



Revista Brasileira de Ciências Sociais

ISSN: 0102-6909

anpocs@anpocs.org.br

Associação Nacional de Pós-Graduação
e Pesquisa em Ciências Sociais
Brasil

Salata, André Ricardo

UMA NOVA ABORDAGEM EMPÍRICA PARA A HIERARQUIA DE STATUS NO BRASIL

Revista Brasileira de Ciências Sociais, vol. 31, núm. 92, outubro, 2016, pp. 1-22

Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais

São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10747709003>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

UMA NOVA ABORDAGEM EMPÍRICA PARA A HIERARQUIA DE *STATUS* NO BRASIL

André Ricardo Salata

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS), Porto Alegre – RS. E-mail: andre.salata@pucrs.br

DOI: 10.17666/319203/2016

Introdução

Uma das características principais da abordagem weberiana sobre as desigualdades, que a distingue da perspectiva marxista (Scalon, 1999; Grusky, 2008), é o reconhecimento de múltiplas dimensões através das quais esse fenômeno se estrutura. Enquanto que, para Marx, as desigualdades na sociedade moderna se estruturariam essencialmente através das classes, em Weber encontramos a possibilidade de a sociedade estratificar-se também por *status*.¹ Trata-se, portanto, de uma abordagem multidimensional da estratificação social.²

Apesar de ser esta uma concepção fundamental, e bastante conhecida, na obra de Weber, infelizmente nas últimas décadas pouca atenção tem sido dada à mesma, de modo que os estudos sobre

o tema – mesmo entre aqueles autores considerados weberianos – têm conferido primazia à estratificação por classes (Wright, 1989; Goldthorpe, 2000), ou, mesmo quando trazem a ideia de *status* para seu campo de análise, o fazem distorcendo seu significado (Blau e Duncan, 1967; Treiman, 1977), ou então procurando reduzi-la a um epifenômeno da divisão por classes (Bourdieu, 2008).

A importância de incorporarmos, de modo mais sistemático e profundo, a dimensão do *status* às pesquisas sobre estratificação tem sido lembrada por autores como Scott (1994) e Devine e Savage (2005). Recentes estudos têm inclusive procurado explorar os diferentes mecanismos através dos quais as hierarquias de *status* exerceriam efeito direto sobre a produção e reprodução das desigualdades sociais (Ridgeway, 2013). Nesse sentido, torna-se imprescindível contarmos com ferramentas adequadas para a sua mensuração. Somente nos últimos anos, no entanto, é que uma nova aborda-

Artigo recebido em 08/02/2015

Aprovado em 16/02/2016

gem metodológica vem sendo desenvolvida (Chan e Goldthorpe, 2004, 2007), buscando resgatar a ideia de *status*, seu significado original – conforme encontrado nos textos de Weber –, e sua distinção analítica em relação à estratificação por classes, possibilitando assim que essa dimensão seja tomada como objeto de análise de modo mais adequado.

Neste artigo, iremos aplicar essa nova abordagem para o Brasil, buscando verificar se podemos encontrar uma ordem de *status* bem definida no país, e quais seriam suas características e propriedades. Basicamente, seguindo os passos indicados por Chan e Goldthorpe (2004, 2007), desenvolveremos uma nova escala de *status* para o Brasil mediante as informações ocupacionais dos microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 2013.

O desenvolvimento dessa escala é interessante não apenas pelas possibilidades de análise que a mesma tornaria possível, como já tem acontecido em outros países como Reino Unido, Chile, Hungria e Estados Unidos (Chan, 2010), mas também pelo fato de grande parte da literatura sobre o Brasil tomá-lo como uma sociedade bastante hierarquizada do ponto de vista social (Matta, 1979; Freyre, 1961, 1936; Fernandes, 2009; Souza, 2006). Será que poderíamos encontrar, então, uma substantiva hierarquia de *status* no Brasil? Se sim, como esta se estrutura? Quais categorias se encontram na parte superior e inferior dessa hierarquia? Ela se relaciona com características como escolaridade, rendimentos e/ou situação de classe? De que modo? Essas são as principais questões às quais pretendemos oferecer respostas no decorrer do texto.

Após a exposição detalhada da definição de *status* social em Weber, suas principais características, e a distinção em relação à ideia de classes, realizamos uma pequena revisão dos mais importantes trabalhos que já procuraram mensurar essa dimensão da estratificação. Posteriormente, apresentamos a construção de uma nova escala de *status* social para o Brasil, utilizando dados da PNAD de 2013, e analisamos essa escala para verificar suas propriedades e a validade de sua interpretação como uma escala de *status*. Por fim, relatamos as principais conclusões alcançadas e apontamos os próximos passos de nossa agenda de pesquisa.

Status e sua mensuração

Max Weber costumava tratar a estratificação como produto da repartição de poder em uma sociedade. A estratificação por classes, nesse sentido, seria um fenômeno da distribuição de poder econômico e categorizaria os indivíduos de acordo com os recursos que estes possuem a fim de obter retornos no mercado. Poderíamos, assim, falar de grandes proprietários, pequenos proprietários, trabalhadores qualificados, trabalhadores não qualificados etc., como distintas classes, cada uma agregando indivíduos com diferentes chances e oportunidades econômicas.

À essa primeira dimensão da estratificação, por classes, Weber acrescenta uma segunda dimensão, a do *status*. Diferentemente da primeira, a estratificação por *status* não diria respeito à distribuição de poder econômico, mas sim de poder social. Trata-se, aqui, da distribuição de prestígio e/ou honra, em uma comunidade, que esteja relacionada com alguma(s) característica(s) compartilhada(s) por uma pluralidade de indivíduos. Tais características poderiam ser adscritas, como cor, gênero, idade e origem social, ou então alcançadas, como escolaridade, ocupação e rendimentos.

A estratificação por *status*, que, segundo Weber, teria como fundamento a distribuição de prestígio, seria identificável principalmente pelos diferentes estilos de vida e pelas redes de relações sociais, em especial as relações mais íntimas, como amizade e matrimônio. Normalmente, pessoas de *status* social mais elevado tenderiam a se relacionar com outras pessoas de *status* também elevado, restringindo o contato com indivíduos de menor prestígio social. Indivíduos de menor *status*, por sua vez, apresentariam a tendência de se relacionar com outras pessoas também de baixo *status*, sendo limitado o seu acesso aos círculos mais íntimos dos grupos de prestígio social elevado.³ Por meio dessas práticas, então, como estilos de vida distintos e restrições às relações mais íntimas, os grupos sociais buscariam exercer e afirmar sua posição social superior.⁴

Tais escalas de poder e/ou reconhecimento social adquirem tons mais claros em determinados contextos sociais e históricos. Nas chamadas sociedades modernas, dado o desenvolvimento da ideia

de igualdade básica entre os indivíduos (Marshall, 1950), essa hierarquia tenderia a se tornar menos visível, e até mesmo reprovável. De todo modo, mesmo que de maneira menos declarada – mas passível de ser atestada – ocorrem hierarquias de *status*, como desigualdades de honra e/ou reconhecimento social, até em países economicamente mais avançados (Chan, 2010).

É importante lembrar que, antes de Weber, outros autores já haviam estabelecido, de algum modo, distinções relacionadas com a separação entre classe e *status*. Seria o caso da conhecida diferenciação elaborada por Tönnies (1953 [1931]) entre *Gemeinschaft* e *Gesellschaft*.⁵ Nessa perspectiva, a estratificação por *status* e a estratificação por classes eram tomadas como representativas de dois momentos distintos em uma dada ordem cronológica que descreveria a passagem da sociedade tradicional para a sociedade moderna. Uma das grandes contribuições de Weber, então, para os estudos sobre estratificação social, foi tomar classe e *status* como duas dimensões da divisão do poder que tipicamente coexistem em uma sociedade, podendo, é claro, assumir maior ou menor relevância em determinados contextos históricos.⁶

Como dissemos, graças ao desenvolvimento da ideia de uma igualdade básica entre os indivíduos, atrelada à construção da cidadania, nas sociedades modernas a estratificação por classes tende a se tornar mais relevante em relação à estratificação por *status*, abrandando assim diferenciais de honra e prestígio social – às quais muitas vezes estavam associados direito e deveres específicos. A relação entre classe e *status*, no entanto, como duas dimensões distintas da estratificação que podem ou não se reforçar mutuamente, continua existindo mesmo em sociedades que lograram disseminar a noção de cidadania. O caráter dessa relação, e o peso de uma ou outra dimensão, entretanto, podem variar bastante, assumindo diversas formas em diferentes sociedades.

A separação elaborada por Weber entre classe e *status*, portanto, seria apenas analítica e conceitual, já que na realidade essas duas dimensões da estratificação estariam comumente relacionadas, exercendo influência uma sobre a outra. O reconhecimento dessa distinção possibilita ao pesquisador analisar separadamente cada uma daquelas dimensões da

estratificação, assim como suas causas, processos e consequências típicas. Possibilita, também, tomar como variável, de acordo com o contexto histórico investigado, o princípio de estratificação dominante em uma determinada sociedade. Por fim, permite ainda o exame das diversas maneiras através das quais classe e *status* podem estar relacionados, influenciando-se mutuamente. Bourdieu (2008), por exemplo, em *A distinção*, procura analisar como essas duas dimensões se reforçavam mutuamente na sociedade francesa do século XX.

Para que essas possibilidades, abertas pela distinção conceitual elaborada por Weber, sejam aproveitadas, é necessário contarmos com instrumentos empíricos capazes de fornecer informações a respeito daquelas diferentes dimensões da estratificação. Quanto à dimensão econômica, nas últimas décadas podemos notar uma série de estudos que colaboraram para o desenvolvimento dos já conhecidos esquemas de classe, sendo os de Goldthorpe (2000) e Wright (1989) os mais utilizados. No Brasil, estudos como os de Scalón (1999), Silva (2003), Ribeiro (2006), Santos (2008) e Preteceille e Ribeiro (1999), entre muitos outros, também têm feito uso dos esquemas de classe, construídos através das informações ocupacionais, a fim de tratar questões como mobilidade social, desigualdades de rendimentos, padrões de segmentação socioespacial etc.⁷ Já no que diz respeito à dimensão social, conforme veremos a seguir, acreditamos que somente nos últimos anos é que uma medida realmente indicadora de *status*, respeitando o significado atribuído por Weber ao termo, assim como a separação analítica em relação à dimensão econômica, vem sendo desenvolvida.

Escalas de prestígio e/ou status socioeconômico

Trabalhos empíricos sobre *status* não são novidade no campo de estudos sobre estratificação e desigualdades sociais. Apesar de, nas últimas décadas, os trabalhos a respeito de classes e suas consequências – em termos de rendimentos, desempenho escolar etc. – terem predominado, é marcante a presença também de trabalhos utilizando as chamadas escalas de prestígio e/ou *status*, como o SEI (Socioeconomic Index), a Siops (Internationally Comparable Measures of Occupational Status) e

o Isei (International Socioeconomic Index). Ao contrário da escala que desenvolveremos aqui, entretanto, acreditamos que tais escalas não representariam adequadamente aquilo que Weber definira como *status* social, por razões que procuramos expor nos próximos parágrafos.

Apesar de algumas variações, os estudos que visavam medir prestígio ocupacional procediam da seguinte maneira: uma amostra da população era solicitada a ranquear, ou atribuir valores, a um número limitado de ocupações – de acordo com o prestígio atribuído pelo entrevistado às mesmas. Esses *scores* eram então agregados em valores médios e tratados como indicadores de prestígio relativo das categorias avaliadas.⁸

O principal problema desse tipo de escala, no entanto, é que as informações de prestígio eram normalmente obtidas apenas para um pequeno número de categorias ocupacionais.

Visando contornar esse problema, Blau e Duncan (1967) desenvolveram um índice socioeconômico de *status* ocupacional, concebido para reproduzir os *scores* de prestígio, da maneira mais fiel possível, para um conjunto mais amplo de ocupações. Com esse intuito, utilizaram as pontuações de prestígio obtidas a partir de uma amostra, onde podiam ser calculados *scores* de prestígio para 45 ocupações cujos títulos eram muito semelhantes àqueles do censo. Utilizando também a base de dados do censo de 1950, os autores criaram duas variáveis, indicadoras de escolaridade e rendimentos, com informações agregadas para cada uma das 45 categorias ocupacionais.

Posteriormente, Blau e Duncan rodaram uma regressão linear múltipla, tendo a variável indicadora de prestígio como dependente, e as informações de escolaridade e rendimentos como independentes. Utilizando os coeficientes dessa regressão, para escolaridade e renda, como pesos, foi então possível atribuir *scores* para todas as ocupações do censo. Ao final do processo, era gerada uma escala cujos valores podiam ser interpretados como estimadores de prestígio, ou, simplesmente, como uma escala de *status* socioeconômico.

Escalas de prestígio e de *status* socioeconômico são semelhantes por serem medidas contínuas e unidimensionais⁹ da estratificação em uma socie-

dade. Entretanto, elas são construídas, e devem ser assim interpretadas, de modos distintos.

A escala de *status* socioeconômico mais utilizada, por exemplo, o Isei, foi construída visando maximizar a relação com renda e escolaridade, sem qualquer ligação com julgamentos subjetivos de prestígio (Ganzeboom, De Graaf e Treiman, 1992). O Isei foi desenvolvido para mensurar os atributos das ocupações que convertem a educação em rendimentos. As ocupações foram então tomadas como mecanismos que convertem o principal recurso dos indivíduos, a educação, em renda. Destarte, trata-se de uma medida que minimiza o efeito direto e maximiza o efeito indireto (através da ocupação) da escolaridade sobre os rendimentos.

Tais escalas têm sido utilizadas em muitos países, inclusive no Brasil. Marques, Scalon e Oliveira (2008), por exemplo, utilizaram o Isei em um interessante estudo sobre a estrutura social das duas maiores metrópoles brasileiras: Rio de Janeiro e São Paulo. Mais do que isso, em um conhecido trabalho, Nelson Valle Silva (1974) construiu uma escala de *status* socioeconômico a partir de dados nacionais para o Brasil. Para tanto, adotou também como critério informações relativas a escolaridade e rendimentos dos indivíduos que compunham as categorias ocupacionais.

Do ponto de vista operacional, essas escalas se mostram muito convenientes, pois com uma única variável contínua é possível resumir as informações socioeconômicas, facilitando a aplicação de técnicas mais simples de análise de dados – como realizado por Blau e Duncan (1967) em seu conhecido estudo sobre mobilidade social: *The American occupational structure*. Mas, ao mesmo tempo, reunir informações de educação, renda e – às vezes – prestígio numa única escala seria também o seu maior problema, já que tornaria impossível o estudo em separado das diferentes dimensões da estratificação social. Além disso, mesmo aquelas escalas computadas para um menor número de ocupações, apesar de serem muitas vezes interpretadas como *scores* de prestígio, na verdade parecem indicar o grau em que certas ocupações são desejadas – em virtude de características como remuneração e habilidades requeridas (Goldthorpe e Hope, 1972).

Desse modo, apesar do grande uso que tem sido feito dessas chamadas escalas de prestígio e/ou

status socioeconômico, em grande medida fruto da praticidade em utilizar variáveis contínuas nas análises estatísticas, acreditamos que não seria correto interpretar as informações resumidas nessas escalas como indicadoras daquilo que Weber entendia como *status*: a dimensão social da estratificação.¹⁰

Status como distância social

A partir de outra perspectiva, pesquisadores de Cambridge vêm, há algumas décadas, desenvolvendo uma escala de distâncias sociais. Foi o trabalho desses pesquisadores que deu origem à escala de *status* elaborada mais recentemente por Chan e Goldthorpe (2004, 2007), também no Reino Unido, que tomaremos como referência para o presente estudo.

A ideia principal por trás da escala de Cambridge é utilizar padrões de associação a fim de mensurar hierarquias sociais. Trabalhos anteriores já haviam procurado seguir esse caminho (Warner e Lunt, 1942), porém utilizando técnicas de análise bastante limitadas.¹¹ Foi somente a partir da pesquisa de Laumann e Guttman (1966) que resultados mais promissores começaram a ser alcançados, de modo que, em 1973, Stewart, Prandy e Blackburn realizaram a primeira publicação da *Cambridge Scale*.¹²

A ideia básica para a construção e interpretação dessa escala é a de que os membros da sociedade possuem uma noção do lugar que eles, e também terceiros, ocupam no espaço social, e que tendem a interagir, de modo socialmente significativo – ou seja, no que diz respeito às relações mais íntimas –, com aqueles que consideram próximos. Por outro lado, certos grupos procurariam evitar estabelecer esse tipo de relações com quem consideram distantes. Desse modo, ao estudar os padrões de relações íntimas seria possível captar as hierarquias presentes na sociedade.

Do ponto de vista operacional, a escala de Cambridge é derivada do cruzamento entre as ocupações dos indivíduos com aquelas de seu(s) amigo(s) mais próximo(s), parentes e/ou cônjuges.¹³ Essas informações cruzadas são, então, submetidas à técnica de *multidimensional scalling*, através da qual uma escala de distâncias sociais é extraída.¹⁴ Os resultados obtidos revelam similaridades e diferenças entre categorias ocupacionais, que devem ser tomadas como indicadores de menor ou maior grau de distância social.

A ideia, portanto, é tornar visível a natureza do espaço social, definido pelas distâncias que o compõem.

Autores como Prandy e Lambert (2003) interpretam a escala de Cambridge como reflexo de desigualdades – vantagens e desvantagens – materiais e sociais combinadas. A escala, desse modo, possibilitaria o estudo da reprodução das desigualdades totais, num processo em que as dimensões sociais e econômicas seriam inseparáveis. Chan e Goldthorpe (2004, 2007), por sua vez, ao fazerem uso da abordagem desenvolvida pelo grupo de Cambridge, argumentam que seus resultados permitiriam a identificação das hierarquias de *status*. Portanto, apesar de a metodologia empregada pelos últimos ser praticamente a mesma daquela utilizada para o desenvolvimento da Camsis (Cambridge Social Interaction and Stratification Scales), sua interpretação dos resultados é bastante distinta, já que os toma como indicadores apenas de *status* social, trabalhando com uma concepção multidimensional das desigualdades.

Partindo da estrutura de relações entre amigos e/ou cônjuges, a abordagem proposta por Chan e Goldthorpe (2004), e baseada na Camsis, procura justamente construir uma escala de distâncias sociais, entre categorias ocupacionais, que possa ser interpretada como uma hierarquia de *status*. Do ponto de vista metodológico, a similaridade é muito grande com aquela dos pesquisadores de Cambridge. Do ponto de vista teórico, entretanto, Chan e Goldthorpe (2007) não apenas mantêm como procuram enfatizar, e comprovar – através de testes empíricos –, a interpretação daquela escala como indicadora apenas da dimensão social (em oposição à dimensão material) da estratificação.

Tomando o trabalho destes últimos autores como referência, passamos a apresentar os resultados da aplicação da mesma metodologia para o Brasil, utilizando dados da PNAD 2013.

Uma escala de *status* para o Brasil

A construção da escala de *status* proposta por Chan e Goldthorpe (2004) envolve quatro passos. O primeiro deles remete à necessidade de agregar as informações ocupacionais em categorias maiores. Essa etapa varia de país para país, já que em

diferentes países há diferentes classificações ocupacionais.¹⁵ Além disso, os critérios para essa agregação também são flexíveis, pois dependem de uma série de fatores, como o tamanho da amostra e a distribuição dos casos através das ocupações. De todo modo, o objetivo geral é conseguir definir um sistema de agregação que gere categorias as mais internamente homogêneas possível, mas que tenham também uma quantidade de casos suficientemente grande para permitir a análise.

O principal pressuposto dessa metodologia é o de que as informações ocupacionais são relevantes do ponto de vista das hierarquias sociais (Chan e Goldthorpe, 2004). Seja pela natureza das tarefas que cada ocupação impõe ao indivíduo, seja pelos atributos (como educação ou rendimentos, por exemplo) normalmente encontrados entre aqueles que desempenham tais tarefas, acreditamos ser difícil rejeitar tal pressuposto. Além disso, a maior parte da literatura contemporânea sobre estratificação social, em suas

mais diversas abordagens, parece concordar com a centralidade das ocupações na sociedade moderna (Goldthorpe, 2000; Wright, 1989; Blau e Duncan, 1967; Weeden e Grusky, 2004).

Dado o elevado número de casos da PNAD – ao menos quando comparado com amostras de locais como o Reino Unido –, conseguimos agregar as ocupações em 36 categorias de tamanho suficientemente grande para permitir a nossa análise.¹⁶ Nosso critério mais geral foi o de respeitar a CBO (Classificação Brasileira de Ocupações), agregando as ocupações para sua versão de dois dígitos. Posteriormente, dado o tamanho elevado ou insuficiente de algumas categorias, e respeitando o critério da natureza das ocupações, fizemos alguns ajustes.¹⁷

Na Tabela 1, temos a descrição das categorias ocupacionais com as quais trabalhamos e a composição das mesmas – segundo os códigos da CBO –, assim como sua participação percentual no total da população ocupada.

Tabela 1
Descrição das categorias ocupacionais

Número	Títulos	Composição (CBO)	%
1	Militares das forças armadas	100 -300	0,36
2	Policiais e bombeiros	401-513	0,54
3	Membros superiores e dirigentes do poder público	1111-1140	0,29
4	Dirigentes de empresas e organizações	1210-1230	1,30
5	Gerentes de produção e operação	1310	2,21
6	Gerentes de áreas de apoio	1320	1,30
7	Profissionais das ciências exatas, física, engenharia e afins	2011-2153	1,03
8	Profissionais das ciências biológicas, da saúde e afins	2211-2237	1,34
9	Profissionais do ensino	2311-2340	3,57
10	Profissionais das ciências jurídicas	2410-2423	0,73
11	Profissionais das ciências sociais e humanas	2511-2531	1,47
12	Comunicadores, artistas e religiosos	2611-2631	1,01
13	Técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins	3001-3192; 3911-3912	1,73
14	Técnicos de nível médio das ciências biológicas, da saúde e afins	3201-3281	1,19
15	Professores leigos e de nível médio	3311-3341	0,88
16	Técnicos de nível médio em serviços de transportes	3411-3426	0,08
17	Técnicos de nível médio nas ciências administrativas	3511-3548	2,44
18	Técnicos de nível médio nos serviços culturais, da comunicação e desportos	3711-3773	0,48

19	Escriturários	4101-4152	6,83
20	Trabalhadores de atendimento ao público	4201-4241	3,28
21	Trabalhadores nos serviços domésticos em geral	5121	5,44
22	Trabalhadores dos serviços de transporte, turismo, alimentação, hotelaria e afins	5101; 5111-5114; 5131-5142	6,88
23	Trabalhadores dos serviços de saúde e cuidados pessoais	5102; 5151-5169	3,37
24	Trabalhadores dos serviços de proteção e segurança	5103; 5171-5174	2,21
25	Catadores, entregadores e outros trabalhadores dos serviços	5191-5199	1,66
26	Vendedores e prestadores de serviços do comércio	5201-5231	7,76
27	Vendedores a domicílios, em quiosques/barracas e ambulantes	5241-5243	1,75
28	Produtores rurais	6110-6139	3,70
29	Trabalhadores rurais, pescadores, caçadores e extrativistas	6201-6430	10,60
30	Trabalhadores da indústria extrativa e da construção civil	7101-7170	8,57
31	Trabalhadores da indústria de transformação de metais e de compósitos	7201-7257	2,10
32	Trabalhadores da fabricação/instalação eletroeletrônica, de aparelhos de precisão e afins	7301-7524	0,41
33	Trabalhadores das indústrias têxteis, da madeira, mobiliário etc	7601-7772	3,40
34	Trabalhadores de funções transversais na indústria	7801-7842	5,64
35	Trabalhadores das indústrias de processos contínuos e outras indústrias	8101-8711	1,97
36	Trabalhadores do setor de manutenção, conservação e reparação	9101-9992	2,48

Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

O segundo passo, então, após terem sido criadas as categorias ocupacionais, é cruzar as categorias dos chefes de domicílio com as de seu cônjuge. Nesse ponto, conforme já comentamos anteriormente, há variações entre países que utilizam informações de amizade e países que utilizam informações de matrimônio. Chan e Goldthorpe (2004), por exemplo, utilizaram as informações ocupacionais dos entrevistados e de seu amigo mais próximo, já que contavam com um *survey* dessa natureza. No caso do Brasil, fizemos uso das informações dos cônjuges, presentes tanto nas PNADs quanto nos censos (IBGE).¹⁸

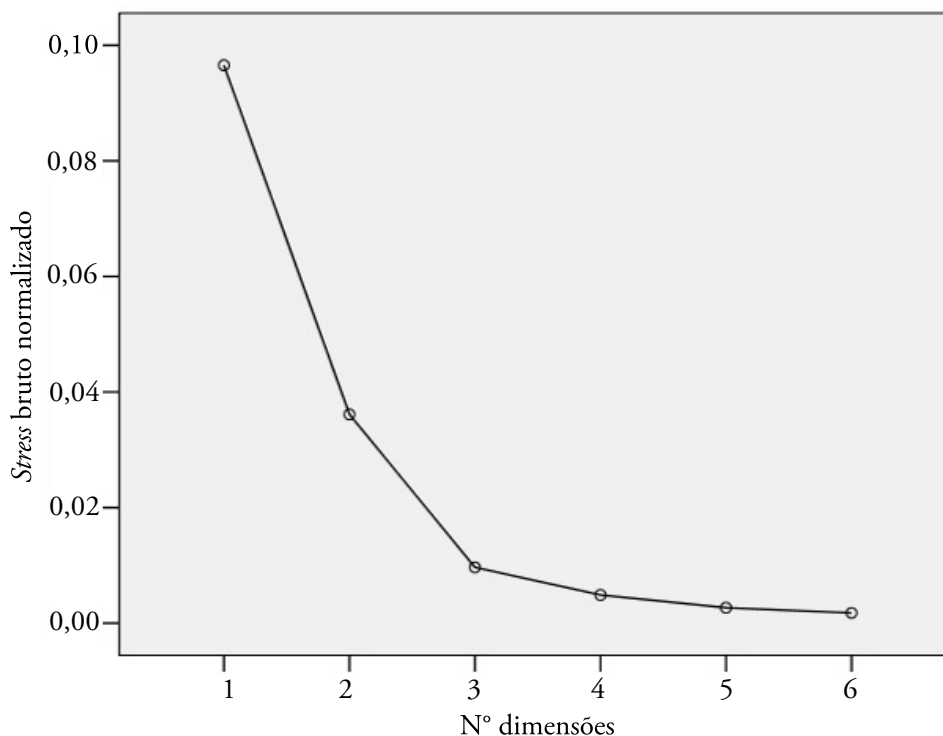
No terceiro passo, depois de feito esse cruzamento, são calculados os percentuais de linha (que representam os chefes de domicílio), e então extraídos, para cada par de linhas, o índice de dissimilaridade.¹⁹

Finalmente, a matriz (ou metade dela) composta pelas dissimilaridades entre cada um dos pares de categorias ocupacionais é utilizada como

input para uma análise de *multidimensional scaling* (MDSCAL).²⁰ O objetivo aqui é representar nossas 36 categorias ocupacionais como pontos num espaço multidimensional, de modo que a MDSCAL busca, através de método iterativo, a solução cujas distâncias nesse espaço mais se aproximem das dissimilaridades observadas entre as categorias.²¹ Como resultado, somos capazes de reduzir os inúmeros índices de dissimilaridade em algumas poucas dimensões, facilitando a interpretação e identificação de algum padrão de distâncias sociais.

O primeiro procedimento na MDSCAL é definir o número de dimensões – ou eixos – com os quais iremos trabalhar. Para tanto, toma-se como critério os valores de *stress*, que buscam fornecer uma medida do grau em que as distâncias computadas se aproximam das (dis)similaridades observadas. Basicamente, quando maior o valor do *stress*, menor o poder de explicação da análise. No Gráfico 1, temos os valores de *stress* segundo o número de eixos extraídos.

Gráfico 1
Valores de Stress da Multidimensional Scaling



Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

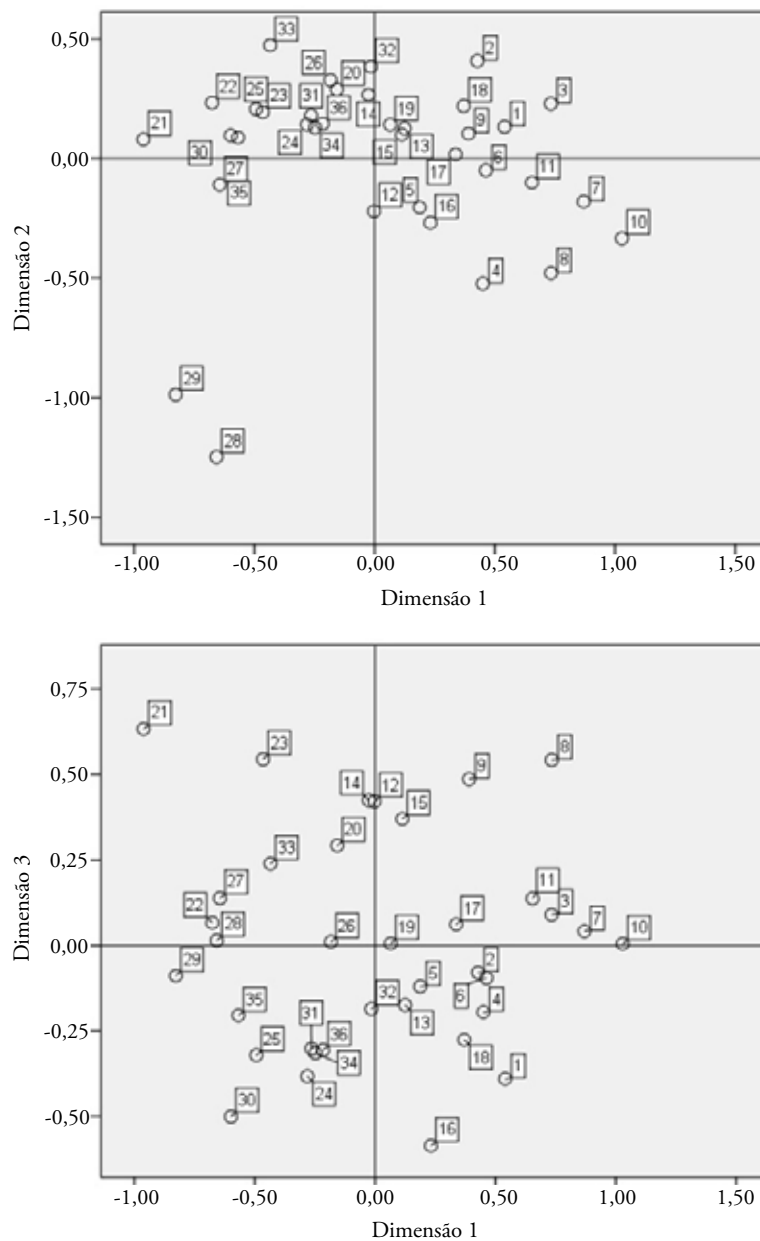
O valor de *stress* varia entre 0 e 1, assumindo valor 0 quando a solução apresentada pela MDS-CAL representa perfeitamente as (dis)similaridades originais. Como podemos esperar, o *stress* decresce à medida que acrescentamos dimensões à análise. Nesse gráfico, vemos que há uma queda bastante acentuada quando passamos da solução com apenas uma dimensão para a solução com duas dimensões e, então, para a solução com três dimensões. A partir de três, entretanto, dimensões adicionais contribuem muito pouco para a redução de *stress*. Por essa razão, assim como Chan e Goldthorpe (2004), trabalharemos com a solução de três dimensões, cujo *stress* era de 0,096, indicando um ajuste bastante adequado aos dados.

O próximo passo, então, é interpretar essas três dimensões extraídas a partir da MDSCAL. Trata-se de um ponto fundamental para a nossa

análise, já que buscamos averiguar se alguma dessas dimensões poderia ser identificada como uma hierarquia de *status* social. Chan e Goldthorpe (2004), assim como Laumann (1973), Laumann e Guttman (1966), Stewart, Prandy e Blackburn (1980), identificaram a primeira dimensão como aquela que representaria *status*. No entanto, enquanto Chan e Goldthorpe (2004) procuram atribuir algum significado às outras duas dimensões, associando-as ao percentual de mão de obra feminina (segunda dimensão) e, de modo menos preciso, à segregação do contexto ocupacional (terceira dimensão), os demais estudos não foram capazes de interpretá-las.²²

A fim de analisar o caso brasileiro, construímos o Gráfico 2 com a projeção das categorias ocupacionais nos planos formados pelas três dimensões, extraídas a partir da solução oferecida pela MDSCAL.

Gráficos 2a e 2b
Projeções Planas das Soluções da MDSCAL



Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

O Gráfico 2a forma um plano a partir da primeira (eixo horizontal) e segunda (eixo vertical) dimensões. Já Gráfico 2b cruza a primeira (eixo horizontal) com a terceira (eixo vertical) dimensão. Em ambos os gráficos, os pontos acompanham

marcadores indicando as categorias ocupacionais que representam, conforme apresentado na Tabela 1. Basicamente, pontos mais próximos indicam categorias ocupacionais entre as quais encontramos relações de matrimônio de modo mais típico, e

maiores distâncias indicam menores chances desse tipo de relação entre as respectivas categorias.

Assim como ocorre nos estudos aplicados a outros países, acreditamos que também neste caso a primeira dimensão possa ser interpretada como uma hierarquia de *status* social. Vemos que a categoria com *score* mais alto nesse eixo, aquela que se encontra mais à direita nos Gráficos 2a e 2b, é a dos Profissionais das Ciências Jurídicas (10), seguida dos Profissionais das Ciências Exatas, Física, Engenharia e afins (7), dos Profissionais das Ciências Biológicas, da Saúde e afins (8), dos Membros Superiores e Dirigentes do Poder Público (3), e dos Profissionais das Ciências Sociais e Humanas (11). No extremo oposto desse eixo, mais à esquerda, e com os *scores* mais baixos, nós identificamos os Trabalhadores nos Serviços Domésticos (21), seguidos dos Trabalhadores Rurais (29) e dos Trabalhadores dos Serviços de Transporte, Turismo, Alimentação, Hotelaria e afins (22). Na próxima seção, examinaremos essa primeira dimensão de modo mais detalhado.

Quanto aos outros eixos, vemos que, no caso da segunda dimensão, fica bastante evidente a maneira como as categorias ocupacionais rurais são discriminadas, se destacando das demais. No Gráfico 2a, as categorias 28 (Produtores Rurais) e 29 (Trabalhadores Rurais, Pescadores e Extrativistas) se opõem a todas as demais, localizando-se de modo claro, e isoladas, na parte inferior. Temos, portanto, uma dimensão que procura dar conta das peculiaridades dessas duas categorias, que se concentram em atividades primárias, no meio rural. Além disso, esse segundo eixo apresenta uma relação acentuada com a idade dos indivíduos. A correlação de Pearson entre essa dimensão e a média de idade dos indivíduos em cada uma das categorias ocupacionais é de $-0,637^{23}$; quanto maior a média de idade dos indivíduos, menor tende a ser o *score* nesse eixo.

No caso do Brasil, portanto, a segunda dimensão discrimina as ocupações rurais e, além disso, ordena as categorias de acordo com a média de idade.

O terceiro eixo extraído, por sua vez, está relacionado com a segregação de gênero presente nas categorias ocupacionais. A correlação de Pearson entre essa dimensão e o percentual de mulhe-

res é bastante acentuada: $0,903^{24}$. Ou seja, quanto maior o *score* da categoria nesse eixo, maior tende a ser o percentual de mão de obra feminina. Por essa razão, no topo dessa dimensão, encontramos a categoria dos Trabalhadores nos Serviços Domésticos (21), composta por 92% de mulheres, seguida dos Trabalhadores dos Serviços de Saúde e Cuidados Pessoais (23), com 88% de mão de obra feminina. No extremo oposto da escala, com percentuais muito baixos de participação feminina, temos categorias como Militares das Forças Armadas (1), Trabalhadores do Serviço de Proteção e Segurança (24), Trabalhadores da Indústria Extrativa e da Construção Civil (30) e Técnicos de Nível Médio em Serviços de Transportes (16).

Todas as três dimensões resultantes da MDS-CAL podem ser interpretadas de modo significativo, o que corrobora nossa decisão de trabalhar com esse número de eixos. Ao contrário do que acontece no caso inglês, tratado por Chan e Goldthorpe (2004), é a nossa terceira dimensão, e não a segunda, que discrimina as categorias pelo percentual de mulheres. Além disso, o segundo eixo extraído possui uma interpretação bastante clara, destacando as ocupações rurais e, além disso, ordenando as categorias segundo a média de idade dos indivíduos.

Como o segundo e terceiro eixos se mostraram relacionados com segregação de gênero, contexto urbano ou rural e idade, podemos esperar que a primeira dimensão se encontre livre desses fatores, que poderiam confundir nossa interpretação da mesma como uma hierarquia de *status*. A fim de melhor examinar essa hierarquia, na próxima seção analisaremos o primeiro eixo extraído.

Hierarquia de status

É interessante observar que a primeira dimensão extraída de nossa análise, da qual examinaremos sua validade como uma hierarquia de *status*, tenha os Profissionais das Ciências Jurídicas no topo, e os Empregados Domésticos ocupando a última posição. A Tabela 2 traz as categorias ordenadas segundo seu *score* nessa escala, facilitando a visualização dessa hierarquia.

Tabela 2
Categorias Ocupacionais, por sua Posição na Hierarquia de *Status*, Scores e Participação na População Ocupada (% acumulado) (Brasil, 2013)

Posição	Categorias	Scores	% acum.
1	Profissionais das ciências jurídicas	1,03	0,7
2	Profissionais das ciências exatas, física, engenharia e afins	0,87	1,8
3	Membros superiores e dirigentes do poder público	0,73	2,0
4	Profissionais das ciências biológicas, da saúde e afins	0,73	3,4
5	Profissionais das ciências sociais e humanas	0,65	4,8
6	Militares das forças armadas	0,54	5,2
7	Gerentes de áreas de apoio	0,46	6,5
8	Dirigentes de empresas e organizações	0,45	7,8
9	Policiais e bombeiros	0,43	8,3
10	Profissionais do ensino	0,39	11,9
11	Técnicos de nível médio nos serviços culturais, da comunicação e desportos	0,37	12,4
12	Técnicos de nível médio nas ciências administrativas	0,34	14,8
13	Técnicos de nível médio em serviços de transportes	0,23	14,9
14	Gerentes de produção e operação	0,19	17,1
15	Técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins	0,13	18,9
16	Professores leigos e de nível médio	0,11	19,7
17	Escriturários	0,06	26,6
18	Comunicadores, artistas e religiosos	0,00	27,6
19	Trabalhadores da fabricação/instalação eletroeletrônica, de aparelhos de precisão e afins	-0,02	28,0
20	Técnicos de nível médio das ciências biológicas, da saúde e afins	-0,03	29,2
21	Trabalhadores de atendimento ao público	-0,16	32,5
22	Vendedores e prestadores de serviços do comércio	-0,18	40,2
23	Trabalhadores do setor de manutenção, conservação e reparação	-0,22	42,7
24	Trabalhadores de funções transversais na indústria	-0,25	48,3
25	Trabalhadores da indústria de transformação de metais e de compósitos	-0,26	50,4
26	Trabalhadores dos serviços de proteção e segurança	-0,28	52,7
27	Trabalhadores das indústrias têxteis, da madeira, mobiliário etc	-0,43	56,1
28	Trabalhadores dos serviços de saúde e cuidados pessoais	-0,47	59,4
29	Catadores, entregadores e outros trabalhadores dos serviços	-0,49	61,1
30	Trabalhadores das indústrias de processos contínuos e outras indústrias	-0,57	63,1
31	Trabalhadores da indústria extrativa e da construção civil	-0,6	71,6
32	Vendedores a domicílios, em quiosques/barracas e ambulantes	-0,64	73,4
33	Produtores rurais	-0,66	77,1
34	Trabalhadores dos serviços de transporte, turismo, alimentação, hotelaria e afins	-0,68	84,0
35	Trabalhadores rurais, pescadores, caçadores e extrativistas	-0,83	94,6
36	Trabalhadores nos serviços domésticos em geral	-0,96	100,0

Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

Muitas das características da hierarquia descrita na Tabela 2 são semelhantes às escalas desenvolvidas em países como Inglaterra, Chile e Estados Unidos. O primeiro ponto, bastante importante, diz respeito à parte superior da tabela, acima da linha tracejada, que separa aproximadamente as categorias com *score* mais elevado que somavam 20% da mão de obra ocupada no país em 2013. Também no caso brasileiro, percebemos a tendência de os profissionais ocuparem as posições de *status* superior, em geral acima dos Gerentes e Dirigentes de empresas. É na parte de cima da tabela que encontramos, além dos Profissionais das Ciências Jurídicas, os Profissionais das Ciências Exatas, Física, Engenharia e afins, os Profissionais das Ciências Biológicas, da Saúde e afins e os Profissionais das Ciências Sociais e Humanas.

Essa supremacia dos profissionais em relação aos proprietários, gerentes e administradores pode ser considerada um primeiro indicador de que nossa escala exprime uma hierarquia de *status*, dado que parte da literatura sobre o tema destaca a maior importância do capital cultural, em relação ao capital econômico, sobre o prestígio dos grupos sociais (Bourdieu, 2008; Chan e Goldthorpe, 2004; Weber, 1953).

Entre os Gerentes e Dirigentes, por sua vez, destacam-se os Membros Superiores e Dirigentes do Poder Público, ocupando a terceira posição, em meio aos profissionais. Gerentes de Área de Apoio e Dirigentes de Empresas e Organizações ocupam, respectivamente, a sétima e oitava posições. Já a categoria dos Gerentes de Produção e Operação, que engloba muitos pequenos proprietários, ficou apenas na décima quarta colocação. De todo modo, a tendência é de encontrarmos, no topo dessa hierarquia, os profissionais, membros do poder público, dirigentes e gerentes.

Além desses, é muito interessante a presença, ainda no topo da Tabela 2, dos Militares das Forças Armadas, na sexta posição, e dos Policiais e Bombeiros, na nona posição, em meio, portanto, às categorias citadas no parágrafo anterior. Sabemos que não se trata de ocupações com grande poder econômico, ou chances no mercado próximas/semelhantes à de profissionais e/ou dirigentes. Caso nossa escala representasse poder econômico, dificilmente essas categorias estariam ocupando seu topo.

Sabemos também que categorias militares sempre tiveram a tendência de ocupar, ao longo da história, posições de *status* social relativamente elevado.²⁵ Nesse sentido, a posição dessas categorias, próximas ao topo de nossa escala, reforça sua interpretação como uma hierarquia de *status*.

Já mais próximos da base da tabela, localizamos principalmente as categorias de trabalhadores manuais, o que também é bastante semelhante ao que foi encontrado em outros países (Chan, 2010). Abaixo da linha tracejada, que separa as categorias inferiores que agregavam aproximadamente 40% da população ocupada no Brasil em 2013, encontramos alguns grupos de trabalhadores da indústria (construção civil, extrativa etc.), dos serviços (cuidados pessoais, catadores, entregadores e domésticos), do setor rural e, também, vendedores em domicílio, em quiosques/barracas e ambulantes.

Temos aqui, no entanto, uma diferença importante em relação a muitos dos exercícios de construção dessa escala em outros países, especialmente na Europa e nos Estados Unidos. Como fruto de nosso processo de modernização, há no Brasil – assim como em muitos países latino-americanos – um enorme contingente de trabalhadores que vive nas franjas do sistema econômico, em situações muitas vezes precárias e instáveis (Fernandes, 2009). Verificamos na parte inferior da Tabela 2, ocupando então as últimas posições da escala, categorias como a dos Trabalhadores Domésticos, Vendedores em Domicílio, Ambulantes, Trabalhadores da Construção Civil, Entregadores, Catadores etc. Trata-se, portanto, de uma importante particularidade da escala construída para o Brasil: a presença de significativo número de categorias com *status* inferior ao dos trabalhadores da indústria (especialmente a moderna) e do comércio, formada principalmente por trabalhadores dos serviços urbanos não especializados. Dentre os países para os quais essa escala já foi construída, apenas o Chile – outro país sul-americano – apresenta resultados similares a esse respeito.

Nessa parte inferior também é interessante notar que as categorias do setor rural não ocupam as últimas posições – que seria o esperado caso se tratasse apenas de uma escala indicadora de distâncias sociais.²⁶ Isso acontece, é claro, por conta da extração de outras dimensões, que livraram essa escala dos efeitos de fatores

externos, como a divisão rural/urbano, reforçando sua interpretação como uma hierarquia de *status*. Como já mencionamos, a categoria que ocupa a última posição não é a dos Trabalhadores Rurais, mas sim a dos Trabalhadores nos Serviços Domésticos.

Já na seção intermediária dessa escala, encontramos, principalmente, Técnicos de Nível Médio, Professores de Nível Médio, Escriturários, Trabalhadores de Atendimento ao Público e Vendedores e Prestadores de Serviço do Comércio, entre outros. Na camada intermediária da hierarquia, especialmente entre as posições de número 11 e 22, concentram-se, portanto, técnicos (nível médio), trabalhadores não manuais de rotina e/ou do comércio. A partir da posição de número 23, até a última categoria, concentram-se os trabalhadores da indústria, os rurais e de serviços – com algumas exceções.

Assim como acontece para outros países, há clara relação dessa hierarquia com o caráter manual ou não das ocupações, de maneira que as categorias cujas tarefas sejam de cunho manual tendem a apresentar *scores* mais baixos. Como nas sociedades

modernas, devido à complexidade da divisão do trabalho, ao crescimento do setor de serviços etc., não podemos estabelecer uma clara divisão entre setor manual e não manual, categorias intermediárias – como técnicos e empregados/trabalhadores no serviço e comércio – tendem a ocupar as posições do meio daquela hierarquia.

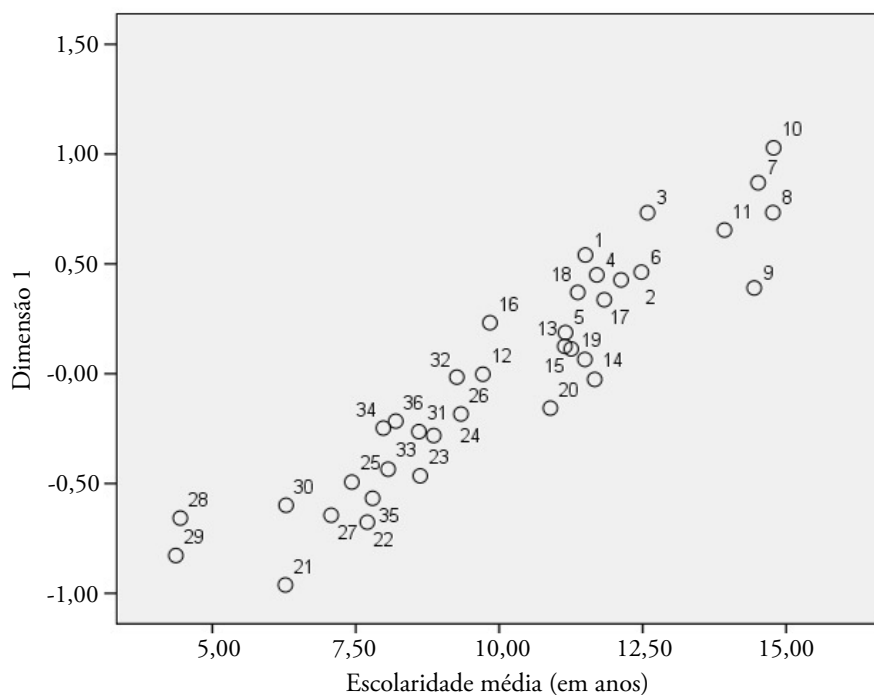
É possível, então, observarmos certa lógica na escala apresentada, descrita anteriormente, que, de maneira geral, se assemelha ao que ocorre em outros países, e corrobora nossa interpretação como uma hierarquia de *status*.

Hierarquia de status, escolaridade e rendimentos

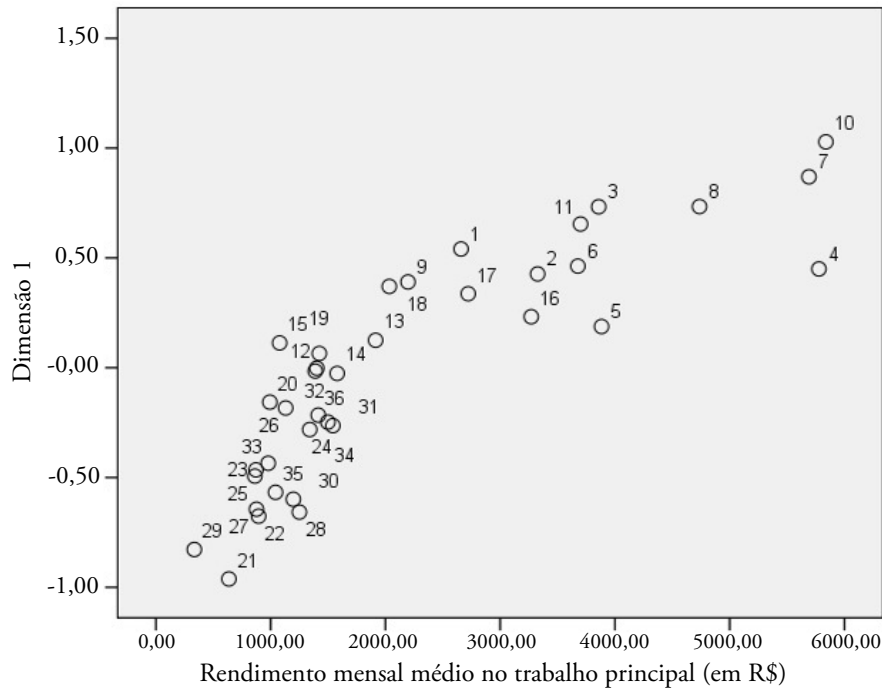
Será que essa hierarquia estaria relacionada com fatores como rendimentos e escolaridade? Se sim, qual forma assumiria essa relação, e a qual das duas variáveis estaria relacionada de maneira mais clara? A fim de fornecermos respostas a essas questões, construímos gráficos de dispersão cruzando estas informações (Gráficos 3a e 3b).

Gráficos 3a e 3b

Gráficos de Dispersão para o Cruzamento entre *Scores* de *Status*, Escolaridade e Rendimentos (Brasil, 2013)



Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.



Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

O Gráfico 3a traz o cruzamento entre a média de anos de escolaridade dos indivíduos que compõem as 36 categorias ocupacionais, e os *scores* das mesmas na escala de *status*. Como se pode ver, temos aqui uma clara correlação linear, cujo coeficiente de Pearson é de 0,935,²⁷ indicando uma relação bastante acentuada entre *status* e escolaridade. Destarte, quanto maior a média de escolaridade, maior tende a ser o *score* da categoria.

No Gráfico 3b, por sua vez, temos a relação entre a média do rendimento mensal do trabalho principal (em reais), para as 36 categorias ocupacionais, e seus *scores* na escala de *status*. Diferentemente do que acontece para o caso da escolaridade, conforme pode ser notado, a relação entre renda e *status* não se dá de forma linear, de maneira que enquanto pequenas variações em níveis baixos de rendimentos parecem se relacionar com melhoras acentuadas de *status*, nas camadas de rendimento mais alto – a partir, mais ou menos, de 2 mil reais –, aquela relação assume uma forma menos acentuada. Assim, parece ser correto afirmar que, ao menos no Brasil, um mínimo de renda é bastante impor-

ante para afirmar seu *status*, mas que, a partir de certo ponto, os rendimentos se tornam bem menos relevantes nesse sentido.

A fim de obter o coeficiente de correlação de Pearson, então, calculamos o logaritmo natural da renda, e o cruzamos, novamente, com os *scores* de *status*. Tendo transformado a relação entre renda e *scores* em uma relação linear, o coeficiente de Pearson ficou em 0,909,²⁸ indicando uma relação também acentuada e positiva, porém com intensidade um pouco menor – mas ainda muito alta – do que no caso de escolaridade.

Esses resultados também coincidem, em certa medida, com aqueles alcançados em outros países, que indicam correlação alta – mas com intensidades variáveis – entre a escala de *status* e medidas de rendimento e escolaridade, sendo a relação um pouco mais forte para esta segunda variável. Podemos afirmar que, do ponto de vista teórico, esse também seria um resultado esperado. Apesar da distinção conceitual, espera-se que o *status* social esteja relacionado com indicadores como renda e escolaridade. Além disso, espera-se também que essa

relação seja mais forte com a escolaridade, dado que tradicionalmente as credenciais educacionais e capital cultural tendem a conferir bastante prestígio a seus portadores, de modo mais evidente que o simples acúmulo de riquezas (Bourdieu, 2008).

No entanto, para afirmar que o efeito da escolaridade sobre o *status* é superior ao efeito da renda, os resultados expostos anteriormente não são sufi-

cientes, dado que ambas as variáveis estão também fortemente relacionadas. Para que possamos obter dados mais substantivos a esse respeito, trabalhamos com um modelo de regressão linear, inserindo os *scores* indicadores de *status* como variável dependente, e as médias de escolaridade e renda como variáveis independentes. Os resultados encontram-se na Tabela 3.

Tabela 3
Regressão Linear (OLS) da Escala de *Status* por Escolaridade e Rendimentos (log) (Brasil, 2013)

Variáveis independentes	Beta	Erro pd.	Std. Beta	t	sig.
Constante	-3,530	0,321	–	-10,997	0,000
Escolaridade	0,107	0,014	0,577	7,605	0,000
Rendimentos (log)	0,328	0,057	0,437	5,760	0,000

Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

Em primeiro lugar, devemos informar que o modelo rodado apresenta coeficiente de determinação (R^2) no valor de 0,937, indicando um excelente ajuste aos dados, de modo que as variações na hierarquia de *status* podem ser quase completamente explicadas, no caso brasileiro, por escolaridade e renda. O mesmo não ocorreu em outros países, nos quais apesar de um ótimo poder de explicação, o coeficiente de determinação (R^2) não chegava a valores tão altos. Voltaremos a esse ponto mais adiante.

Vemos, na última coluna, mais à direita, que tanto escolaridade quanto rendimentos apresentam efeitos significativos²⁹ sobre os *scores*, mesmo quando inseridas concomitantemente no modelo. A fim de compararmos os efeitos de uma e de outra, é preferível olhar para a quarta coluna (std. beta), onde se têm os coeficientes padronizados. Podemos notar, então, que o efeito padronizado da escolaridade (0,577) é maior do que aquele dos rendimentos (0,437).

Weber (1953) já afirmava que o *status* costuma estar mais associado à escolarização, consumo cultural e estilo de vida do que pura e simplesmente à riqueza material e econômica. Portanto, em confor-

midade com o que seria esperado segundo o referencial teórico, e também de acordo com o que ocorre em outros países (Chan, 2010), a hierarquia de *status* construída para o Brasil se encontra mais relacionada com educação do que com rendimentos.

Hierarquia de status e estratificação por classe

Como vimos, Weber estabelece uma importante distinção conceitual entre classe e *status* – duas dimensões da estratificação –, mas sem perder de vista a possibilidade de as mesmas estarem estritamente relacionadas na realidade.

Enquanto o *status* se refere à distribuição de poder social, classe diz respeito ao poder econômico, às chances relativas de sucesso dos indivíduos no mercado. Neste artigo, nos preocupamos em construir uma escala que pudesse ser interpretada como indicadora de uma hierarquia de *status*. Para analisar a relação entre classe e *status*, portanto, deveremos utilizar, além da escala que criamos, alguma categorização indicadora de classes.

Felizmente, como já tivemos a oportunidade de afirmar, nos últimos anos uma série de estudos vêm

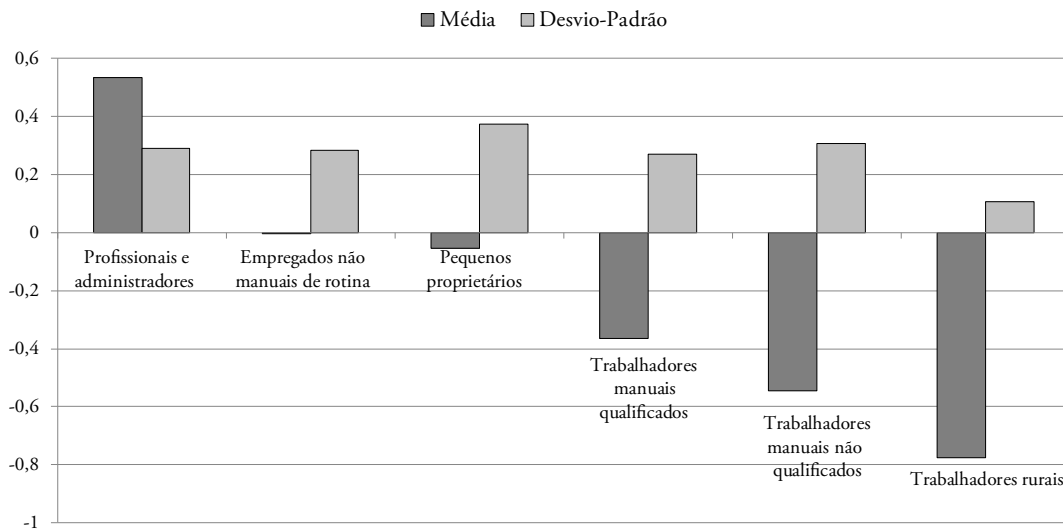
desenvolvendo os chamados esquemas de classe, ou seja, classificações que permitem aos pesquisadores dividir a população em diferentes categorias. Trabalharemos com aquele que internacionalmente é o mais conhecido dos esquemas de classe, o famoso EGP.

Desenvolvido por Erikson, Goldthorpe e Portocarero (1979, p. 37), o esquema de classes EGP é construído a partir das informações ocupacionais, e seu objetivo é “diferenciar posições dentro do mercado de trabalho e das unidades produtivas”. Na construção desse esquema, o primeiro critério de distinção separa empregadores, autônomos e empregados. O segundo critério é aplicado somente aos empregados – que, em geral, conformam a maior parte da população ocupada nas sociedades

modernas –, e separa as ocupações levando em conta o tipo de relação de trabalho. Dessa maneira, o eixo de classificação vai dos trabalhadores manuais ou não manuais de baixo *status*, até os profissionais, administradores e gerentes.

O esquema EGP foi originalmente construído com onze categorias, mas aqui utilizaremos uma versão mais agregada, de 6 categorias (Bergman e Joye, 2001), que são as seguintes: Profissionais e Administradores, Trabalhadores Não Manuais de Rotina, Pequenos Proprietários, Trabalhadores Manuais Qualificados, Trabalhadores Manuais Não Qualificados e Trabalhadores Rurais. O Gráfico 4 traz a média e o desvio-padrão dos *scores* de *status* para os indivíduos agregados em cada uma das seis classes.

Gráfico 4
Média e Desvio-padrão dos Scores de Status para as Classes EGP (Brasil, 2013)



Fonte: PNAD, 2013 (IBGE), elaboração própria.

Vemos que, enquanto a dispersão dos *scores* de *status*, indicado pelo desvio-padrão, não parece variar muito entre as classes – com pequena tendência de alta entre os Pequenos Empregadores, e de baixa entre os Trabalhadores Rurais –, há evidente relação entre as classes e a média no *score* de *status*. Conforme seria esperado, os Profissionais e Admi-

nistradores apresentam a média mais alta, no valor de 0,534. Há acentuada queda, então, quando passamos para os Empregados Não Manuais de Rotina, cujo *score* médio é de -0,001. A média para os Pequenos Proprietários, entretanto, fica bem próxima àquela do grupo anterior, no valor de -0,054. A partir daí, constatamos uma queda acentuada e

continua das médias, chegando a -0,366 entre os Trabalhadores Manuais Qualificados, -0,546 para os Trabalhadores Manuais Não Qualificados e, finalmente, -0,775 para os Trabalhadores Rurais.

Notamos, então, em primeiro lugar, uma clara relação entre classe e *status*, conforme já era esperado e também já constatado para outros países (Chan e Wing, 2010). Em segundo lugar, é possível identificar três diferentes patamares de *status* entre as classes. Primeiramente, temos os Profissionais e Administradores num patamar bem mais elevado. Já os Empregados Não Manuais de Rotina e os Pequenos Empregadores ocupam posições intermediárias e muito próximas. Finalmente, as classes de trabalhadores todas apresentam *scores* médios de *status* abaixo da média geral (-0,282), de modo decrescente entre os Trabalhadores Manuais Qualificados e os Trabalhadores Rurais, passando pelos Trabalhadores Manuais Não Qualificados.

Portanto, apesar de analiticamente distintos, classe e *status* também se encontram bastante relacionados no caso do Brasil. Enquanto categorias como a de Profissionais e Administradores apresentam *status* elevado, os trabalhadores manuais, em especial aqueles pouco ou não qualificados, possuem *status* muito inferior à média nacional. É provável, então, que essas distintas dimensões da estratificação se reforcem mutuamente.

Conclusões

Os resultados apresentados neste artigo possibilitam responder às questões colocadas inicialmente. Parece haver uma clara hierarquia de *status* do Brasil, na qual os profissionais, seguidos dos administradores e militares, ocupam o topo, e os trabalhadores manuais ocupam a base, sendo os trabalhadores domésticos a categoria com menor *status*. De modo geral, então, nessa hierarquia nós temos as ocupações não manuais no topo e as ocupações manuais na base, salvo exceções. Tais características foram, também, encontradas em outros países, e já podem ser consideradas uma tendência bem consolidada das escalas de *status*, apesar das peculiaridades de cada sociedade.

No caso do Brasil, assim como parece ocorrer em outros países latino-americanos, uma impor-

tante particularidade é a presença de muitas categorias, com grande peso do setor de serviços urbanos, representando um enorme contingente de trabalhadores com *status* inferior (em alguns casos similar) ao das categorias ocupacionais da indústria e do comércio.

Nossa escala se mostrou bastante relacionada com fatores como rendimentos e, principalmente, educação, de modo que quanto maior a escolaridade e a renda, maior também tende a ser o *status*. Quando comparamos a trabalhos semelhantes realizados em outros países (Chan, 2010), no Brasil a relação da hierarquia de *status* com essas informações é, aparentemente, mais acentuada. Finalmente, vimos que há uma clara relação entre classe e *status* no Brasil, já que Profissionais e Administradores tendem a apresentar *status* elevado, seguidos das camadas médias dos Pequenos Proprietários e Trabalhadores Não Manuais de Rotina e, enfim, chegando a níveis inferiores de *status* entre as classes trabalhadoras.

Tais resultados foram alcançados graças ao desenvolvimento de uma inovadora escala de *status* social para o Brasil. Tomando como referência o trabalho de Chan e Goldthorpe (2004, 2007), utilizamos as informações cruzadas das categorias ocupacionais de chefes de domicílio, e seus cônjuges, como indicadores de distância social, a partir dos quais a escala foi criada – fazendo uso da técnica de *optimal scalling*.

Acreditamos que o desenvolvimento dessa escala pode proporcionar grande avanço nos estudos sobre *status* social. Conforme procuramos mostrar nas primeiras seções deste artigo, apesar da importante distinção analítica entre classe e *status*, elaborada por Max Weber, nos últimos anos apenas medidas de classe foram bem desenvolvidas (Goldthorpe, 2000; Wright, 1989). No caso do *status*, quando lembrado, foi tratado a partir de escalas que não o definiam corretamente, como aquelas baseadas em informações do prestígio atribuído subjetivamente (Blau e Duncan, 1967) e/ou informações de escolaridade e rendimento (Ganzeboom, De Graaf e Treiman, 1992). Ou então, em outra tradição de estudos, o *status* foi muitas vezes tomado apenas como a dimensão simbólica da estratificação por classes (Bourdieu, 2008).

Mas, como vimos, a estratificação por *status* diz respeito à distribuição de honra e/ou prestígio social, atribuídos aos indivíduos em função de alguma característica de caráter coletivo (cor, gênero, origem social, nível de escolaridade, ocupação etc.), e que se expressa por meio de distâncias sociais estruturadas em relações percebidas e, até certo ponto, aceitas, de superioridade, igualdade e inferioridade. Essa hierarquia de *status* poderia, então, ser identificada principalmente através das relações mais íntimas, como amizade e matrimônio, já que estas tenderiam a se restringir a grupos com *status* similar. Por outro lado, a desigualdade de *status* tenderia a ser representada pela distância social – especialmente no que diz respeito às relações de maior proximidade.

Com base nessa definição, Chan e Goldthorpe (2004, 2007) tomam a escala de distâncias sociais que já vinha sendo desenvolvida pelos pesquisadores de Cambridge (Prandy e Lambert, 2003) como indicadora da hierarquia de *status* social. Sem dúvida, a escala que desenvolveram, e que neste trabalho aplicamos para o Brasil, é uma escala de distâncias sociais. Sua interpretação como uma hierarquia de *status*, entretanto, ainda vem sendo validada por meio de estudos que procuram aplicá-la a outros países (Chan, 2010) e, também, testar sua relação fenômenos que esperaríamos que fossem muito relacionados com *status* – como, por exemplo, o consumo cultural (Chan e Goldthorpe, 2007). Até o momento, podemos afirmar, a maior parte das evidências sustentam a sua interpretação enquanto uma hierarquia de *status* social.

Sua aplicação para o Brasil vem contribuir para essa agenda de pesquisa. Além disso, consideramos essencial buscar maneiras efetivas de estudar essa dimensão da estratificação no Brasil, já que se trata de uma sociedade reconhecidamente marcada pelas distâncias e hierarquias sociais (Matta, 1979; Freyre, 1961, 1936; Fernandes, 2009; Souza, 2006). Os resultados alcançados neste artigo, como vimos, indicam que, no caso da sociedade brasileira, além de se verificar grande variação e amplitude em termos de *status*, com uma importante parcela da população em categorias de prestígio muito baixo, as dimensões social e econômica da estratificação parecem mais entrelaçadas do que em outros

países. Tais resultados, sem dúvida alguma, trazem importantes informações sobre as características da hierarquia de *status* presente no país. Mais evidências, no entanto, são necessárias para interpretar-mos esses resultados de modo mais consistente.

Esperamos que este estudo sirva, portanto, de ponto de partida para uma agenda de pesquisa mais ampla, que tenha como meta analisar empiricamente as desigualdades por *status* no Brasil. Como próximos passos, seria interessante comparar os efeitos de *status* e classe sobre o comportamento dos indivíduos em termos de estilos de vida e consumo cultural. Caso a nossa escala consiga explicar, de modo mais contundente do que as classes, esse tipo de comportamento, conseguiríamos reforçar a sua interpretação como uma hierarquia de *status*.

Notas

- 1 Os partidos, interessados essencialmente na conquista do poder através do Estado, formariam uma terceira dimensão da estratificação (Weber, 1953).
- 2 Enquanto o termo “desigualdade” diz respeito à má distribuição de recursos (materiais, culturais, simbólicos etc.), a “estratificação” aponta para a estruturação das desigualdades em classes, grupos de *status* etc. (Scott e Marshall, 2009). Mais especificamente, a estratificação de uma sociedade poderia ser definida como a sua divisão interna em diferentes categorias, cada uma apresentando chances de vida específicas (Scott, 1996).
- 3 Max Weber denominava esse processo de *social closure*.
- 4 Um exemplo interessante dessas práticas encontra-se na análise de Ribeiro (2008) sobre distância social em contextos de proximidade territorial na cidade do Rio de Janeiro.
- 5 Os termos *Gemeinschaft* e *Gesellschaft* apontam para a diferenciação entre *comunidade* e *sociedade*. A primeira, típica de agrupamentos pequenos e economicamente pouco desenvolvidos, se constituiria a partir do sentimento subjetivo dos participantes de pertencer (afetiva ou tradicionalmente) ao mesmo grupo, havendo forte coesão social baseada na força dos laços de proximidade; já a segunda, que aponta para agrupamentos maiores e economicamente mais desenvolvidos, seria formada a partir da união de interesses particulares, havendo maior diferenciação entre os indivíduos, assim como maior liberdade para o estabelecimento de laços sociais.

- 6 Para mais detalhes sobre esse tema, ver Scott (1996).
- 7 Alguns esquemas de classe foram, inclusive, desenvolvidos especialmente para dar conta da estrutura sócio-ocupacional brasileira. É o caso do esquema de Nelson Valle Silva (*apud* Scalon, 1999), das Categorias Ocupacionais (CATs) elaboradas pelo Observatório das Metrôpoles (Ribeiro e Ribeiro, 2013) e também do esquema de inspiração neomarxista criado por Santos (2002).
- 8 Treiman (1977) desenvolveu uma medida internacional de prestígio, a chamada Siops, através da média do resultado de escalas geradas para aproximadamente sessenta países.
- 9 Em uma oposição clara à tradição dos estudos de classe, que trabalham com classificações discretas das informações ocupacionais. Sobre as vantagens e desvantagens dessas duas abordagens, ver Ganzeboom, De Graaf e Treiman (1992).
- 10 Dentro da tradição dos estudos de classe, é importante lembrar que Pierre Bourdieu, em especial em *A distinção* (2008), busca retomar a ideia weberiana de *status*. No entanto, ao fazê-lo, reduz o *status* à dimensão simbólica da divisão por classes.
- 11 Sobre a história da *Cambridge Scale*, ver Prandy e Lambert (2003).
- 12 Ver também Stewart, Prandy e Blackburn (1980) e Prandy (1990).
- 13 Segundo Prandy e Lambert (2003), os resultados são similares utilizando os dados de amizade ou matrimônio.
- 14 Posteriormente, alguns estudos passaram a fazer uso de modelos log-lineares. Chan e Goldthorpe (2004), no entanto, argumentam que os resultados são extremamente similares, de modo que não há vantagens em se utilizar tais modelos.
- 15 No caso do Brasil, o IBGE toma a CBO (Classificação Brasileira de Ocupações) como critério – com modificações pontuais – para classificar as ocupações das PNADs desde 2002.
- 16 No caso da Inglaterra, por exemplo, foram utilizadas 31 categorias (Chan e Goldthorpe, 2004).
- 17 Nenhum critério externo, como renda ou escolaridade, foi utilizado nesse processo.
- 18 É importante lembrar que testes realizados por autores como Prandy e Lambert (2003) já mostraram que os resultados são bastante próximos, utilizando-se dados de amizade ou matrimônio.
- 19 Muito utilizado em estudos sobre segregação espacial, esse índice é uma medida bastante conhecida. O cálculo do mesmo é necessário porque a *multidimensional scaling*, utilizada posteriormente, toma como *input* os dados de (dis)similaridade.
- 20 Nesta análise, utilizamos o modo intervalar de MDS-CAL, selecionamos *Torgerson* como a configuração inicial, indicamos *stress convergence* e *minimum stress* em 0.000001, e 1.000 para o máximo de iterações.
- 21 Para maiores detalhes a respeito dessa técnica, ver Borg, Groenen e Mair (2012).
- 22 As dimensões extraídas pela MDSCAL não são necessariamente interpretáveis, podendo apenas refletir variações resultantes de uma série de pequenos efeitos combinados.
- 23 Correlação significativa ao nível de $p < 0,000$.
- 24 Correlação também significativa ao nível de $p < 0,000$.
- 25 Vide o tradicional sistema Hindu de castas na Índia, onde a segunda casta (*Kshatriya*) era a dos militares, com a função de proteger a sociedade (Lensky, 1966).
- 26 É importante lembrar que a maior parte da categoria dos produtores rurais é composta por micro e pequenos produtores.
- 27 Correlação também significativa ao nível de $p < 0,000$.
- 28 Correlação também significativa ao nível de $p < 0,000$.
- 29 Ao nível de $p < 0,000$.

BIBLIOGRAFIA

- BERGMAN, Manfred Max & JOYE, Dominique. (2001), “Comparing social stratification schemas: Camsis, CSP-CH, Goldthorpe, Isco-88, Treiman, and Wright”. *Cambridge Studies in Social Research*, 9: 1-37
- BLAU, Peter M. & DUNCAN, Otis Dudley. (1967), *The American occupational structure*. Nova York, Free Press.
- BORG, Ingwer; GROENEN, Patrick J. F. & MAIR, Patrick. (2012), *Applied multidimensional scaling*. Heidelberg, Springer.
- BOURDIEU, Pierre. (2008), *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo, Edusp.
- CHAN, Tak Wing. (2010), *Social status and cultural consumption*. Cambridge, Cambridge University Press.
- CHAN, Tak Wing & GOLDTHORPE, John H. (2004), “Is there a status order in contemporary British society? Evidence from the occupational structure of friendship”. *European Sociological Review*, 20 (5): 383-401.

- _____. (2007), "Class and status: the conceptual distinction and its empirical relevance". *American sociological review*, 72 (4): 512-532.
- DEVINE, Fiona & SAVAGE, Mike. (2005), "The cultural turn, sociology and class analysis", in F. Devine *et al.* (orgs.), *Rethinking class: culture, identities & lifestyle*, Palgrave Macmillan.
- ERIKSON, Robert; GOLDTHORPE, John H. & PORTOCARERO, Lucienne. (1979), "Intergenerational class mobility in three Western European societies". *British Journal of Sociology*, 30 (4): 415-441.
- FERNANDES, Florestan. (2009), *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. São Paulo, Globo.
- FREYRE, Gilberto. (1936), *Sobrados e mucambos: decadência do patriarcado rural no Brasil*. São Paulo, Companhia Editora Nacional.
- _____. (1961), *Casa-grande & Senzala: formação da família brasileira sob o regime de economia patriarcal*. 2. ed. Rio de Janeiro, José Olympio.
- GANZEBOOM, Harry B. G.; DE GRAAF, Paul M. & TREIMAN, Donald J. (1992), "A standard international socio-economic index of occupational status". *Social Science Research*, 21 (1): 1-56.
- GOLDTHORPE, John H. (2000), "Social class and the differentiation of employment contracts", in _____, *On sociology: numbers, narratives, and the integration of research and theory*, Oxford, Oxford University Press.
- GOLDTHORPE, John H. & HOPE, Keith. (1972), "Occupational grading and occupational prestige". *Social Science Information/Sur Les Sciences Sociales*, 11 (5): 17-73.
- GRUSKY, David. (2008), *Social stratification. class, race, and gender in sociological perspective*. 3. ed. Colorado, Westview Press.
- LAUMANN, Edward O. (1973), *Bonds of pluralism: the form and substance of urban social networks*. Nova York, J. Wiley.
- LAUMANN, Edward O. & GUTTMAN, Louis. (1966), "The relative associational contiguity of occupations in an urban setting". *American Sociological Review*, 31 (2): 169-178.
- LENSKI, Gerhard Emmanuel. (1966), *Power and privilege: a theory of social stratification*. North Carolina, UNC Press Books.
- MATTA, Roberto da. (1979), *Carnavais, malandros e heróis: para uma sociologia do dilema brasileiro*. Rio de Janeiro, Rocco.
- MARQUES, Eduardo; SCALON, Céli & OLIVEIRA, Maria Aparecida. (2008), "Comparando estruturas sociais no Rio de Janeiro e em São Paulo." *Dados*, 51, 1: 215-238.
- MARSHALL, Thomas H. (1950), *Citizenship and social class*. Cambridge (UK), Cambridge University Press.
- PRANDY, Kenneth. (1990), "The revised Cambridge scale of occupations". *Sociology*, 24 (4): 629-655.
- PRANDY, Kenneth & LAMBERT, Paul. (2003), "Marriage, social distance and the social space: an alternative derivation and validation of the Cambridge Scale". *Sociology*, 37 (3): 397-411.
- PRETECEILLE, Edmond & RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. (1999), "Tendências da segregação social em metrópoles globais e desiguais: Paris e Rio de Janeiro nos anos 80". *EURE (Santiago)*, 25 (76): 79-102.
- RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. (2008), "Proximidade territorial e distância social: reflexões sobre o efeito do lugar a partir de um enclave urbano". *Revista VeraCidade*, 3 (3): 1-21.
- RIBEIRO, Carlos Antonio Costa. (2006), "Classe, raça e mobilidade social no Brasil". *Dados*, 49 (4): 833-873.
- RIBEIRO, Marcelo & RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. (2013), *Análise social do território: metodologia para o estudo da estrutura urbana brasileira*. Rio de Janeiro, Letra Capital.
- RIDGEWAY, Cecilia L. (2013), "Why status matters for inequality". *American Sociological Review*, XX (X): 1-16.
- SANTOS, José Alcides Figueiredo. (2008), "Classe social e desigualdade de gênero no Brasil". *Revista de Ciências Sociais*, 51 (2): 353-362.
- _____. (2002), *Estrutura de posições de classe no Brasil: mapeamento, mudanças e efeitos na renda*. Belo Horizonte, Editora UFMG.
- SILVA, Nelson Valle. (1974), *Posição social das ocupações*. Rio de Janeiro, IBGE.
- _____. (2003), "Os rendimentos pessoais", in C. Hasenbalg e N. V. Silva, *Origens e destinos: de-*

- sigualdades sociais ao longo da vida*. Rio de Janeiro, Topbooks.
- SCALON, Maria Céli. (1999), *Mobilidade social no Brasil: padrões e tendências*. Rio de Janeiro, Revan.
- SCOTT, John. (1994), "Class analysis: back to the future". *Sociology*, 28 (4): 933-942.
- _____. (1996), *Stratification and power: structures of class, status and command*. Cambridge, Polity Press.
- SCOTT, John & MARSHALL (2005), *Oxford dictionary of sociology*. Oxford, Oxford University Press.
- SOUZA, Jessé. (2006), *A construção social da subcidadania: para uma sociologia política da modernidade periférica*. Belo Horizonte, Editora UFMG.
- STEWART, Alexander; PRANDY, Kenneth e BLACKBURN, Robert Martin. (1973), "Measuring the class structure". *Nature*, 245 (5426): 415-417.
- _____. (1980), *Social stratification and occupations*. Londres, Macmillan.
- TÖNNIES, Ferdinand. (1953 [1931]), "Estates and classes", in R. Bendix e S. M. Lipset (eds.), *Class status and power*, Glencoe, Free Press.
- TREIMAN, Donald J. (1977), *Occupational prestige in comparative perspective*. Nova York, New York Academic Press.
- WARNER, W. Lord & LUNT, Paul Sanborn. (1942), *The status system of a modern community*. New Haven, Yale University Press.
- WEBER, Max. (1953), "Class, Status and Power", in R. Bendix e S. M. Lipset (eds.), *Class, status and power: a reader in social stratification*, Glencoe, Free Press.
- WEEDEN, Kim A. & GRUSKY, David B. (2004), "Are there any big classes at all?". *Research in Social Stratification and Mobility*, 22: 3-56.
- WRIGHT, Erik Olin. (1989), *The debate on classes*. Londres, Verso.

**UMA NOVA ABORDAGEM
EMPÍRICA PARA A HIERARQUIA
DE STATUS NO BRASIL**

André Ricardo Salata

Palavras-chave: *Status*; Escala; Estratificação; Desigualdades; Distâncias sociais.

Uma das características mais importantes das análises de Max Weber a respeito das desigualdades é a conhecida separação entre classe econômica e *status* social como duas dimensões distintas da estratificação. O presente trabalho tem como objetivo, então, verificar se no Brasil atualmente poderíamos identificar uma hierarquia de *status* bem definida, e quais seriam suas características. Para tanto, serão utilizados os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (2013), através dos quais – utilizando a técnica de *multidimensional scaling* –, trabalharemos as informações cruzadas referentes às categorias ocupacionais de chefes de domicílio e seus cônjuges. Como resultado da análise, teremos uma escala de proximidades e distâncias sociais, que será apresentada, analisada e, também, discutida a sua validade enquanto indicadora de *status*.

**A NEW EMPIRICAL APPROACH
FOR THE STATUS HIERARCHY IN
BRAZIL**

André Ricardo Salata

Keywords: *Status*; Scale; Stratification; Inequality; Social distances.

One of the most important features of Max Weber's analyzes about inequality is the known distinction between economic class and social status as two separate dimensions of stratification. The present paper, then, aims to verify if in contemporary Brazil we could identify a well-defined status hierarchy. Data from the National Household Survey (2013) will be used, through which – applying the *multidimensional scaling* technique –, we will work cross information concerning occupational categories of heads of households and their partners. As a result, we will have a range of social proximities and distances, to be presented, analyzed and also discuss the validity of its interpretation as a status indicator.

**A NOUVELLE APPROCHE
EMPIRIQUE DE PRESTIGE
HIERARCHIE AU BRÉSIL**

André Ricardo Salata

Mots-clés: Prestige; Echelle; Stratification; Les Inégalités; Distances sociales.

Une des caractéristiques les plus importantes des analyses de Max Weber des inégalités est la séparation entre la classe économique et le prestige social comme deux dimensions distinctes de la stratification. Ce document vise à vérifier puis au Brésil on pourrait identifier une hiérarchie de statut bien défini, et quelles sont ses caractéristiques. À cette fin, les données de l'Enquête Nationale par Sondage seront Utilisées (2013), par laquelle – en utilisant la technique de *multidimensional scaling* – nous allons travailler les informations croisées concernant les catégories professionnelles de chefs de ménage et de leurs conjoints. À la suite de l'analyse, nous avons une gamme de proximités et distances sociales, qui seront présentés, analysés et discutés sa validité en tant qu'indicateur de prestige.