posição social inferior. Em nosso caso, pesquisando a origem de diretores de empresas com mais de 250 empregados, ocorreu a primeira hipótese. Supondo-se, como é perfeitamente razoável, que os diretores pesquisados pertençam à classe alta ou no máximo à classe média superior, só medimos a mobilidade social para cima. Não temos dados sobre o número de famílias cujos chefes eram diretores de empresas e que, na geração seguinte, entraram em decadência, baixando de classe social. Nesses termos, embora não houvesse outra alternativa, dado o método empregado, nossa pesquisa merece até um certo ponto a crítica de Rodolfo Slavenhagen, segundo o qual “os estudos sobre a mobilidade social têm por objeto, geralmente, a mobilidade ascendente, e ignoram a mobilidade descendente. Isto contribui para uma visão falsificada da realidade”⁴³. Não será objetivo, porém, medir mobilidade descendente. Além disso, não pretenderíamos, ao medir a mobilidade ascendente dos dirigentes de empresas, fornecer uma medida geral de mobilidade social no Brasil ou mesmo no Grande São Paulo. Nossos objetivos eram bem mais modestos, de forma que nos parece válido termos restringido nossa análise à mobilidade ascendente.

Para determinarmos a origem social dos diretores das empresas usamos o método da pesquisa direta junto aos próprios diretores. Essa metodologia já havia sido utilizada nos Estados Unidos, em 1928, por Taussig e Joslyn⁴⁴, e em 1952, por Warner e Abegglen⁴⁵. Metodologia diferente foi usada por Mabel Newcomber⁴⁶ e por Suzanne Keller⁴⁷. Ambas levantaram amostras de diretores de empresas em três épocas diferentes (1899, 1923 e 1948 para a primeira, 1870, 1900-1910 e 1950 para a segunda) e em seguida realizaram ampla pesquisa, em fontes variadas, para determinar as origens sociais dos diretores escolhidos pelo processo de amostragem. Finalmente, Wright Mills⁴⁸ e Bendix e Howton⁴⁹ adotaram um terceiro método, levantando uma amostra de diretores de empresas usando dois diferentes dicionários biográficos e retirando os dados dos próprios dicionários biográficos.

Os três métodos podem ser avaliados de forma muito simples. O primeiro método é obviamente mais preciso e direto, permitindo uma

avaliação mais correta das origens sociais dos diretores, mas é um método que não permite comparações através do tempo. Essas comparações só se tornaram possíveis depois que uma segunda pesquisa do mesmo tipo permitiu que fossem comparados dados de 1928 com os de 1952. Já o terceiro método, embora muito menos preciso, já que as informações dos dicionários biográficos são freqüentemente imprecisas e incompletas, permite que se abranja um período de tempo muito maior. Nos trabalhos de Mills e de Bendix e de Howton foram levantados dados sobre diretores desde fins do Século XVIII. O segundo método usado por Newcomber e Keller é intermediário quanto à precisão e à extensão no tempo.

Nesta pesquisa optamos pelo primeiro método. Realizamos um levantamento direto junto aos diretores para determinar sua mobilidade. Tínhamos, aqui, porém, ainda duas alternativas. Levantar simplesmente a profissão dos pais dos diretores e compará-la com a do dirigente de empresas, ou então procurar estabelecer a que classe social pertencia a família do diretor na época da sua infância ou adolescência. Embora sem deixar de levantar dados sobre as profissões dos pais e avós dos empresários, e, inclusive, de analisar esses dados, optamos pela segunda alternativa. Nosso objetivo era determinar a origem social dos dirigentes, e, a partir desses dados, fazer uma análise de mobilidade intergeracional. A profissão de seus pais é apenas uma indicação da classe social a que pertencia sua família.

As análises de mobilidade social intergeracional, baseadas exclusivamente na mudança de profissão do filho em relação ao pai, geralmente, se baseia em uma concepção funcionalista de classes sociais. Procura-se, na verdade, medir a mobilidade de um *status* social para outro, e não de uma classe para outra. A primeira medida a tomar, nesses casos, é a de se realizar um levantamento das avaliações subjetivas de *status* relacionadas com cada profissão, dentro da sociedade ou comunidade que se está estudando. Um grande número de estudos desta matéria tem sido realizado. Um dos mais completos foi realizado por Robert W. Hodge, Paul M. Siegel e Peter Rossi. Classifica noventa profissões de acordo com avaliações subjetivas baseadas em uma amostra nacional, desde juiz da Suprema Corte e médico — as duas profissões que aparecem com maior *status*, tanto em 1947 quanto em 1963, até varredor de rua e engraxate. Os diretores de grandes empresas, que pertençam ao seu conselho de administração (*board of directors*), aparecem nesta pesquisa no levantamento de 1947 e no de 1963, respectivamente em 18º e 17,5º lugar na escala de prestígio⁵⁰. No Brasil, uma pesquisa mais modesta foi realizada em 1960, avaliando comparativamente o *status* de trinta profissões. Nesta classificação, médicos e advogados aparecem em primeiro e segundo lugar. A lista termina com os estivadores e os lixeiros. Os “diretores gerais de grandes companhias” aparecem em quarto lugar. Não foi incluída na lista a profissão mais geral de diretor de grande companhia⁵¹.

Ao invés de partirmos para uma análise deste tipo, que nos levaria necessariamente a uma estratificação à base de *status*, procuramos determinar a classe social de origem dos diretores.

Neste caso, tínhamos antes que tomar duas decisões de ordem metodológica: que critérios utilizar para distinguir as classes sociais, e quantas classes adotar.

Em relação aos critérios, partimos do conceito econômico de classe, segundo o qual as classes sociais se definem segundo sua inserção no sistema produtivo da sociedade. O sistema de produção existente, a tecnologia nele incorporada e a decorrente divisão do trabalho, sem serem os únicos, são os determinantes fundamentais da estratificação social existente em uma sociedade.

Dentro desta perspectiva, utilizamos três critérios básicos, com os quais montamos uma escala sintética, para determinação da classe social da família do diretor na época de sua infância ou adolescência: situação econômica da família, profissão do pai e nível de instrução do pai. O primeiro critério é estritamente econômico. Engloba dois aspectos econômicos básicos: propriedade e renda. Poderíamos ter tentado separar os dois fatores. Entretanto, como levantávamos informações referentes a vinte ou trinta anos passados, pareceu-nos mais seguro obter informações sobre a situação econômica em geral da família. Este critério mais a profissão do pai permitem-nos situar a família do respondente dentro do sistema produtivo, e assim identificar sua classe social.

O terceiro critério — instrução do pai — teve um peso menor em nossa escala sintética. Foi utilizado, todavia, porque é também um indicador preciso da inserção da família no sistema de classes existentes. Usamos ainda um quarto critério, com ponderação bem menor: a idade em que o diretor começou a trabalhar. Este critério, todavia, é, na verdade, um desdobramento do primeiro, dentro da hipótese de que os filhos das famílias abastadas tendem a começar a trabalhar mais tarde do que os filhos das famílias pobres.

Entretanto, a utilização destes critérios não significa que estejamos adotando uma posição econômica em relação às classes sociais. Da mesma forma que não queremos confundi-las com *status*, não queremos reduzi-las a meras relações técnicas, dentro do sistema de produção. Embora não pretendamos nenhuma ortodoxia em nosso trabalho, cabe observar que esta não era sequer a posição de Marx. Conforme observa Nicos Poulantzas, “existe, todavia, outra deformação da teoria marxista das classes sociais: a interpretação ‘economicista’... A classe social localizar-se-ia somente ao nível das relações de produção, concebidas de uma maneira economicista, ou seja, reduzida ao lugar dos agentes no processo de trabalho e a suas relações com os meios de produção”⁵².

Na verdade, classe se define não apenas em função das relações econômicas, mas a partir das relações econômicas. A partir dessas relações se estabelecem relações sociais, relações políticas e relações ideológicas, as quais, em conjunto, vão definir a classe social. Não tem sentido falarmos em classe social, sem que haja uma consciência de classe, um intercuro social e uma partilha de valores e crenças, inclusive valores políticos. Conforme observa Raymond Aron, referindo-se a Marx: “é preciso que eles (os membros de uma classe) estejam em relações permanentes uns com os outros, constituam uma unidade ao descobrir, ao mesmo tempo, sua comunidade e sua oposição a outras classes”⁵³.

Em nossa pesquisa não tínhamos possibilidades de levantar elementos que nos permitissem estabelecer, além das relações econômicas, as relações sociais e ideológicas que definem a classe social. Usamos, todavia, o nível de instrução do pai também como indicador indireto dessas relações.

Restava, agora, definir o número de classes sociais. Embora em Marx haja várias referências a uma divisão múltipla de classes sociais dentro do sistema capitalista, inclusive no texto já citado por nós de *O Capital*, no qual aparecem três classes sociais, a posição clássica de Marx a respeito, encontra-se no *Manifesto Comunista*. Ali ele divide a sociedade em duas grandes classes opostas: capitalistas e proletários. Diz Marx: “Entretanto, a nossa época, a era da burguesia, caracteriza-se por ter simplificado os antagonismos de classe. A sociedade divide-se cada vez mais em dois grandes campos opostos, em duas classes inimigas: a burguesia e o proletariado”⁵⁴.

Na verdade, porém, não tem o menor sentido limitarmos a estratificação social das sociedades capitalistas do Século XX a duas classes apenas. O próprio Marx, em diversos trechos, conforme, entre outros, observaram Raymond Aron⁵⁵ e Stanislaw Ossowski, admitiu uma multiplicidade de classes. Diz este último: “Marx, o revolucionário, e Marx, o dramaturgo da história, aperfeiçoaram uma concepção dicotômica de uma sociedade de classes. Já Marx, o sociólogo, viu-se obrigado em sua análise das sociedades contemporâneas a infringir a grandeza da divisão dicotômica, introduzindo classes intermediárias”⁵⁶. Em outras palavras, Ossowski pretende afirmar em relação a Marx que, para sua análise histórica e para sua análise política, ambas baseadas na luta de classes, a divisão da sociedade em apenas duas classes facilitava seu trabalho analítico. Tornava mais simples o modelo histórico que estava sendo apresentado. Entretanto, quando se tratava de descrever as sociedades contemporâneas com toda a sua complexidade, ele não tinha outra alternativa senão incluir em sua análise as classes intermediárias.

Esta posição está em acordo com a adotada por Ralph Dahrendorf, segundo a qual, para Marx, a teoria das classes sociais é uma teoria essencialmente dinâmica, histórica. “Para Marx, a teoria das classes sociais não era uma teoria descritiva, estabilizada no tempo, da sociedade; em

particular, não é uma teoria da estratificação social, mas um instrumento para explicação das mudanças na sociedade total”⁵⁷. Embora não faça muito sentido esta tentativa de opor uma teoria de estratificação social a uma teoria de mudança social, já que ambas podem ser perfeitamente conjugadas, a sugestão de Dahrendorf, de que Marx estava muito mais preocupado em desenvolver uma teoria dinâmica da sociedade do que descrevê-la estaticamente, é perfeitamente correta. Por isso, Marx geralmente, mas nem sempre, dividia a sociedade capitalista em duas grandes classes.

Esta análise sugere uma observação muito simples. O número de classes sociais depende, em parte, dos objetivos do analista. Quando pretendemos fazer uma análise da dinâmica social, como geralmente era o caso de Marx, a divisão da sociedade em apenas duas grandes classes facilita a análise. Não é difícil verificar que, em toda sociedade, existe um grupo dominante e um grupo dominado e que o primeiro tende a se apropriar da maior parte do poder, do prestígio e do privilégio existente de forma escassa na sociedade. Nós mesmos, no Capítulo VI, faremos uma tentativa de análise dos dados desta pesquisa em função de uma divisão dicotômica da sociedade.

Entretanto, se quisermos obter uma análise mais completa da estrutura social das sociedades capitalistas modernas, devemos dividir a sociedade em um maior número de classes. O principal argumento usado por Marx para reduzir as classes a apenas duas foi o de que as classes médias estavam em processo de extinção em meados do Século XIX. Marx tinha uma certa razão ao afirmar isto, na medida em que se referia à pequena burguesia, a pequenos comerciantes e industriais, e também à classe dos proprietários rurais médios. Essas classes, embora longe de ter sido extintas, tiveram sua importância consideravelmente reduzida no último século. Entretanto, Marx enganou-se basicamente, na medida em que não previu que, em lugar dessa classe média, surgiria uma nova classe média, muito mais importante, constituída de funcionários e administradores das grandes burocracias públicas e privadas que dominam o mundo moderno e das organizações de serviços que as rodeiam⁵⁸.

O desenvolvimento extraordinário desta nova classe média estabeleceu toda uma gama de posições intermediárias entre a classe capitalista dos grandes proprietários dos meios de produção e a classe proletária. Mesmo dentro desta última, podemos hoje distinguir divisões, na medida em que operários especializados e semi-especializados se distinguem dos operários não-especializados e de toda uma classe marginal que Marx, aliás, já chamava de *lumpen-proletariado*⁵⁹. A diversificação mais dramática, porém, ocorreu na classe média. Alguns dos integrantes dessa classe média, como os administradores das grandes organizações públicas e privadas, como os profissionais liberais, os engenheiros, os economistas, subiram de tal forma na escala de poder, prestígio e privilégio que, embora sem perder suas

características econômicas de classe média, merecem ser chamados de classe média superior. Em uma sociedade que vai perdendo aos poucos as características do capitalismo original e vai ganhando características cada vez mais tecnoburocráticas, a divisão da sociedade em uma multiplicidade de classes é essencial para a análise de sua estrutura social. Ou, se quisermos utilizar a análise de um marxista, como é o caso de Nicos Poulantzas, podemos afirmar que a divisão da sociedade em duas classes só é válida quando estamos nos referindo ao modo capitalista de produção “puro”. Observa ele, todavia, que “uma formação social consiste em uma sobreposição de vários modos de produção, entre os quais um detém o papel predominante: aqui, então, estamos em presença de mais classes do que no modo de produção “puro”⁶⁰. Embora possamos duvidar que, mesmo no capitalismo do Século XIX, fosse viável dividir a sociedade em apenas duas grandes classes, esta explicação de Poulantzas é aceitável no restante. Na medida em que o capitalismo vai se transformando e adquirindo características tecnoburocráticas, vai se tornando mais necessário subdividir a sociedade em um maior número de classes.

Dentro dessa perspectiva, embora não adotássemos o conceito funcionalista de Lloyd Warner de classes sociais⁶¹, adotamos um esquema de estratificação social semelhante ao por ele utilizado. Ao invés de dividirmos as classes alta, média e baixa, respectivamente em inferior e superior, mantivemos uma única classe alta e uma única classe baixa, e subdividimos a classe média em três: classe média superior, classe média média e classe média inferior.

A divisão da classe média em três classes resultou em parte do fato de estarmos pesquisando as origens sociais de diretores de empresas. A grande maioria dos diretores (72,5%) eram originários da classe média. Caso não subdividíssemos este estrato, teríamos um grande e variado conglomerado de indivíduos extremamente diferentes entre si, cuja única característica comum seria a de não pertencerem nem à classe alta nem à classe baixa.

Não distinguimos a classe alta superior da classe alta inferior, e a classe baixa superior da classe baixa inferior por outras razões. Não fizemos a primeira distinção porque geralmente se entende por classe alta superior o estrato social formado pela aristocracia local. Ora, como estávamos pesquisando também a mobilidade dos diretores das empresas estrangeiras, pareceu-nos perigoso realizar tal distinção já que seria difícil classificar os diretores estrangeiros a esse respeito. Além disso, a velha aristocracia agrário-comercial brasileira hoje em grande parte se confunde com a classe capitalista de novos ricos, geralmente constituída de imigrantes, com a qual se misturam amplamente através de casamentos. Não fizemos a segunda distinção, separando, por exemplo, os operários não qualificados, os trabalhadores rurais, os empregados domésticos dos operários semi-qualificados, porque, em primeiro lugar, o número de diretores provenientes da classe baixa é pequeno, e em segundo

lugar, porque nossos dados não eram suficientemente precisos para que nos fosse possível realizar tal distinção.

Ficamos, assim, com cinco classes sociais:

Classe alta, constituída, de um modo geral, das famílias muito ricas; o pai era grande comerciante, industrial, fazendeiro, banqueiro, ou, eventualmente, tinha profissão liberal; a educação do pai era em geral secundária ou superior;

Classe média superior, cuja principal característica é a educação superior e a profissão liberal do pai; a situação econômica da família é em geral rica, eventualmente remediada;

Classe média média, formada de famílias de situação econômica remediada, com pais de educação secundária, em geral exercendo profissões tais como funcionário público de nível médio, comerciante, industrial ou agricultor de nível médio;

Classe média inferior, constituída de famílias em geral pobres ou no máximo remediadas, educação do pai geralmente primária, eventualmente ginásial, profissão do pai, comerciário, bancário, pequeno comerciante, industrial ou agricultores; e

Classe baixa, constituída de famílias pobres ou muito pobres, educação do pai primária, profissão do pai operário ou trabalhador rural.

Pelas definições acima é fácil verificar que usamos três critérios principais para a determinação da classe social: a situação econômica da família, a profissão do pai e a educação do pai. Como quarto critério, usamos também a idade em que o próprio diretor começou a trabalhar.

A situação econômica é um critério fundamental. Deixamos cinco alternativas para o entrevistado (muito rica, rica, remediada, pobre e muito pobre). Na determinação da situação econômica da sua família na época de sua infância ou adolescência o diretor era, assim, obrigado a usar seu próprio julgamento. Seria preferível se pudessemos usar um critério mais objetivo. Mas, infelizmente, em uma pesquisa desta natureza, não há outra possibilidade.

Consideramos a situação econômica da família um critério importante porque ele nos permite reunir dois fatores de ordem econômica fundamentais para a determinação da classe social: a renda familiar e a propriedade. O ideal seria separar esses dois itens, mas seria muito difícil fazer essa distinção quando estamos procurando determinar a posição social de famílias há vinte ou trinta anos atrás. Dessa forma, perguntando-se qual a situação econômica da família do diretor, na época de sua infância ou adolescência, propomos uma questão suficientemente ampla para permitir ao entrevistado englobar os dois fatores. Seria altamente interessante se pudessemos acrescentar uma informação sobre a origem da renda familiar (se proveniente de salários, lucros, juros, aluguéis) mas, levando em consideração que a precisão das

respostas a uma pergunta desta natureza seria muito discutível, decidimos não fazê-la.

A profissão do pai é outro critério da maior importância. A profissão determina em grande parte a renda e dá uma indicação preciosa sobre a propriedade sob controle da família. Além disso, a profissão está relacionada com a educação, nosso terceiro critério. Ora, profissões semelhantes e um nível de instrução comum são fatores fundamentais de união de um grupo social. Profissão e educação, assim como a situação econômica, tornam comuns os interesses econômicos, facilitam as relações sociais.

Em função da definição que demos das cinco classes sociais, e da importância dos critérios de classificação social que acabamos de discutir, construímos uma tabela, em que a cada característica social foi atribuído um determinado número de pontos. Ao definir o número de pontos de cada característica procuramos levar em consideração não só o valor de cada característica em comparação com as demais características, para efeito de classificação social, como também foi nosso objetivo estabelecer um sistema de pontos que permitisse uma separação, a mais nítida possível, das classes sociais. Na Tabela I apresentamos esse sistema de pontos.

TABELA – I

SISTEMA DE PONTOS PARA CLASSIFICAÇÃO SOCIAL

Critério nº 1: SITUAÇÃO ECONÔMICA DA FAMÍLIA	Pontos
Muito Rica	10
Rica	5
Remediada	3
Pobre	1
Muito Pobre	0
Critério nº 2: PROFISSÃO DO PAI	
Grande Industrial, Comerciante, Fazendeiro, Banqueiro	15
Profissional Liberal, Oficial, Funcionário de Nível Superior	8
Médio Industrial, Comerciante, Agricultor, Contador, Empregado e Funcionário de Nível Médio	5
Empregado de Escritório de Nível Inferior, Mestre, Sub-Oficial	3
Operário, Trabalhador Rural	0

Critério nº 3: INSTRUÇÃO DO PAI	
Superior	4
Secundária	2
Primária	0
Critério nº 4: IDADE EM QUE COMEÇOU A TRABALHAR	
Mais de 23 anos	3
19 a 23 anos	2
15 a 18 anos	1
até 14 anos	0

Em seguida estabelecemos um sistema de intervalos de pontos, de forma que pudéssemos classificar o diretor segundo sua origem social. Esse sistema de intervalos não foi arbitrário. Baseou-se inteiramente nas definições de cada uma das classes sociais que demos acima. Por exemplo, definimos a classe média superior como tendo, como características fundamentais, a instrução superior e a profissão liberal do pai; a situação econômica da família ser em geral rica, eventualmente remediada. Um diretor de origem na classe média superior teria portanto, tipicamente, situação econômica rica (5 pontos) ou remediada (3 pontos), profissão liberal do pai (8 pontos), educação superior do pai (4 pontos), começou a trabalhar entre 15 e 23 anos (2 a 3 pontos). Dessa forma, a família de classe média superior teria neste caso, no máximo 20 pontos e no mínimo 17 pontos. Nosso intervalo, todavia, para a classe média superior, é de 15 a 20 pontos. Introduzimos essa amplitude maior propositadamente, para tornar a classificação mais flexível, permitindo, por exemplo, a classificação na classe média superior de um industrial médio (5 pontos), de situação econômica rica (5 pontos) e educação superior (4 pontos), desde que o diretor houvesse começado a trabalhar com mais de 14 anos. Procedemos da mesma forma para estabelecer os demais intervalos, que aparecem na Tabela II.

TABELA – II

**SISTEMA DE INTERVALO DE PONTOS
PARA CLASSIFICAÇÃO SOCIAL**

CLASSES	INTERVALO
Classe Alta	21 a 32
Classe Média Superior	15 a 20
Classe Média Média	9 a 14
Classe Média Inferior	5 a 8
Classe Baixa	0 a 5

Cumpra observar que esse sistema de pontos e de intervalos de pontos tinha como alternativa um julgamento subjetivo, em que as mesmas características seriam levadas em consideração, mas a classificação ficaria mais livre. Embora admitindo que o sistema por nós usado esteja longe de ser perfeito, pareceu-nos que permite reduzir o número de erros a uma dimensão aceitável. E o mesmo não podemos afirmar em relação ao método subjetivo. É claro que sempre restaria a alternativa de não realizar classificação alguma, de acordo com classes sociais, com a alegação de que os dados são insuficientes. Esta é uma solução fácil, mas que pouca ou nenhuma contribuição trará para o conhecimento das origens e mobilidade social dos diretores das empresas brasileiras.

Finalmente, antes de passarmos à análise dos principais dados sobre a mobilidade social dos diretores queremos observar que não os classificamos socialmente na época em que foram entrevistados. Nossa hipótese, todavia, não é a de que pertençam todos eles à classe alta. Uma análise superficial permitiu-nos constatar que uma parte deles pertence à classe média superior. Mas a grande maioria pertence à classe alta. Pudemos verificar isto porque de nosso questionário faziam parte perguntas sobre a renda familiar dos entrevistados, o valor locativo da residência que habitavam, o bairro em que moravam. Para os objetivos deste trabalho, em que estamos mais interessados nas origens e mobilidade social dos diretores do que na sua atual classificação social, esta constatação genérica sobre a atual classe social dos diretores nos pareceu suficiente.

Origem e Mobilidade Social dos Diretores

Como resultado desse trabalho de conceituação de classe social, em primeiro lugar em termos teóricos, e em segundo lugar em termos operacionais, pudemos classificar todos os diretores de nossa amostra, na época de sua infância ou adolescência, em suas respectivas classes sociais. Obtivemos, assim, uma informação sobre a origem social dos diretores e uma primeira medida a respeito da mobilidade social dos diretores. Infelizmente, esta, como as demais medidas de mobilidade social que apresentaremos, são isoladas. Referem-se apenas a um momento de tempo, não permitindo comparação entre dois períodos, como foi possível a Warner e Abegglen nos Estados Unidos, que puderam comparar seus dados com os levantamentos feitos por Taussig e Joslyn vinte e quatro anos antes. Não poderemos, portanto, informar se a mobilidade social no Brasil está aumentando ou diminuindo. Ficamos, porém, com uma idéia bastante razoável do grau de mobilidade social existente entre os dirigentes das empresas paulistas em 1964-65. E por extensão somos informados, ainda que parcialmente, sobre a mobilidade social em São Paulo.

QUADRO XXI

ORIGEM SOCIAL DOS DIRETORES

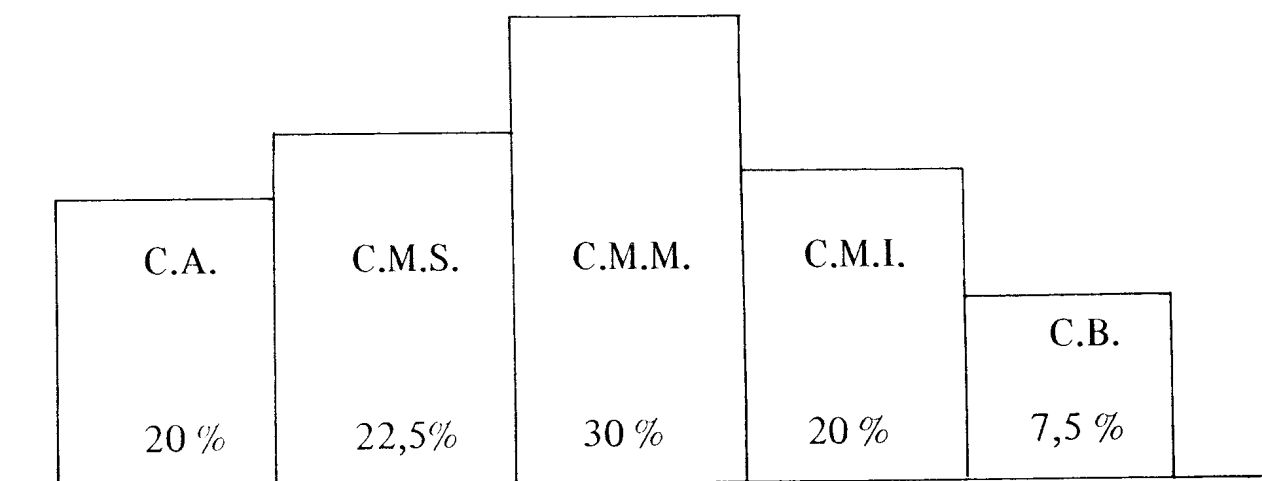
Diretores em empresas Classes de origem	+ de 500 empregad.		250 a 500 empregad.		Nacionais		Estrangeiras		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Classe Alta	8	16,0	8	26,7	12	19,7	4	21,0	16	20,0
Média Superior	12	24,0	6	20,0	12	19,7	6	31,6	18	21,5
Média-Média	16	32,0	8	26,7	18	29,5	6	31,6	24	30,0
Média Inferior	12	24,0	4	13,3	14	22,9	2	10,5	16	20,0
Baixa	2	4,0	4	13,3	5	8,2	1	5,3	6	7,5
Total	50	100,0	30	100,0	61	100,0	19	100,0	80	100,0

O Quadro XXI resume os dados sobre a origem social dos diretores. No total os resultados se aproximam da distribuição normal, embora haja um número maior de diretores originários da classe alta (20%) do que da classe baixa (7,5%). A grande maioria dos diretores origina-se da classe média (72,5%). E dentro da classe média, o maior número provém da classe média média (30%). No Gráfico I apresentamos uma demonstração visual dessa aproximação da distribuição dos diretores segundo sua origem social da curva normal. É claro que se trata apenas de uma aproximação. Mas merece ser salientada. Já esperávamos uma distribuição do tipo que obtivemos, com a maioria dos diretores originando-se da classe média e uma tendência para a redução à medida que caminhamos para as extremidades. Os resultados da pesquisa confirmaram nossa expectativa.

Os dados apresentados no Quadro XXI dão notícia de uma mobilidade relativamente reduzida. A porcentagem de diretores originários da classe baixa é de apenas 7,5%, e da classe média inferior, de somente 20%. Por outro lado, pode-se argumentar que, se supusermos, como aliás seria razoável, que os diretores estejam hoje, em sua grande maioria, ou na classe alta ou na classe média superior, deveríamos concluir que a mobilidade social foi alta, já que pelo menos 57,5% dos diretores provieram de classes mais baixas. Na verdade, qualquer afirmação de caráter valorativo sobre se a mobilidade social verificada em nossa pesquisa é “alta”, “baixa” ou “média”, não tem sentido a não ser em termos comparativos. Poderemos comparar os resultados obtidos nesta pesquisa com os obtidos em outros

GRÁFICO I

ORIGEM SOCIAL DOS DIRETORES



países, ou então procurar relacionar a porcentagem de diretores provenientes de uma determinada classe social com a porcentagem da população que pertence àquela classe social. Depois de fazermos essas comparações, poderemos, ainda que com cautela, fazer a avaliação do grau de mobilidade social. Antes de fazermos estas comparações, porém, acabaremos de analisar os dados do Quadro XXI, relativos às origens sociais dos diretores, e apresentaremos novos quadros, referentes à situação econômica da família, o nível de educação e a profissão do pai. Dessa forma teremos um quadro mais completo da mobilidade social, e poderemos realizar uma avaliação mais precisa do grau de mobilidade social existente entre os homens que chegaram à direção das empresas paulistas.

No Quadro XXI as variações nos resultados por ser a empresa nacional ou estrangeira, e com mais ou menos do que 500 empregados, não são muito grandes. Devemos, porém, salientar algumas delas. Como era de se prever, o número de diretores provenientes da classe baixa é muito maior nas empresas com 250 a 500 empregados (13,3%) do que nas empresas com mais de 500 empregados (4%). Por outro lado, porém, e à primeira vista de forma paradoxal, a porcentagem de diretores originários na classe alta é muito maior novamente nas empresas menores (26,7%) do que nas empresas maiores (16%). Não é difícil, porém, explicar este fato. As empresas menores possuem menor número de diretores, e especialmente menor número de diretores profissionais. Na maioria das vezes o diretor escolhido era o proprietário da empresa, enquanto que nas empresas maiores a porcentagem de diretores não-proprietários é relativamente grande, nas empresas menores essa porcentagem é bem menor. Em vista disso, é natural que tenhamos tido também nas empresas menores uma porcentagem mais elevada de diretores da classe alta. Em outras palavras, enquanto que nas

empresas maiores, com mais de 500 empregados, os diretores provêm principalmente da classe média (80%), nas empresas com 250 a 500 empregados essa porcentagem é bem menor (60%), originando-se maior número de diretores dos extremos.

Em relação às empresas nacionais e estrangeiras, a variação mais significativa está no fato de que os diretores das empresas estrangeiras originam-se em maior porcentagem da classe média superior, enquanto que os diretores das empresas brasileiras originam-se particularmente da classe média inferior. Isto indica que as empresas estrangeiras valorizam mais a educação superior do que as brasileiras. Em relação às demais classes, as porcentagens são bastante semelhantes.

Todas estas considerações, todavia, não respondem a uma pergunta básica: onde a mobilidade social é maior, entre as empresas maiores ou entre as empresas menores, entre as empresas nacionais ou estrangeiras? Para responder esta pergunta, apenas com base nos dados do Quadro XXI, deveremos novamente usar a hipótese de que os diretores, no momento em que foi realizada a pesquisa, pertenciam quase todos ao grupo social superior, ou seja, à classe alta ou à classe média superior. Aceitando-se esta hipótese, poderemos verificar qual a porcentagem dos diretores que têm origem nas três classes — classe média média, classe média inferior e classe baixa — que constituem o grupo inferior. Quando maior for essa porcentagem, maior será a mobilidade social. Ora, examinando os dados do Quadro XXI verificamos que:

- no total, 57,5% originam-se no grupo inferior;
- nas empresas menores, 60% originam-se no grupo inferior;
- nas empresas maiores, 53,3% originam-se no grupo inferior;
- nas empresas nacionais, 60,6% originam-se no grupo inferior e
- nas empresas estrangeiras, 47,4% originam-se no grupo inferior.

Podemos concluir, portanto, que a mobilidade social é maior nas empresas nacionais do que nas estrangeiras, e ligeiramente maior nas empresas com mais de 500 empregados do que nas empresas com 250 a 500 empregados.

Situação Econômica da Família e Instrução do Pai

No Quadro XXII apresentamos os resultados da pergunta sobre a situação econômica da família do diretor na época de sua infância e adolescência. Tínhamos uma escala previamente determinada que começava por muito pobre, passava por pobre, remediada, rica e terminava em muito rica. O diretor tinha que escolher entre uma dessas alternativas. Não eram dadas mais informações aos entrevistados. A resposta teria que ser necessa-

riamente subjetiva. E não era outra coisa que esperávamos do diretor. O levantamento de dados objetivos a respeito da situação econômica de uma família há vinte ou trinta anos atrás estaria, provavelmente, muito mais sujeito a erros do que um julgamento subjetivo, não obstante todas as limitações deste segundo método.

Na medida em que a situação econômica da família é um dos fatores determinantes da nossa classificação social, os resultados que aparecem no Quadro XXII são coerentes com os do Quadro XXI. A situação econômica dominante é a remediada, típica da classe média. Além disso, a porcentagem de diretores com situação econômica superior à remediada é maior (25%) do que a de diretores com situação econômica inferior (15%). É significativo observar que nenhum dos diretores declarou que sua família era muito pobre na época de sua infância ou adolescência. As variações determinadas pelas variáveis independentes tamanho e nacionalidade da empresa são pequenas. Apenas em relação às empresas estrangeiras merece ser notado que nenhum de seus diretores declarou que a situação econômica de sua família era muito rica. Por outro lado, uma porcentagem relativamente maior do que a média (21%) informou que sua família era pobre.

Outro fator determinante da posição social do diretor na época de sua infância e adolescência é o nível de instrução do pai. Como podemos verificar pelo Quadro XXIII, novamente aqui a educação típica de classe média, e mais especificamente, de classe média média, a educação secundária, é dominante. Entre todos os diretores entrevistados, 38,75% tinham pais com educação secundária. Também aqui, partindo-se do ponto central, revela-se uma ligeira tendência em relação à educação superior, em contraposição à educação primária. Um dos diretores informou que seu pai não tinha nenhuma instrução.

Cumpramos ainda observar, em relação ao Quadro XXIII, o número extraordinariamente pequeno de diretores em empresas estrangeiras cuja educação do pai era primária (10,5%), em comparação com os diretores de empresas nacionais (34,4%). Observe-se que este fato não reflete o maior nível de instrução existente nos países de origem dos diretores, e sim u'a maior mobilidade social entre as empresas nacionais. Vimos no Quadro XVII que a nacionalidade dos pais dos diretores não variava significativamente entre as empresas nacionais (39,3% de origem brasileira) e as empresas estrangeiras (36,8%). Entre as empresas estrangeiras, a proponderância da educação secundária do pai é mantida, apesar do grande número de pais com educação superior. Em relação à variação tamanho, temos nas empresas menores uma grande porcentagem de pais com educação primária ou superior, enquanto que nas empresas maiores a predominância total encontra-se entre os pais com educação secundária. O domínio é total dos diretores com pais com educação secundária entre as empresas com mais de 500 empregados (46%), enquanto que nas empresas menores o maior

QUADRO XXII

SITUAÇÃO ECONÔMICA DA FAMÍLIA DO DIRETOR
NA ÉPOCA DE SUA INFÂNCIA OU ADOLESCÊNCIA

Diretor em empresas Situação econômica	+ de 500 empregad.		250 a 500 empregad.		nacio- nais		estran- geiras		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Muito pobre	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pobre	7	14,0	5	16,7	8	13,1	4	21,0	12	15,0
Remediada	32	64,0	16	53,3	36	59,0	12	63,2	48	60,0
Rica	9	18,0	7	23,3	13	21,3	3	15,8	16	20,0
Muito Rica	2	4,0	2	6,7	4	6,6	—	—	4	5,0
Total	50	100,0	30	100,0	61	100,0	19	100,0	80	100,0

QUADRO XXIII

NÍVEL DE INSTRUÇÃO DO PAI DO DIRETOR

Diretor em empresas Nível instrução	+ de 500 empregad.		250 a 500 empregad.		nacio- nais		estran- geiras		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Primária	12	24,0	11	36,7	21	34,4	2	10,5	23	28,75
Secundária	23	46,0	8	26,6	22	36,1	9	47,4	31	38,75
Superior	14	28,0	11	36,7	17	27,9	8	42,1	25	31,25
Nenhuma	1	2,0	—	—	1	1,6	—	—	1	1,25
Total	50	100,0	30	100,0	61	100,0	19	100,0	80	100,00

número de diretores tem pais com educação primária ou superior (36,7% em ambos os casos), havendo apenas 26,6% de diretores com pais com instrução secundária. Este fato naturalmente confirma os resultados dos quadros

anteriores, que revelam uma tendência para os diretores das empresas maiores terem origem na classe média (80%, segundo o Quadro XXI), em maior proporção do que nas empresas menores (60%, também segundo o Quadro XXI). Além disto, estes resultados sugerem um fato que verificaremos mais adiante (Quadro XXX), qual seja o de que os diretores profissionais aparecem em maior número nas empresas maiores.

Profissão dos Pais e Avós dos Diretores

Para completar a apresentação dos resultados de nossa pesquisa relativos à mobilidade social dos diretores das empresas paulistas, examinaremos os dados relativos à profissão de seus pais e avós. Esta é uma informação de importância fundamental. Geralmente os estudos sobre mobilidade social limitam-se a levantar a profissão dos pais e avós das pessoas pesquisadas, não chegando a classificar socialmente os respondentes na época de sua infância ou adolescência. É claro que esta alternativa limita o significado da pesquisa. Determinar a origem social dos entrevistados, como fizemos nesta pesquisa, não obstante os riscos da empreitada, é sem dúvida um caminho que abre perspectivas muito maiores para a análise e a interpretação. Por isto, escolhemos esta via. Mas apresentaremos também os resultados relativos à profissão dos pais e avós dos entrevistados.

A importância desses dados reside no fato de que, de um lado a profissão é um determinante decisivo da classe social, e de outro, existe a possibilidade de determinar com razoável objetividade qual a profissão do pai do entrevistado. Dessa forma obtemos uma medida de mobilidade social a qual, embora incompleta, independe de considerações de ordem subjetiva.

O Quadro XXIV apresenta os resultados relativos à profissão dos pais dos diretores. Classificamos as profissões em quatro grupos de acordo com sua posição hierárquica na sociedade. Esses grupos correspondem aproximadamente às cinco classes sociais que utilizamos neste trabalho. Não usamos também cinco grupos, porque não é possível uma correspondência perfeita entre a profissão e a classe social. Já vimos que outros fatores, como a situação econômica da família e o nível de instrução são muito importantes.

O Grupo I é constituído dos trabalhadores rurais e dos operários, ou seja, de trabalhadores manuais por excelência. É constituído exclusivamente de membros da classe baixa, mas não de todos os membros da classe baixa. No total, apenas 3,7% dos diretores têm pais cuja profissão se situasse no Grupo I, o que é, sem dúvida, uma indicação de baixo índice de mobilidade social. Nenhum diretor de empresa estrangeira, entre os entrevistados, tem pai com profissão no Grupo I. As empresas nacionais e as empresas menores tendem a apresentar um maior número de pais de diretores com profissão de operário ou trabalhador rural.

QUADRO XXIV

PROFISSÃO DOS PAIS DOS DIRETORES

Diretor em empresas Profissões	+ de 500 empregad.		250 a 500 empregad.		nacionais		estran-geiras		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Grupo I										
Trabalhador Rural	—	—	1	3,3	1	1,6	—	—	1	1,2
Operários	1	2,0	1	3,3	2	3,3	—	—	2	2,5
Sub-Total	1	2,0	2	6,7	3	4,9	—	—	3	3,7
Grupo II										
Comerciário	2	4,0	1	3,3	2	3,3	1	5,3	3	3,7
Func. Públ. (n. inf.)	1	2,0	2	6,7	3	4,9	—	—	3	3,7
Militar (n. inf.)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mestres	—	—	1	3,3	1	1,6	—	—	1	1,2
Peq. Prop. Rural	2	4,0	—	—	1	1,6	1	5,3	2	2,5
Peq. Comerciante	4	8,0	4	13,3	6	9,8	2	10,5	8	10,0
Peq. Industrial	4	8,0	1	3,3	4	6,6	1	5,3	5	6,2
Sub-total	13	26,0	9	30,0	17	27,9	5	26,3	22	27,3
Grupo III										
Func. Públ. (n. sup.)	—	—	1	3,3	1	1,6	—	—	1	1,2
Militar (Oficial)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Prof. Liberal	17	34,0	6	20,0	17	27,9	6	31,5	23	28,8
Médio Comerciante	4	8,0	3	10,0	5	8,2	2	10,5	7	8,8
Médio Industrial	4	8,0	1	3,3	5	8,2	—	—	5	6,2
Médio Fazendeiro	2	4,0	—	—	2	3,3	—	—	2	2,5
Sub-total	27	54,0	11	36,6	30	49,2	8	42,1	38	47,5
Grupo IV										
Grande Comerciante	1	2,0	2	6,7	1	1,6	2	10,5	3	3,8
Grande Industrial	5	10,0	5	16,7	7	11,4	3	15,8	10	12,5
Grande Fazendeiro	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Banqueiro	1	2,0	1	3,3	2	3,3	—	—	2	2,5
Sub-total	7	14,0	8	26,7	10	16,3	5	26,3	15	18,8
Outros										
Desconhecido	2	4,0	—	—	1	1,6	1	5,3	2	2,5
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	50	100,0	30	99,8	61	99,9	19	100,0	80	99,8

O Grupo II, constituído de comerciários, funcionários públicos e militares de nível inferior, militares, mestres, pequenos proprietários rurais, pequenos comerciantes e pequenos industriais, corresponde fundamentalmente à classe média inferior, embora também dele participem membros da classe baixa e da classe média média. Originam-se nesse Grupo 27,3% dos diretores. As variações relativas a tamanho e nacionalidade das empresas não são significativas. Nesse Grupo é importante verificar que a maioria dos pais dos diretores era constituída de pequenos industriais e principalmente pequenos comerciantes.

O Grupo III, constituído de funcionários públicos de nível superior, oficiais das forças armadas, profissionais liberais, médios comerciantes, industriais e fazendeiros, reúne os participantes da classe média média e da classe média superior. A maioria dos pais dos diretores está nesse grupo. No total temos 47,5%. A profissão dominante nesse grupo é a dos profissionais liberais, com 28,8% do total geral. Aqui, porém, é preciso interpretar este dado com certo cuidado. É comum no Brasil, quando se pergunta a profissão de alguém, que possui um diploma de curso superior, que essa pessoa responda de acordo com o título que possui, embora seja comerciante, industrial, administrador de empresas. Este fato reduz um pouco o significado dessa porcentagem de 28,8%. Possivelmente uma parte dos profissionais liberais eram administradores de empresas, funcionários públicos, e mesmo comerciantes, industriais ou fazendeiros. Em relação a estas três últimas profissões a probabilidade de que haja havido confusão é menor porque tínhamos pergunta específica a respeito. Além dos profissionais liberais, os médios comerciantes e os médios industriais comparecem também com relativa importância. É conspícua, neste grupo, a ausência dos administradores de empresas, o que pode ser explicado até um certo ponto pela tendência a que acabamos de nos referir, de confundir diploma com profissão. Também é notável a ausência dos militares. Nenhum dos diretores era filho de militares.

Finalmente, no Grupo IV, temos os grandes comerciantes, industriais e fazendeiros, e os banqueiros. Este grupo corresponde fundamentalmente à classe alta. No total, 18,8% dos pais dos diretores pertencem a esse grupo. Confirmando a tendência já observada em relação à origem por classes sociais, os diretores das empresas com 250 a 500 empregados revelam a tendência para os extremos. Além de serem porcentualmente dominantes no Grupo I, com 6,7%, são também dominantes no Grupo IV, com 26,7%. Em outras palavras, ou têm origem nos estratos mais baixos, ou nos estratos mais altos. Tendência oposta se observa nos diretores das empresas com mais de 500 empregados. No Grupo IV é particularmente notável a ausência dos grandes fazendeiros. A profissão de grande fazendeiro, há aproximadamente 30 anos atrás, era típica da aristocracia brasileira, dos paulistas de 400 anos em São Paulo. Vemos por este quadro que nenhum dos diretores

entrevistados tem origem aí. Este dado, aliás, confirma a pesquisa que realizamos sobre as origens sociais dos empresários paulistas, na qual verificamos que uma porcentagem mínima (apenas 4%) dos empresários tinha origem na classe alta superior, ou seja, na classe aristocrática. Naquele trabalho escrevíamos que “o número de empresários que tiveram origem nas famílias tradicionais brasileiras, na velha aristocracia rural, é extremamente reduzido. Embora controlassem a maioria do capital na época em que o País iniciava sua revolução industrial, os representantes da classe alta superior, ou não foram capazes de transformarem-se em empresários industriais ou não quiseram fazê-lo”⁶². Agora, embora não tenhamos procurado obter dados que distinguíssem com maior precisão a classe alta superior da classe alta inferior, o mesmo podemos dizer em relação aos diretores das empresas paulistas: os filhos dos grandes fazendeiros ou não foram capazes de transformarem-se em diretores ou não quiseram fazê-lo.

A explicação para a ausência de filhos de grandes fazendeiros e de militares está na mesma linha daquela que apresentamos para o reduzido número de diretores de origem brasileira em comparação com os de origem estrangeira. As duas profissões, no tempo dos pais dos diretores, eram profissões tipicamente escolhidas pelas famílias brasileiras (o mesmo se pode dizer dos funcionários públicos, que aparecem com reduzida porcentagem). E já vimos que o mundo dos negócios, por uma série de razões, não atraía as famílias tipicamente brasileiras. Havia outros caminhos mais seguros, embora muitas vezes menos brilhantes, para a ascensão social. Em relação aos filhos dos grandes fazendeiros, porém, é preciso acrescentar um outro tipo de consideração. Eles já se encontravam no topo da escala social. Por outro lado, a industrialização que surgia causava-lhes uma especial repulsa, na medida que representava uma ameaça ao seu domínio tranquilo (antes de 1930) da sociedade brasileira. Não é de estranhar, portanto, que não tenhamos encontrado nenhum filho de grande fazendeiro entre os oitenta diretores entrevistados.

Para avaliarmos a mobilidade social dos diretores das empresas maiores e menores, estrangeiras e nacionais, através dos dados do Quadro XXIV, podemos somar as porcentagens dos Grupos I e II. Podemos falar em indiscutível mobilidade social em relação aos diretores que exerciam profissões em um desses dois grupos. Já em relação ao Grupo III a mobilidade social é altamente duvidosa, e em absoluto não se pode falar em mobilidade social vertical em relação ao Grupo IV. Nesses termos, vemos que no total, 31% dos diretores têm pais cujas profissões se situavam no primeiro ou no segundo grupo. A mobilidade social é maior entre os diretores das empresas com mais de 500 empregados do que nas menores (36,7% contra 28%), e maior entre os diretores das empresas nacionais (32,7% contra 26,3%). Os resultados confirmam, portanto, a análise mais

geral que realizamos, quando a classificamos os diretores em classes sociais de origem, no Quadro XXI.

QUADRO XXV

PROFISSÃO DOS AVÓS PATERNOS DOS DIRETORES

Diretor em empresas	AVÓS DOS DIRETORES									
	+ de 500 empregad.		250 a 500 empregad.		Nacionais		Estrangeiras		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Trabalhador rural	8	16,0	7	23,3	11	18,0	4	21,0	15	18,8
Operários	2	4,0	1	3,3	3	4,9	—	—	3	3,8
Comerciários	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Func. Públ. (n. inf.)	1	2,0	—	—	1	1,6	—	—	1	1,2
Militares	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mestres	1	2,0	1	3,3	1	1,6	1	5,3	2	2,5
Peq. Prop. rural	1	2,0	1	3,3	1	1,6	1	5,3	2	2,5
Func. Públ. (n. sup.)	1	2,0	—	—	1	1,6	—	—	1	1,2
Militar (oficial)	2	4,0	—	—	2	3,3	—	—	2	2,5
Prof. Liberal	9	18,0	4	13,3	9	14,8	4	21,0	13	16,2
Industriais	4	8,0	2	6,7	3	4,9	3	15,8	6	7,5
Comerciantes	6	12,0	7	23,3	11	18,0	2	10,5	13	16,2
Fazendeiros	2	4,0	1	3,3	2	3,3	1	5,3	3	3,8
Banqueiros	—	—	2	6,7	2	3,3	—	—	2	2,5
Desconhece	13	26,0	4	13,3	14	23,0	3	15,8	17	21,2
TOTAL	50	100,0	30	99,8	61	99,9	19	100,0	80	99,9

No Quadro XXV, temos a profissão dos avós paternos dos diretores. Neste quadro, infelizmente, não pudemos distinguir entre os pequenos, médios e grandes industriais, comerciantes e fazendeiros. Por isso a distribuição entre os grupos não é significativa. Podemos, todavia, examinar os resultados relativos às diversas profissões. Verificamos, então, que o fato mais notável é o grande número de diretores (18,8%) cujos avós paternos eram trabalhadores rurais. Outro fato digno de nota é o grande número de diretores cujos avós eram comerciantes (16,2%), verificando-se uma porcen-

tagem especialmente elevada entre as empresas com 250 a 500 empregados (23,3%). A porcentagem de diretores cujos avós eram profissionais liberais continua elevada (16,2%), embora menor do que no caso dos pais. Cabe ainda observar que 21,2% dos diretores desconheciam a profissão de seus avós paternos. As diferenças entre empresas nacionais e estrangeiras não são significativas. Em relação à variável dimensão é digno de nota o maior número de avós com profissões liberais entre as empresas com mais de 500 empregados (18% contra 13,3%), a compensar o já observado menor número de avós comerciantes nas grandes empresas (12% contra 23,3% nas empresas menores).

Com base nos dois quadros anteriores preparamos o Quadro XXVI, em que realizamos uma comparação entre as profissões dos pais e dos avós dos dirigentes. Como, entre os avós, não nos foi possível distinguir a dimensão de comerciantes e industriais, reunimos os Grupos III e IV.

Este quadro nos permite uma interessante análise de mobilidade social intergeracional. Verificamos por ele que a mobilidade social tende muitas vezes a se processar em duas etapas: o pai realiza um progresso em relação ao avô, e o filho um progresso em relação ao pai. Em nossa amostra 22,6% dos avós paternos tinham profissão pertencente ao Grupo I, contra apenas 3,7% de pais. Esta diferença ocorre apesar de 21,2% dos diretores ignorarem a profissão do avô. Se ignoram, isto se deve provavelmente ao fato de a profissão ser pouco expressiva socialmente. Dentro do Grupo I a variação mais notável ocorre entre os trabalhadores rurais: 18,8% dos avós tinham essa profissão contra apenas 1,2% dos pais. A mobilidade intergeracional através de duas gerações é aqui clara.

Os setores intermediários para os quais afluíram os pais dos diretores foram principalmente os de pequenos comerciantes (10,0%) e pequenos industriais (6,2%). A afluência dos pais para os setores intermediários é clara quando examinamos os dois sub-totais do Grupo II: 27,3% dos pais, pertenciam a este grupo, contra apenas 6,2% de avós.

Finalmente, em um nível intermediário mais alto, uma clara via de acesso foi a adoção, pelos pais dos diretores, de profissões liberais: 28,8% dos pais eram profissionais liberais contra 16,2% dos avós.

Diretores e Empresários

Devemos, ainda, realizar uma comparação entre as origens sociais dos diretores e empresários. Em nossa pesquisa sobre as origens étnicas e sociais dos empresários paulistas⁶³, utilizamos a mesma metodologia desta pesquisa para determinar as classes sociais de origem. Apenas não separamos, dentro da classe alta, a classe alta superior da classe alta inferior. Os universos das duas pesquisas, porém, embora se sobrepondo em parte um sobre o outro, são diferentes. Naquela pesquisa estávamos interessados apenas nos empresá-

QUADRO XXVI

COMPARAÇÃO ENTRE PROFISSÕES DE PAIS E AVÓS
DOS DIRETORES

Profissões	Avós		Pais	
	Nº	%	Nº	%
Grupo I				
Trabalhador rural	15	18,8	1	1,2
Operários	3	3,8	2	2,5
Sub-total	18	22,6	3	3,7
Grupo II				
Comerciários	—	—	3	3,7
Func. Públ. (n. inf.)	1	1,2	3	3,7
Militar (n. inf.)	—	—	—	—
Mestres	2	2,5	1	1,2
Peq. prop. rural	2	2,5	2	2,5
Peq. comerciante	—	—	8	10,0
Peq. Industrial	—	—	5	6,2
Sub-total	5	6,2	22	27,3
Grupo III e IV				
Func. Públ. (n. sup.)	1	1,2	1	1,2
Militar (oficial)	2	2,5	—	—
Prof. Liberal	13	16,2	23	28,8
Fazendeiros	3	3,8	2	2,5
Comerciantes	13	16,2	10	12,6
Industriais	6	7,5	15	18,7
Banqueiros	2	2,5	2	2,5
Sub-total	40	50,0	53	66,3
Outros	—	—	2	2,5
Desconhecido	17	21,2	—	—
TOTAL	80	100,0	80	99,8

rios que fundaram ou desenvolveram decisivamente sua empresa; nesta pesquisamos diretores ativos, que podem ser empresários, herdeiros ou

amigos de empresários e administradores profissionais. Naquela pesquisa estendemos nosso universo a empresas industriais do Grande São Paulo com mais de 100 empregados; nesta, com mais de 250 empregados. A definição do Grande São Paulo era um pouco mais ampla nesta do que naquela pesquisa. Finalmente, naquela pesquisa limitamo-nos às empresas nacionais, enquanto que nesta incluímos as estrangeiras. Nesta comparação, porém, estamos tomando apenas as empresas nacionais.

Estas diferenças de universo determinaram algumas diversidades nas origens sociais de diretores e empresários, ao contrário do que havia acontecido com suas origens sociais. A principal causa destas diferenças reside no fato de que, enquanto as origens étnicas de diretores profissionais e não-profissionais são muito semelhantes, conforme veremos no Capítulo VII, as origens sociais são altamente divergentes. Desta forma, o fato de havermos introduzido administradores profissionais em nosso universo não provocou diferenças entre as origens étnicas de diretores, levantadas nesta pesquisa, e as de empresários, apuradas na pesquisa anterior; causou, todavia, variações ponderáveis em relação às origens sociais.

QUADRO XXVII

ORIGENS SOCIAIS DE DIRETORES E EMPRESÁRIOS

Classes Sociais	Diretores		Empresários	
	Nº	%	Nº	%
Classe Alta	12	19,7	52	25,5
Média Superior	12	19,7	16	7,8
Média-Média	18	29,5	44	21,6
Média Inferior	14	22,9	58	28,4
Baixa	5	8,2	34	16,7
TOTAL	61	100,0	204	100,0

Conforme podemos observar pelo Quadro XXVII, os diretores tendem a originar-se principalmente na classe média média e média superior. Destas duas classes somadas originam-se 49,2% dos diretores, contra apenas 29,4% dos empresários. Em contrapartida, os empresários tendem a se originar mais dos extremos: seja da classe alta, onde temos 25,5% de empresários contra 19,7% para os diretores, seja, principalmente, da classe média inferior e da classe baixa, de onde se originam 45,1% dos empresários contra apenas

31,1% dos diretores. Se compararmos as três classes médias, temos 72,1% dos diretores originando-se nas classes médias contra 57,8% dos empresários.

Esta tendência dos diretores a se originarem principalmente nas classes médias, enquanto que os empresários tendem a concentrar-se mais nos extremos pode ter sido também influenciada por termos trabalhado com empresas a partir de 100 empregados na pesquisa dos empresários e a partir de 250 empregados na pesquisa dos diretores. Entretanto, a principal razão é sem dúvida a inclusão dos administradores profissionais na segunda pesquisa. O empresário é o inovador que aceita riscos e comanda o processo de acumulação de capital em seu próprio nome. Sua personalidade deve ser em princípio mais arrojada do que a do administrador profissional. Muitas vezes parte de baixo, sem capital nem um nível de instrução muito elevado. Se tem espírito empresarial e sorte, é bem sucedido, e sobe rapidamente na escala social. Os riscos que aceita inicialmente, embora grandes, são relativamente pequenos, já que no começo de suas atividades ele não tem muito a perder. Em contrapartida, o administrador profissional encontra em geral uma empresa já desenvolvida e estruturada. Para nela ser bem sucedido precisa, em geral, contar com um bom nível de instrução. O que torna difícil que ele se origine das classes baixas. Não deve, por outro lado, ser rico e pertencer à classe alta. Neste caso, provavelmente trabalharia na empresa da própria família ou iniciaria um negócio próprio. É natural, portanto, que os diretores profissionais originem-se principalmente nas classes médias.

Vale ainda mencionar, neste caso confirmando a pesquisa sobre empresários, a reduzidíssima porcentagem de diretores descendentes de grandes fazendeiros. Na pesquisa anterior, definimos classe alta superior como aquela formada dos grandes fazendeiros ligados ao café e aos grandes importadores e exportadores. Em outras palavras, referíamos-nos aos chamados "paulistas de 400 anos" em São Paulo, ou à oligarquia agrário-comercial, que dominou o país econômica e politicamente até 1930. Contrariando uma tese freqüentemente levantada de que a industrialização paulista foi iniciada e liderada por aquele grupo, verificamos naquela pesquisa que apenas 4% dos empresários eram originários desta classe. Nesta pesquisa, embora não definíssemos uma classe alta superior, temos uma indicação aproximada da reduzidíssima porcentagem de diretores originários dessa classe, se tomarmos os dirigentes com pais e avós grandes fazendeiros. Não temos nenhum pai grande fazendeiro, conforme vimos no Quadro XXIV, e temos apenas 3,3% de avós fazendeiros. Se incluirmos os banqueiros que também poderiam ser considerados do mesmo grupo, temos 3,3% de avós de diretores em empresas nacionais e também 3,3% de pais banqueiros de diretores de empresas nacionais.

Finalmente, se compararmos as origens sociais dos empresários industriais com as dos diretores de bancos⁶⁴, segundo as profissões dos pais dos diretores, verificaremos que a principal diferença reside na maior porcenta-

gem de banqueiros filhos de grandes proprietários (31%) do que dos diretores de empresas industriais levantadas em nossa pesquisa (18,8%). Temos também mais banqueiros filhos de proprietários médios (26% contra 17,5%) e filhos de altos funcionários públicos, altas patentes e políticos (6% contra 1,2 entre os diretores industriais). Em contrapartida, temos mais diretores de empresas industriais originando-se de pais com profissões liberais (28,8% contra 20%), de pais empregados e pequenos proprietários (26,1% contra 16%) e de pais trabalhadores manuais (4,9% contra 1%).

Estas diferenças indicam que a mobilidade social é menor no setor financeiro dos bancos do que nas empresas industriais. Diretores originários de classes mais baixas têm um pouco mais de oportunidade de atingir a diretoria em empresas industriais do que em bancos. O caráter mais tradicional e a maior dimensão dos bancos provavelmente explicam a maior parte destas diferenças.

Uma Avaliação da Mobilidade Social

Até o presente momento vimos apresentando dados relativos à mobilidade social dos diretores das empresas, mas não fizemos nenhuma avaliação. Não dissemos se a mobilidade é alta ou baixa, se estamos próximos ou ainda distantes do ideal da igualdade de oportunidade. E realmente, apenas com os dados que apresentamos até agora, não poderíamos ter feito outra coisa. Ao avaliarmos um fenômeno qualquer temos sempre um padrão, um ponto de referência, que nos permite realizar a comparação. Sem esta é impossível qualquer avaliação. E até o momento não apresentamos padrões que nos permitissem avaliar o grau de mobilidade verificado nesta pesquisa.

Com esse objetivo, uma primeira abordagem possível é a que realizamos no Quadro XXVIII. Trata-se simplesmente de uma comparação entre a profissão dos pais dos diretores, em termos percentuais, no Brasil e nos Estados Unidos. Em relação a este país, usamos os dados da pesquisa de Taussing e Joslyn em 1928, e de Warner e Abegglen, em 1952, às quais já nos referimos, e cuja metodologia foi bastante semelhante à da nossa. Através deste quadro já obtemos algumas informações muito interessantes. Fica imediatamente claro que a mobilidade nos Estados Unidos, tanto em 1928 quanto, e principalmente, em 1952, era maior do que a existente no Brasil em 1964. Enquanto, por exemplo, 15% dos diretores nos Estados Unidos eram filhos de trabalhadores manuais, a porcentagem correspondente no Brasil era de apenas 3,7%. Se tomarmos as três primeiras categorias profissionais cujo prestígio social é reconhecidamente baixo, veremos que, enquanto nos Estados Unidos 34,4% dos diretores tinham pais com essas profissões, no Brasil tínhamos apenas 8,6%. Nem mesmo se incluirmos a categoria seguinte, dos pequenos industriais e comerciantes, a situação melhora. Poderíamos deduzir daí que a mobilidade social no Brasil foi

baixa, mesmo durante a época em que realizou sua revolução industrial, quando seria de se esperar um índice de mobilidade social mais elevado.

QUADRO XXVIII

COMPARAÇÃO ENTRE BRASIL E ESTADOS UNIDOS (Profissão dos pais dos Diretores)

País e época Profissão do pai	EUA 1928*	EUA 1952*	Brasil 1964
	%	%	%
Trabalhador manual	11,0	15,0	3,7
Comerciários	5,0	8,4	3,7
Mestre e Adm. Médio	7,0	11,0	1,2
Peq. Indl. Comerciante	20,0	17,0	16,2
Grande e Médio Indl. e Comerciante	14,0	8,8	31,3
Adm. de Cúpula	17,0	15,0	—
Prop. Rural	12,0	9,0	7,5
Prof. Liberal	13,0	14,0	28,8
Func. Público	—	1,8	4,9
Outros	1,0	—	2,5
TOTAL	100,0	100,0	98,8

(*) FONTE: Warner e Abegglen, op. cit., pp. 38 e 45.

Entretanto, o alcance das conclusões que podemos tirar com base em uma comparação com os Estados Unidos ou com qualquer país é limitado. Resta saber se a mobilidade no país que se escolheu para comparação é alta ou baixa. Felizmente, porém, existe um outro método bem mais preciso de se avaliar o grau de mobilidade social existente em um país. Referimo-nos à determinação da relação entre a porcentagem de diretores com determinada origem social ou profissional e o número de pessoas existentes no respectivo grupo profissional ou social. Podemos, assim, estabelecer uma comparação mais significativa.

Foi o que fizemos no Quadro XXIX. Nele estabelecemos a relação entre as profissões dos pais dos diretores e os profissionais existentes no

QUADRO XXIX

RELAÇÃO ENTRE PROFISSÃO DOS PAIS E
PROFISSIONAIS EXISTENTES
(Com comparação entre o Brasil e os Estados Unidos)

Profissões	EUA – 1952*			Brasil – 1964**		
	Pais dos diret. %	Adultos em 1920 %	Rel. vz.	Pais dos diret. %	Adultos em 1950 %	Rel. vz.
I – Trabalhador manual, Co- merciário, Mestre, Ou- tros	23,0	57,0	0,40	12		
	23,0	57,0	0,40	12,5	92,6	0,13
II – Prof. Libe- rais e Outros	14,0	4,0	3,50	30,0	1,7	17,64
III – Industrial, Comercian- te, Proprie- tário rural, Administra- dor e Outros	61,0	38,0	1,60	55,0	5,7	9,65
IV – Outros	2,0	1,0	2,00	2,5	–	–
TOTAL	100,0	100,0	1,00	100,0	100,0	1,00

(*) FONTE: Warner e Abegglen, op. cit., p. 46.

(**) : Censo de 1950, IBGE.

setor em um período anterior. Além disso, obtivemos dados correspon-
dentes para os Estados Unidos, derivados da pesquisa de Warner e Abegglen,
de forma que pudemos novamente comparar a mobilidade entre os dois
países, além de termos uma medida de mobilidade social. Para o Brasil,
extraímos os dados relativos aos profissionais existentes na população do
Censo de 1950. Seria mais correto se obtivéssemos dados relativos a 1930 ou
1940. Mas na primeira data não houve censo, e o censo de 1940 não
apresentou uma tabulação das profissões adequadas, de forma que fomos
obrigados a ficar com 1950. Podemos, todavia, imaginar que de 1940 para
1950 as modificações na estrutura profissional não foram tão grandes ao
ponto de invalidar a comparação.

Por incompatibilidade entre o sistema de classificação das profissões que adotamos, em confronto com as usadas pelo I.B.G.E. e por Warner e Abegglen, fomos obrigados a nos limitar apenas a três agrupamentos profissionais. E mesmo assim, o terceiro agrupamento (industriais, comerciantes, proprietários rurais, administradores e outros) é excessivamente heterogêneo, incluindo, por exemplo, indivíduos com *status* muito diferentes, como pequenos e grandes comerciantes de forma que não podemos tirar conclusões com base nesse agrupamento. Ficamos, assim, com apenas dois agrupamentos significativos: de um lado, os trabalhadores manuais, comerciários, mestres e similares, e de outro os profissionais liberais e outros. Temos já aí, porém, dados impressionantes quanto ao baixíssimo índice de mobilidade social existente em São Paulo.

O Quadro XXIX apresenta, para os Estados Unidos e o Brasil, em termos porcentuais, quantos diretores tinham pais trabalhadores manuais, comerciários e mestres (Grupo I), quantos tinham pais profissionais liberais (Grupo II), e quantos tinham pais industriais, comerciantes, proprietários rurais (Grupo III), e, ao lado, quantos adultos havia na população, em um período anterior, naqueles três grupos de profissões. A terceira coluna mostra a relação existente entre as duas colunas anteriores. É simplesmente o resultado da divisão da primeira pela segunda coluna, para cada país.

Vemos por essa relação que a mobilidade social é muito mais elevada nos Estados Unidos do que no Brasil. Comparemos apenas os Grupos I e II, já que observamos que os dados do Grupo III não são significativos. Quanto menor for a relação, menor será, relativamente, o número de diretores com pais com a respectiva origem profissional. Por outro lado, quanto menor a relação do Grupo I e maior a relação do Grupo II, ou seja, quantos diretores com pais de profissões inferiores houver em relação ao número de adultos existentes anteriormente naquele grupo de profissões inferiores, e quanto maior for o número de diretores com pais de profissões superiores (profissionais liberais) em relação ao número de adultos existentes anteriormente no respectivo grupo de profissões, menor será a mobilidade social. Ora, o que observamos no Quadro XXIX é uma grande disparidade entre os Estados Unidos e o Brasil no que diz respeito a mobilidade social. Nos Estados Unidos, a relação correspondente ao Grupo I é de 0,40, contra uma relação de apenas 0,13 no Brasil (São Paulo). Isto significa que, relativamente ao número de adultos existentes naquelas profissões de baixo, existem muito mais diretores com pais que tinham aquelas profissões nas empresas nos Estados Unidos do que nas empresas que pesquisamos em São Paulo. Em contrapartida os diretores brasileiros tendem a ter pais profissionais liberais em muito maior proporção do que os diretores das empresas nos Estados Unidos, já que as relações correspondentes ao Grupo II são, respectivamente, 17,64 e 3,50.

Admitimos que estas comparações não são precisas devido à diversidade de critérios na classificação das profissões. Mas as diferenças existentes entre os resultados da pesquisa de Warner e Abegglen e a nossa são tão grandes que não podemos atribuí-las a erros de observação e classificação. Esta é, na verdade, uma indicação muito clara da baixíssima mobilidade social que existe na sociedade brasileira. Já vimos que nos Estados Unidos a mobilidade social está longe de ser grande. O próprio Quadro XXIX nos mostra isso, quando apresenta as relações 0,40 e 3,5 respectivamente, para os Grupos I e II, sendo a primeira muito menor do que a segunda. Ora, no Brasil nossa pesquisa indica que o grau de mobilidade social é ainda muito menor, que neste país o objetivo de igualdade de oportunidade está extremamente longe de ser atingido; que dentro da estrutura social vigente a mobilidade social constitui-se em uma raridade.

A Oportunidade de Chegar à Diretoria

Para avaliarmos o grau de igualdade de oportunidade, ou, mais especificamente, para medirmos a oportunidade que tem uma pessoa de chegar à diretoria de uma empresa, dependendo da classe social em que se origine, desenvolvemos um pequeno modelo, cujos resultados aparecem nos Quadros XXX e XXXI. Esta medida de oportunidade baseia-se em uma comparação entre a origem social dos dirigentes de empresa e a estrutura social existente na região estudada aproximadamente na época da adolescência dos diretores.

Este modelo pode ser expresso através de duas relações muito simples.

Seja:

E = estrutura social da região ou país (%)

S = origem social dos diretores (%)

V = relação entre origem e estrutura social (vezes)

i = índice indicando uma classe social qualquer

b = índice indicando a classe baixa

u = oportunidade de mobilidade social em relação à classe baixa (vezes)

A relação entre a origem social dos diretores e a estrutura social na época em que o diretor estava iniciando sua vida de trabalho é expressa pelo coeficiente:

$$V_i = S_i/E_i$$

Esta relação já nos dá uma primeira medida do grau de igualdade ou desigualdade de oportunidade existente. Se houvesse igualdade de oportunidade, este índice deveria ser sempre 1 ou estar muito próximo de 1. Isto significaria que existiria na sociedade como um todo um número de pessoas em cada classe social correspondente ao número de dirigentes de empresa originários dessas classes. Se a classe baixa fosse a maior, da classe baixa deveriam originar-se, na mesma proporção, a maioria dos dirigentes. Neste

caso, a igualdade de oportunidade seria garantida por ampla mobilidade social.

A partir desta relação inicial podemos medir a oportunidade de mobilidade social em relação à classe baixa através do coeficiente composto:

$$M_i = V_i/V_b$$

Este coeficiente, caso houvesse igualdade de oportunidade, deveria também ser sempre 1. Como, naturalmente, não existe essa igualdade, medimos através dele quantas vezes uma pessoa originária de uma determinada classe tem mais oportunidade de chegar a diretor de empresa do que uma pessoa originária da classe baixa.

Este é um modelo geral da mensuração do grau de igualdade ou desigualdade de oportunidade existente em uma sociedade. Pode ser aplicado para outras profissões ou posições de cúpula, além da de diretores de empresas industriais. Deve-se, porém, ter um certo cuidado na aplicação deste modelo, na medida em que o mesmo pressupõe que todos os elementos das diversas classes desejem igualmente ocupar aquela posição de cúpula (no presente caso: diretor de empresas industriais). Este pressuposto não é sustentável em termos absolutos. Entretanto, não chega a influenciar a medida de desigualdade de oportunidade quando temos uma posição suficientemente importante e suficientemente numerosa como a de diretores de empresas.

O baixo índice de mobilidade social e o elevado grau de desigualdade de oportunidade existente no Brasil pode ser inicialmente medido através do Quadro XXX, em que obtemos a relação *V* entre origem e estrutura social. Neste quadro temos, lado a lado, a origem social dos diretores pesquisados

QUADRO XXX

RELAÇÃO ENTRE ORIGEM SOCIAL E ESTRUTURA SOCIAL

Classes Sociais	<i>S_i</i> = Origem Social 1964 (%)	<i>E_i</i> = Estrut. Social 1950 (%)	<i>V_i</i> = Relação (vezes)
Alta	20,0	1,0	20,00
Média Superior	22,5	2,0	11,25
Média Média	30,0	7,0	4,29
Média Inferior	20,0	20,0	1,00
Baixa	7,5	70,0	0,11
TOTAL	100,0	100,0	1,00

em 1964 e a estrutura social aproximada existente no Brasil em 1950⁵. Verificamos por esse Quadro que, enquanto uma grande porcentagem dos diretores origina-se da classe alta (20%), apenas 1% da população fazia parte da classe alta em 1950, de forma que a relação é de 20. Em contrapartida, enquanto que apenas 7,5% dos diretores tinham origem na classe baixa, 70% da população pertencia a essa classe, de forma que a relação era extremamente baixa (0,11).

QUADRO XXXI

OPORTUNIDADE DE ATINGIR A DIRETORIA

(em relação à classe baixa)

Classes Sociais	Mi = Oportunidade (vezes)
Alta	182
Média Superior	102
Média Média	39
Média Inferior	9
Baixa	1

No Quadro XXXI essa desigualdade de oportunidade e esta baixa mobilidade social aparecem com todo o seu vigor. Medimos nesse quadro o coeficiente M. E verificamos que uma pessoa originária da classe alta tem 182 vezes mais oportunidade de chegar a diretoria do que um indivíduo originário da classe baixa. Esta relação ainda se mantém acima de 100 para a classe média superior.

Evidentemente, na medida em que a estrutura social em 1950 é apenas uma aproximação, e que o levantamento das origens sociais dos diretores realizado nesta pesquisa está sujeito a imperfeições, também esta medida de oportunidade de mobilidade social é imprecisa. Entretanto, as variações são tão extraordinariamente grandes de uma classe para outra, que estas imperfeições perdem importância.

Foge ao âmbito deste estudo a análise das causas da desigualdade de oportunidade e da baixa mobilidade social existente no Brasil. Evidentemente estão elas relacionadas com o grau de subdesenvolvimento econômico do país e com a permanência de elementos tradicionais dentro da sociedade brasileira. Nosso baixo índice de desenvolvimento econômico e o correspondente baixíssimo grau de instrução do povo brasileiro (quando se sabe que a

educação é a melhor via para a mobilidade social) são também grandemente responsáveis pela falta de mobilidade social existente no Brasil. É indispensável, porém, que a distribuição da extremamente desigual renda existente no País, a qual é fundamentalmente consequência de um sistema capitalista de relações de produção em que a propriedade se encontra altamente concentrada, está na base dessa baixa mobilidade social. Só causas profundas desse tipo podem explicar uma desigualdade de oportunidade tão grande como a existente no Brasil. E tudo indica que o simples desenvolvimento econômico, desacompanhado de transformações estruturais no sistema de propriedade e de distribuição da renda, dificilmente implicará em modificar significativamente a situação verificada nesta pesquisa.

NOTAS

- (1) Gino Germani, *Estratégia para Estimular a Mobilidade Social*, em *La Industrialización en América Latina*, editado por Joseph A. Kahl. México, Fondo de Cultura Económica, 1965, pp. 274-275. Originalmente publicado em *Desarrollo Económico*, oct.-dez., 1961. Grifos do autor.
- (2) Cf. T. B. Bottomore, *As Classes na Sociedade Moderna*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1968, p. 41.
- (3) Kurt B. Mayer, *Classe e Sociedade*. Rio de Janeiro, Edições Bloch, 1967, p. 13.
- (4) Ralph Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Califórnia, Stanford University Press, 1959, p. 76.
- (5) Stanislaw Ossowski, *Estrutura de Classes na Consciência Social*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1964, p. 91.
- (6) Karl Marx e Friedrich Engels, *Manifesto do Partido Comunista*. Rio de Janeiro, Editorial Vitória, 1954, p. 21.
- (7) Idem, *ibidem*.
- (8) Gerhard E. Lenski, *Poder y Privilegio-Teoría de la Estratificación Social*. Buenos Aires, Paidós, 1969, p. 100.
- (9) Op. cit. p. 17.
- (10) Idem, *ibidem*.
- (11) Karl Marx, *Le Capital*. Paris, Éditions Sociales, 1960, Livro III, Capítulo LII, vol. 8, p. 259.
- (12) Max Weber, em *From Max Weber*, op. cit., p. 405.
- (13) Juarez Brandão Lopes, *Sociedade Industrial no Brasil*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1964, p. 165.
- (14) Max Weber, op. cit., p. 405.
- (15) Gerhard E. Lenski, op. cit., p. 89.
- (16) Max Weber – Class, Status, Party, em *From Max Weber*, op. cit., p. 187.
- (17) Cf. C. Wright Mills – Sociologia da Estratificação, em *Poder e Política*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1965, pp. 163-182.
- (18) Cf. Émile Durkheim, *La Division du Travail Social*. Paris, Presses Universitaires de France, 1967; Herbert Spencer, *Principles of Sociology*, resumido por Stanislav Andreski, Londres, Macmillan, 1969. Chamamos a atenção para o prefácio de Stanislav Andreski; Caetano Mosca, *História das Doutrinas Polí-*

- ticas desde a Antigüidade*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1968; Vilfredo Pareto, *Cours d'Economie Politique*. Paris, Librairie Droz, 1964.
- (19) Jorge Graciarena, *O Poder e as Classes Sociais no Desenvolvimento da América Latina*. São Paulo, Editora Mestre Jou, 1971, p. 252.
 - (20) Talcott Parsons, *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, cap. 2, incluído em Talcott Parsons, *Politics and Social Structure*. Nova York, The Free Press, 1969, p. 11.
 - (21) Vilfredo Pareto, op. cit., Livro II, pp. 51-52, parágrafo 654, (grifos do autor).
 - (22) Melvin A. Tumin, *Estratificação Social*. São Paulo, Editora Pioneira, 1970, p. 24.
 - (23) Kingsley Davis e Wilbert E. Moore, *Some Principles of Stratification*, em *Class, Status and Power*, editado por Reinhard Bendix e Seymour Martin Lipset. Nova York, The Free Press, 1956, p. 48.
 - (24) Joseph Schumpeter, *Social Classes in a Ethnically Homogeneous Environment*, em *Social Classes and Imperialism – two essays by Joseph Schumpeter*. Nova York, Meridian Books, 1960, p. 160.
 - (25) Cf. Lloyd Warner e Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community* (Yank City Series, vol. I), Yale University Press, 1941, New Haven, e Lloyd Warner, Marchia Meeker e Kenneth Eells, *Social Class in America – the Evaluation of Status*. Nova York, Harper & Brothers, 1960.
 - (26) A. B. Hollingshead *Elmtown Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents*. Nova York, John Wiley & Sons, 1949
 - (27) Cf. Klark Kerr, *The Purposes and Resolution of Industrial Conflict*, em *Industrial Man*, editado por Lloyd Warner e Norman H. Martin, Harper & Brothers, 1959, Nova York, pp. 343-364.
 - (28) Cf. Ralph Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, op. cit., Stanislaw Ossowski, *Estrutura de Classe na Sociedade Industrial*, op. cit., e Gerhard Lenski, *Poder y Privilegio*, op. cit. Para uma análise destas contribuições e especialmente a última e mais recente veja-se: Erik Allardt, *Theories about Social Stratification*, editado por J. A. Jackson Cambridge University Press, 1968, Cambridge.
 - (29) Stanislaw Ossowski, op. cit., pp. 215-216.
 - (30) Gerhard Lenski, op. cit., p. 58.
 - (31) Idem, p. 101.
 - (32) Cf. C. Wright Mills, *A Elite do Poder*, op. cit., *White Collar*. Nova York, Oxford University Press, 1951; *The Sociological Imagination*. Nova York, Grove Press, 1961; *Poder e Política*, op. cit.
 - (33) Cf. L. C. Bresser Pereira, *Tecnoburocracia e Contestação*, op. cit.
 - (34) Entre a imensa bibliografia a respeito veja-se especialmente John Kenneth Galbraith, *O Novo Estado Industrial*, op. cit.; James Burnham, *The Managerial Revolution*, op. cit., Jacques Ellul, *A Técnica e o Desafio do Século*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1968; Jean Meynand, *La Technocratie*. Paris, Payot, 1964; Jacques Billy, *Les Techniciens et le Pouvoir*. Paris, PUF, 1963; Theodore Roszak, *The Making of a Counter Culture*. Nova York, Doubleday, 1969; e os livros de Adolph Berle Jr., *The Modern Corporation and Private Property*, op. cit., *Power Without Property*. Nova York, Harcourt, Brace, 1959, e *The American Economic Republic*. Nova York, Harcourt, Brace, 1965.
 - (35) Karl Marx – *Miséria da Filosofia*. São Paulo, Livraria Exposição do Livro, s/d., p. 149.
 - (36) Milovan Djilas, *A Nova Classe*. Rio de Janeiro, Agir, 1958, p. 93.
 - (37) Alex Inkeles, *Soviet Stratification in The Soviet Union*, em Reinhard Bendix e Seymour M. Lipset, *Class, Status and Power*, op. cit., p. 519.

- (38) Cf. M. N. Rutkevitch, *A Modificação da Estrutura Social da Sociedade Soviética e a Intelectualidade*, em *A Sociologia na União Soviética*, editado por G. V. Ossipov, Civilização Brasileira, 1968, Rio de Janeiro, pp. 218-224.
- (39) Caetano Mosca, *História das Doutrinas Políticas*, op. cit., p. 315.
- (40) Friedrich Furstenberg, *Structural Changes in the Working Class*, em *Social Stratification*, editado por J. A. Jackson, op. cit., p. 165.
- (41) Ver Capecchi, V., *Problèmes Méthodologiques dans la mesure de la Mobilité Sociale*, Archives Europeenes de Sociologie, vol. VIII, 1967, pp. 285-318.
- (42) Raymond Boudon, *Métodos Quantitativos em Sociologia*. Rio de Janeiro, Editora Vozes, 1971, p. 116.
- (43) Rodolfo Stavenhagen, *Las Clases Sociales en las Sociedades Agrarias*. México, Siglo XXI Editores, 1969, p. 27.
- (44) F. W. Taussig e C. S. Joslyn, *American Business Leaders*. Nova York, Macmillan, 1932.
- (45) W. Lloyd Warner e James C. Abegglen, *Occupational Mobility in American Business and Industry*. Minneápolis, University of Minnesota Press, 1955.
- (46) Mabel Newcomber, *The Big Business Executive*, op. cit.
- (47) Suzanne Keller, *The Social Origins and Career Lines of Three Generations of American Business Leaders*, tese de Ph. D. não publicada, citada por S. Keller, *O Destino das Elites*. Rio de Janeiro, Forense, 1967, pp. 207-212.
- (48) C. Wright Mills, *The American Business Elite: a Collection Picture*, em *The Tasks of Economic History*, número suplementar do *Journal of Economic History*, citado por Lipset e Bendix, *Movilidad Social en la Sociedad Industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1963, p. 136.
- (49) Reinhard Bendix e Frank W. Howton, *La Movilidad Social de la Elite Empresaria Norteamericana*, em Lipset e Bendix, op. cit., pp. 132-161.
- (50) Robert W. Hodge, Paul M. Siegel e Peter Rossi, *Occupational Prestige in the United States: 1925-1963*, em *Class, Status and Power*, op. cit. pp. 324-325.
- (51) Bertram Hutchinson, *Movilidad y Trabajo*, em *La Industrialización en América Latina*, op. cit., p. 318.
- (52) Nicos Poulantzas, *Clases Sociales y Poder Politico en El Estado Capitalista*. México, Siglo XXI Editores, 1969, p. 68.
- (53) Raymond Aron, *La Lutte de Classes – Nouvelles Leçons sur la Société Industrielle*. Paris, Gallimard, 1969, p. 42.
- (54) Karl Marx, op. cit., p. 22.
- (55) Raymond Aron, op. cit. p. 43.
- (56) Stanislaw Ossowski, op. cit., p. 93.
- (57) Ralph Dahrendorf, op. cit., p. 19.
- (58) A análise clássica desta nova classe média foi realizada por Wright Mills, *White Collar*, op. cit. Para o caso do Brasil ver, entre outros, L. C. Bresser Pereira, *The Rise of Middle Class and Middle Management in Brazil*, em *Journal of Inter-American Studies*, vol. IV, nº 3, julho de 1962.
- (59) Karl Marx, *O 18 Brumário de Luiz Bonaparte*, op. cit., p. 79.
- (60) Nicos Poulantzas, op. cit., p. 79.
- (61) Cf. W. Lloyd Warner e Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community*, op. cit.
- (62) L. C. Bresser Pereira, *Origens Étnicas e Sociais dos Empresários Paulistas*, op. cit., pp. 101 e 106.
- (63) Op. cit., p. 101.
- (64) Carlos Hasenbalg e Clóvis Brigão, op. cit., p. 85.
- (65) Os critérios dessa estratificação social estão em L. C. Bresser Pereira, *The Rise of Middle Class and Middle Management in Brazil*, in *Journal of Inter-American Studies*, vol. IV, nº 3, julho de 1962.