

# REPRODUÇÃO E MUDANÇA SOCIAL: DEBATES EM SOCIOLOGIA DA EDUCAÇÃO<sup>1</sup>

Fernando Tavares Júnior<sup>2</sup>

## RESUMO

Dentre os argumentos centrais mobilizados pela Sociologia da Educação dedicados à análise das mudanças sociais contemporâneas, duas vias se contrastam: de um lado a interpretação das mudanças como “aparentes” e sem impacto sobre a estrutura das relações sociais, reiterando a tese reprodutivista e, de outro lado, as hipóteses de transformação gradual da sociedade, através de múltiplas mudanças cumulativas, capazes de induzir alterações qualitativas com o amadurecimento do processo histórico. Observam-se limites conceituais, em especial derivados da capacidade de operacionalizar categorias de análise adequadas a casos concretos. De outro lado, é a sofisticação de tais conceitos e categorias que demonstra maior potencial para avançar modelos mais ajustados tanto teórica quanto empiricamente.

**Palavras-chave:** Sociologia da educação; mudança social; igualdade

## Reproduction and social change: discussions in sociology of Education

## Abstract

Among the central arguments discussed by the Sociology of Education about contemporary social change, there are two perspectives: the interpretation that believes social changes hasn't true impact on the social structure, like reproductive thesis; and the other, those who believe that social changes are occur as a slow transformation based on multiple cumulative changes in the historical process. Difficulty is more often on operationalization of those theses to specific empirical cases. On the other hand, the improvement of such concepts and categories is the best way to advance in theoretical and empirical models.

**Key-words:** ociology of Education; social change; equality

## APRESENTAÇÃO

A utopia da igualdade, mesmo contra factual, sempre esteve no horizonte das sociedades modernas nos últimos séculos. Exatamente o descompasso entre sua busca, através de políticas públicas, movimentos sociais, estratégias de governos, revoluções/reformas *et all*, e os limites de sua realização tem marcado o debate sociológico há séculos e instruído profundas discussões teóricas, empíricas, políticas e de outras esferas, tanto a partir da perspectiva da *igualdade de oportunidades* quanto da *igualdade de resultados*. São poucos os campos teóricos cuja centralidade impõe traços tão transversais no grande escopo das Ciências Humanas e Sociais, afetando os mais diversos objetos, temas e debates. No entanto, embora pareça diluído, este debate conceitual permanece rigoroso e denso em seu *core* teórico

e empírico. Os principais expoentes deste campo acabam por ocupar posição central e de destaque em suas Ciências, como Pierre Bourdieu, Gary Becker, Amartya Sen, John Goldthorpe e tantos outros. Este artigo sintetiza o esforço de recuperar uma parcela relevante deste debate.

O cerne do debate ao longo dos anos esteve primeiramente centrado na discussão em torno das concepções de igualdade. Se privilegiada a liberdade individual, importaria a defesa da *igualdade de oportunidades*, onde todos partiriam de um nível equivalente de condições de partida para, a partir dele, perseguir seus objetivos pessoais e coletivos. Logicamente, como cada um acabaria aplicando níveis diferentes de esforço e trabalho, apresentando níveis diferentes de apti-

<sup>1</sup> O presente trabalho foi realizado com apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), através de seu Edital Universal e do Programa Observatório da Educação, da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – CAPES/Brasil, aos quais o autor reconhece o indispensável apoio e expressa sua gratidão em prol do desenvolvimento científico e educacional do Brasil.

<sup>2</sup> Professor adjunto do Departamento e do Programa de Pós Graduação de Ciências Sociais do Instituto de Ciências Humanas da Universidade Federal de Juiz de Fora. Email: ftavares@caed.ufjf.br

dões, talentos e qualificações e mesmo sendo favorecido por condições aleatórias diversas (“sorte”), seriam justas as diferenças nos resultados. Embora subliminarmente ainda muito difundida<sup>3</sup>, hoje são conhecidos os limites para efetiva realização da igualdade de oportunidades uma vez que as classes detentoras de qualquer privilégio operam sempre em reação e contrárias à difusão de oportunidades iguais às demais classes e mesmo suas frações.

Mais do que um ideário mitológico e utópico em torno de sua plena realização, muito se tem avançado, tanto teórico quanto empiricamente, na análise das condições de equalização, ou seja, da diminuição das diferenças de origem social e da ampliação das oportunidades para aqueles que partiram em condições de desvantagem. Desde Jencks (1972), observa-se que difusão de oportunidades indiretas, como o acesso à educação, tem alcance limitado na realização social. Importa o ganho social advindo com a diminuição das desigualdades e com a ampliação da equalização das oportunidades. Soma-se o clássico argumento de A. Marshall (1996, original de 1890), focado no retorno econômico mais que social, a partir de que:

Precisamos procurar uma parte dos benefícios econômicos imediatos que a nação pode obter da melhoria da educação geral e técnica da massa da população. Precisamos olhar não tanto para os que figuram nas fileiras das classes trabalhadoras, mas aqueles que se elevam, de um nascimento humilde, às categorias mais elevadas dos operários especializados, tornando-se contramestres e patrões, ampliando os domínios da ciência, aumentando a riqueza nacional na arte e na literatura. As leis que governam o nascimento dos gênios são inescrutáveis (...) mais da metade dos gênios que nasçam em um país (advenham) dessa classe: e deles, a maior parte não se desenvolve por falta de oportunidade. (pp.267-8)

Portanto, a desigualdade de oportunidades, além de injusta, torna-se, até mesmo para os interesses capitalistas, um desperdício perverso. Nesse sentido, ela é antieconômica.

Ao se debater a igualdade de oportunidades no mundo moderno, o papel da educação assu-

me destaque. No entanto, a equalização social não foi sempre um objetivo escolar prioritário. A escola começou a ser objeto das políticas de equalização quando já consolidado o primeiro estágio de construção de um modelo de escola única, e definido um conjunto de saberes e práticas que forjariam a identidade e a unidade nacional. Essa escola única passa a ser, principalmente depois da Segunda Guerra Mundial, uma instituição vista como veículo de mobilidade e promotora de equalização:

O tema das desigualdades ficou ausente do primeiro período da sociologia da educação, iniciada por Durkheim no final do século XIX. Seu problema era a criação de uma consciência coletiva. A questão da mobilidade social não era posta. Em compensação, ela encontra-se no centro da cronologia curta, que corresponde ao projeto da escola única. (Derouet, 2002:5)

Mais radical que a igualdade de oportunidades, a expectativa de *igualdade de resultados* também merece consideração. Neste caso, importam menos as trajetórias e os objetivos individuais e mais a definição de elementos comuns a serem garantidos a todos, a partir da partilha coletiva da produção social. Embora geralmente apenas relacionada a experiências socialistas e comunistas, a igualdade de resultados também encontra expressões em regimes democráticos. Renda mínima, afirmação de direitos universais e públicos, garantias fundamentais de cidadania, dentre outras políticas públicas de equalização, podem ser lembradas como decorrências da concepção de igualdade de resultado.

Esse debate acerca de projetos de Sociedade, seus desafios, limites e dilemas, não passou ao largo da Teoria Social. Embora nem sempre ocupe o centro das discussões, é exatamente ele que instrui os debates que acabam por ocupar sazonalmente, e por vezes de maneira cíclica, a atenção de Cientistas Sociais. Fundamentam tais argumentos tradições sociológicas distintas e também opções epistemológicas e metodológicas por vezes díspares. De um lado, há a tradição francesa, com valorização de elementos culturais e coletivos, relevância do todo sobre as partes, os grupos e classes, produtos da divisão do trabalho

Exemplos são vastos em nossa tradição sócio-política e cultural, como o ditado popular que adverte para “não dar o peixe a quem pede, mas ensiná-lo a pescar” ou “quem trabalha sempre alcança” ou “Deus ajuda quem cedo madruga” e tantas outras assertivas morais.

social, como mediação entre o indivíduo e a sociedade, com tendências a preservar estruturas, valores e *modus operandi*. De outro lado, há a tradição britânica, pouco estudada e por isso menos também conhecida no Brasil. Para destacar elementos mais discrepantes, deve-se lembrar do individualismo metodológico, a defesa da liberdade como atributo fundamental do moderno, a expectativa da fluidez social como indicador de desenvolvimento e realização das possibilidades de mobilidade e justiça, a afirmação dos direitos e uma percepção mais dinâmica e fluída das classes, com ênfase na ação, seja individual, do pequeno grupo (i.e. família) ou coletiva (i.e. classe).

De um lado e de outro, são apontadas (e denunciadas) evidências de claros limites da sociedade capitalista na realização dos “sonhos modernos”. A partir disso torna-se possível configurar um quadro sintético para compreensão do debate que aqui se pretende ilustrar. O esforço de parcimônia sempre é penalizado pelas limitações e incompletudes derivadas. Ainda assim, consegue vislumbrar de um lado as críticas aos limites sociais que a estrutura assumida pelas sociedades contemporâneas, a partir das imposições capitalistas, enfrenta na materialização das utopias que sustentam a crença neste modelo de sociedade, como igualdade, justiça, liberdade, *et all*. De outro lado, há a esperança e a aposta neste mesmo modelo de sociedade como o melhor mecanismo possível de realização social até então conhecido. Tal defesa, principalmente impetrada a partir da Ciência Econômica ou da Economia Social como expressão da tradição sociológica britânica, acredita nos mecanismos de mercado e de regulação estatal como as melhores criações históricas passíveis de implementar melhores condições de vida para a humanidade.

Vê-se, portanto, uma oposição entre crenças liberais de um lado e suas críticas de outro. Tais críticas, no entanto, não são homogêneas. Há um conjunto de críticas que afirmam o impedimento na realização da igualdade. Tais argumentos, próprios do ao Reprodutivismo, tendem à defesa mais fulcral de mudanças estruturais na sociedade. De outro lado, há argumentos mais ligados

aos limites dos mecanismos escolhidos (políticas públicas) para tal realização. Neste caso, haveria espaço para reformas, melhorias e avanços nesta mesma estrutura social, embora a tendência predominante seja mesmo a da manutenção das estruturas, da inércia das posições sociais, da reação perene das classes privilegiadas na direção da manutenção de seus privilégios, dentre outras ações mantenedoras do *status quo*.

Tal como citado anteriormente, este debate é extenso, denso e dinâmico. Optou-se aqui pela proposta de uma breve síntese de alguns dos argumentos que instruem este debate. Como toda síntese, esta também se confessa limitada pela opção em prol da parcimônia e da seleção necessária de teses. Apresentar-se-á primeiramente o argumento dos *Limites Sociais*, a partir da obra de Fred Hirsch (1977). O autor desenvolve os argumentos em torno dos impedimentos sociais à expansão e equalização de bens, serviços e benefícios. A igualdade, além de contra factual e conflitante com a liberdade, seria também operacionalmente impossível. O máximo atingível seria um *grau ótimo de igualdade*, ainda assim imperfeito, limitado, com todos os constrangimentos impostos pelos mesmos limites sociais que caracterizam a distribuição de bens. Daí a crítica a políticas de equalização que desconsideram o caráter *posicional* da economia.

Embora partindo de premissas e concepções teórico-metodológicas completamente distintas, Pierre Bourdieu desenvolve um argumento muito similar no horizonte. Os limites para Bourdieu não derivam da estrutura econômica, mas da estrutura de classes e sua dinâmica. São as classes que operam na direção da Reprodução. Estariam então nos mecanismos sociais, e em sua dinâmica, os elementos para compreender as tendências e os limites à realização dos ideais modernos. Por fim, há os argumentos breves de Raymond Boudon (1973, 1981), sintetizados recentemente pela brilhante resenha de John Goldthorpe (2000, 2010) acerca deste mesmo debate. Neste caso, tenta-se superar os limites teóricos até então colocados no horizonte do debate. Se há caminhos possíveis para superar tal ordem de desigualdade

<sup>3</sup> “hiato de gênero (gender gap) na educação ocorre quando existem diferenças sistemáticas nos níveis de escolaridade entre homens e mulheres”. (BELTRÃO; ALVES, 2004)

de, mesmo que não se alcance a igualdade plena e perfeita, quais seriam tais mecanismos? Como operariam? Quais seriam seus limites e potencialidades? Esses seriam então alguns dos argumentos, autores, obras e teses que podem apresentar a um estudante, ou neófito ao campo, elementos em torno dos quais se baseia a produção acadêmica referente a este objeto.

Nos próximos parágrafos, são apresentados os argumentos tal como dispostos nas linhas acima. Mais do que um aprofundamento em cada tese, importa sua originalidade, compreender sua contribuição ao campo, suas diferenças em relação às teses divergentes na Teoria Social e a possibilidade de incitar indagações, instruir novas pesquisas e novos argumentos para o desenvolvimento do debate.

### **FRED HIRSCH: OS LIMITES SOCIAIS IMPOSTOS PELA ECONOMIA POSICIONAL**

Colhidos os frutos da Era de Ouro do Capital no pós guerra, descrito por Hobsbawm (1997) como um dos mais expressivos períodos de progresso econômico da história, o ocidente se viu diante de crises. No final dos anos 1960s e início dos 70s o cenário econômico apontava adiante um período de desenvolvimento complicado, o que veio a se confirmar na década de 80, também identificada como uma “década perdida”. O *toyotismo japonês*, e todo o modelo econômico identificado como Pós Fordista ou derivado da Reestruturação Produtiva, mostrava-se mais competitivo que o fordismo. A Social Democracia perdia terreno para o Liberalismo e o Neoliberalismo. As eleições de Thatcher e Reagan demonstravam sinais de um desvio à direita nos centros do capitalismo ocidental. Quando Hirsch (1977) publica *Social Limits to Growth*, em resposta ao *Clube de Roma* e seu relatório – *The Limits to Growth* (MEADOWS et al, 1972), estabelece-se a segunda face da crítica fulcral ao liberalismo tradicional e sua mão invisível, somada à Teoria do Equilíbrio de John F. Nash, matemático que depois veio a ganhar o Nobel de Economia em 1994.

Em “Limites Sociais do Crescimento”, Hirsch

(1977) investiga as bases conceituais da moderna economia política, tornando-se uma obra exemplar pela maneira como se propõe o problema e por sua metodologia e tratamento. O autor identifica dilemas conceituais na análise econômica e trata dos limites impostos pela própria expansão econômica e sua distribuição social. Por consequência, discutem-se os limites da adesão a uma política econômica profundamente mergulhada na lógica do crescimento e da redistribuição de renda (i.e. keynesianismo). Segundo o autor, o início do problema está exatamente na “complexidade e ambiguidade parcial do conceito de crescimento econômico” (1977, p.13). A aceitação do modelo keynesiano como a alternativa mais adequada para aliar expansão e distribuição econômica é criticada em função de suas premissas. Uma vez que suas bases conceituais mostram-se equivocadas, logo todo seu corolário também seria portador daqueles vícios. A análise está então baseada em três temáticas: a afluência material, a distribuição de renda e a ação coletiva.

Para Hirsch, a preocupação com os limites do crescimento estava mal colocada, uma vez que focava limites físicos distantes e não se detinha em limites imediatos que são de origem social e não exclusivamente material. A análise volta-se à economia posicional e projeta uma estruturação social distributiva limitada. A economia posicional refere-se a produtos, bens, serviços, posições e outros atributos econômicos que são, por definição, escassos e seu valor é dado exatamente em função da disfunção entre sua demanda e sua escassez. Um exemplo típico é uma obra de arte ou uma casa numa posição privilegiada. É possível multiplicar as cópias da obra ou postais com a vista dessa casa, mas não seus originais. Quanto maior a procura pelo original, maior seu valor. Ao contrário de seus equivalentes materiais (carros, TVs, etc), cuja elevação da procura pode ser respondida com a ampliação da oferta e em determinado momento tal bem pode ser disseminado socialmente, no caso dos bens posicionais a elevação da procura não encontra resposta possível, o que gera um tipo específico de inflação e deterioração das condições de uso. O mesmo se aplica, por exemplo, ao trânsito e à ocupação de uma determinada avenida ou traje-

to mais curto e rápido. Se todos que pretendem realizar um trajeto optam pela mesma avenida, ela se congestiona e o trajeto perde seu principal benefício. Os exemplos são infinitos. Importa perceber que a introdução do conceito de bem posicional altera a lógica de reflexão econômica e incorpora elementos sociológicos aos modelos de equilíbrio.

Nessa perspectiva, uma sociedade atingiria apenas um grau ótimo de (des)igualdade. Tenderia, na melhor das hipóteses, à ampliação de estratos médios (em losango), em detrimento à estrutura piramidal clássica, caracterizada pela pobreza em sua larga base. O problema estaria inicialmente no fato de o crescimento trazer consigo efeitos colaterais. Um dos principais problemas decorre da frustração perante as promessas das políticas de crescimento de alcançar metas na prática inatingíveis, logo uma propaganda enganosa para a sociedade, e que traz consigo a deterioração das condições de vida juntamente com a capacidade potencial de ampliação de consumo, incitando uma competição posicional que representa, ao mesmo tempo, um desperdício de recursos, uma frustração de expectativas e um processo inflacionário sobre bens escassos, fatores de manutenção da estrutura social.

O crescimento acabaria por anular alguns de seus próprios benefícios. A análise é baseada nas características da economia posicional derivada da escassez social, seja ela física (i.e. obras raras, produtos e serviços exclusivos) ou social (i.e. cargos de comando). A lógica do crescimento econômico cria a falsa promessa de ampliação das ofertas de qualidade de vida. O que pode ser verdadeiro na economia material se mostra ilusório na economia posicional. Esse é o primeiro limite social do crescimento. A crítica aponta que, embora o crescimento econômico ofereça a possibilidade de ampliação de bens e serviços para a economia material, ele é incapaz de fazê-lo para a economia posicional, onde impera a escassez e onde são travados os principais embates na competição por melhores lugares na sociedade e melhorias do padrão de vida. A competição posicional, por sua vez, gera um consumo defensivo, executado na tentativa de manter a posição social em função da ampliação do acesso de am-

plas camadas da população a determinados bens e serviços antes limitados, que representa para a sociedade como um todo um desperdício de recursos, uma frustração de investimento, uma propaganda enganosa de elevação da posição social e, portanto, um efeito negativo. De forma simplificada, ao ampliar o consumo e o acesso à economia material, crescimento econômico gera competição posicional, voltada para bens e serviços regidos pela escassez, sendo essa competição negativa para o conjunto da sociedade. Logo, a própria sociedade impõe um limite ao crescimento que diz respeito a sua forma de organização e a gestão de seus bens posicionais, devendo o crescimento ser planejado tendo em vista evitar a competição posicional, logo o desperdício, a frustração, a deterioração das condições de uso, a inflação dos bens escassos, o consumo defensivo, a propaganda enganosa ou a “falsa promessa de equalização”.

A tese de Hirsch é que o ciclo econômico da satisfação não é tão simples, sendo afetado pelas condições de uso, que, por sua vez tendem a se deteriorar à medida em que o uso se generaliza. A expansão da economia material forçaria um consumo defensivo que faria com que a sociedade passasse por uma “série de transações para a realização de desejos pessoais que deixa cada indivíduo numa situação pior do que a existente quando a transação foi empreendida” (HIRSCH, 1979, p. 18). Um caso importante é o investimento em educação no esforço de ampliar o acesso a níveis mais elevados de escolaridade como forma de ascensão de camadas baixas na expectativa de que, obtendo o diploma, obteriam empregos melhores. Ao ver na educação uma forma de equalização simples, não se percebe que os empregos melhores permanecerão escassos enquanto os diplomas se universalizam, logo elevar-se-ão a competitividade e os critérios de seleção, exigindo-se mais escolaridade. De certa forma, o investimento feito se mostrará frustrado em seus intentos pois não realizará seus objetivos econômicos, uma vez que concomitante com a ampliação do acesso dos trabalhadores aos níveis básicos, as camadas superiores realizam um consumo defensivo para obtenção de níveis mais elevados de escolaridade, preservando a diferença de escolaridade e das credenciais

na corrida de obstáculos para a seleção para os melhores cargos.

Sendo assim, a competição posicional não gera realização econômica de resultados (satisfação), logo seria “antieconômica”. Entretanto, é uma competição que apresenta aspectos positivos ao elevar a eficiência da sociedade, como no exemplo da educação que tende a elevar a produtividade, a qualidade e o desempenho. Não cabe aqui entrar no debate específico dos ganhos sociais da elevação da escolaridade e da produtividade. Importa destacar que a universalização da educação carrega em si um elemento de frustração de sua capacidade econômica e social e de perda do poder de mercado da credencial educacional, o que em última instância corrobora o argumento.

O problema da competição posicional traz consigo os dilemas da coordenação da ação coletiva (política) e a necessidade de uma moral social para o bom funcionamento do mercado (ética). Segundo Hirsch, seria preciso acionar mecanismos éticos e políticos para frear os excessos da competição posicional e regularizar a sociedade rumo a um grau ótimo de desigualdade. Ou seja, uma vez aceito que certa parcela de desigualdade é natural e benéfica a todos, seria necessário pensar uma política econômica que esteja voltada para o equilíbrio através de um grau ótimo de desigualdade, limitando os prêmios (HIRSCH, 1977, p. 260-264), logo inibindo a competição posicional. São criticadas, portanto, políticas distributivas que desconsideram aspectos posicionais, baseadas no crescimento aliado à distribuição de renda. Este tipo de estratégia seria enganosa e levaria a frustrações e efeitos colaterais para toda a sociedade ao perseguir um objetivo inatingível e inadequado. Hirsch mostra que o principal problema econômico enfrentado naquele contexto era uma necessidade estrutural de fazer recuar os limites do auto-avanço econômico, uma vez que tal ciclo trouxe consigo limitações e negatividades: como frustrações, desperdício, tensão e inflação.

As metas keynesianas de estabilização, distribuição e crescimento estavam baseadas em conceitos que obscureceram a dualidade adjacente

ao mercado e ao consumo. Como focadas no consumo como motor do processo (por motivar a produção, aumento emprego, etc.) não identificavam que os custos sociais e as preferências individuais não tinham como ser imediatamente repassadas aos produtores no que tange à gerência da economia posicional. Assim, a ação coletiva ficaria refém de uma moral social frágil e individualista, que se torna incapaz de indicar o bem coletivo, que seria a cooperação e a abstenção da competição posicional. Tal moral frágil acaba levando à ação individualista, isolada e ao prejuízo coletivo. Dada a natureza dos bens posicionais, eles não são passíveis de distribuição ampliada. A desigualdade deixa de ser vista como anomalia e passa a ser aceita no argumento como na realidade o é: factual. Logo, seria melhor encontrar um grau ótimo de desigualdade que favoreça ao mesmo tempo a liberdade do que políticas distributivas ilusórias que desencadeiam uma competição negativa, baseada no consumo defensivo.

O equilíbrio entre o positivo e o negativo é influenciado por outro equilíbrio: material e posicional. Entretanto, o crescimento da economia material leva sempre à ambição por bens posicionais, o que por sua vez leva à sua inflação e perda de qualidade. Os bens posicionais passam a ser gerenciados pelo mercado como num leilão, o que tende por si só à elevação do preço relativo, uma dupla inflação que beneficia quem já possuía tais bens e à conseqüente redução percentual da população com acesso a esses bens, logo à desigualdade – efeito contrário do esperado no início.

Outro caso é a perda da realização econômica de determinados bens, definida a partir da satisfação que proporcionam. Tal perda seria decorrente da deterioração das condições de uso, como se aplica ao exemplo dos congestionamentos de carros em centros urbanos. A maior participação, decorrente da ampliação do consumo, “afeta não apenas o número de participantes, mas o próprio jogo” (HIRSCH, 1977, p.62), deteriorando a qualidade e reduzindo a atratividade. Logo, envolve um “desperdício social potencial, na medida em que o resultado combinado da série de decisões individuais deixa todos os interessados em pior situação” (HIRSCH, 1977, p.64).

O caso da ampliação das ofertas educacionais envolve um terceiro tipo de limite, relacionado às barreiras de seleção. O exemplo da perda do valor das credenciais educacionais já foi citado anteriormente. Importa aqui destacar que, em qualquer das formas, o que os vencedores ganham é o que os derrotados perderam. A competição posicional tende a se tornar “um jogo de soma negativa”. Um contraponto possível é que crescimento econômico pode provocar a ampliação das posições e dos benefícios sociais, pela expansão da economia, logo uma expansão absoluta e relativa das posições sociais “privilegiadas”. Tal fenômeno é claramente observado na aferição da mobilidade social estrutural, onde a ampliação das posições nas classes mais altas, provocada pela industrialização e expansão econômica, amplia consigo as oportunidades de mobilidade ascendente. Além disso, no conjunto, a mobilidade circular entre as camadas superiores, médias e inferiores tenderia a provocar, em longo prazo, uma equalização intergeracional maior, ampliada pelo agregado na economia familiar. Ainda assim, importa destacar o caráter amplo da análise. Ao se pensar a sociedade em seu conjunto, observa-se a deterioração das posições de classe antes “privilegiadas”, em especial as médias. Além disso, os processos de mobilidade são também limitados socialmente e apresentam mecanismos que tendem à manutenção do *status quo*.

A competição posicional leva fatalmente a desperdícios sociais e esse processo traz consigo um dilema de ação coletiva. A procura individual no setor posicional é um “guia desorientador” daquilo que os indivíduos procurariam se pudessem ver os resultados de suas escolhas combinadas e agir segundo essa visão, “pois a procura de bens posicionais busca o que não pode ser oferecido. O produto econômico que provoca sofre, portanto, de uma anomalia” (HIRSCH, 1977, p.84). O consumo defensivo, derivado principalmente de gastos com bens ou produtos intermediários necessários (como educação para se ocupar uma posição de prestígio), não realiza imediata satisfação. Não seria então econômico, embora registrado como insumo na medida convencional do crescimento econômico como aumento do consumo. Dado que para o homem

o supérfluo torna-se necessário, a satisfação na economia material levaria a base da sociedade à busca de bens posicionais e, em contrapartida, isso provoca uma atitude mais defensiva das camadas superiores em proteger seu *status*.

A elevação do consumo material traria consigo a elevação da competição posicional que, por sua vez, faz com que o “progresso econômico se pareça com uma dessas corridas simuladas que deixam os participantes no mesmo lugar” (HIRSCH, 1977, p.92). Daí a célebre metáfora da fila em movimento, também ilustrada na obra de Bourdieu (1979). Quanto maior o papel do consumo posicional, mais incisiva seria a deformação do funcionamento econômico. Embora se espere que com o tempo a economia material permita a extensão do acesso gradual a bens de consumo (como eletrodomésticos), o mesmo não se aplica aos bens posicionais (como posições sociais privilegiadas ou de comando). Tal disfunção sempre operará efeitos colaterais como a frustração pela propaganda social enganosa, o consumo defensivo e seu desperdício, a manutenção ou acirramento das desigualdades, indicando que a “interação dinâmica entre os setores material e posicional torna-se negativa” (HIRSCH, 1977, p. 103).

Tais exemplos fazem parte dos efeitos negativos da concorrência posicional para a sociedade em alusão à subsunção das relações sociais à lógica capitalista. O mesmo se aplica ao tempo e seu uso. Partindo do pressuposto da satisfação e da qualidade de vida, quanto mais o trabalho exige tempo e dedicação dos trabalhadores, isso também se torna um limite à satisfação pessoal: “A redução do bem estar aumenta o incentivo para o trabalho, e o trabalho por dinheiro, mais do que pela satisfação que ele possa proporcionar” e os incentivos a essa transferência, qual seja, de um tempo voltado ao bem estar para um tempo de trabalho rentável, “não refletem necessariamente uma vantagem social comparável na forma de maior produtividade na economia” (HIRSCH, 1977, p.115).

Uma das decorrências principais para a sociedade é a perda de valores sociais relevantes, como cordialidade, vida associativa, agregação,

civismo, e a conseqüente deterioração moral. Isso representaria uma perda de capital social, seja ele na forma de estoque ou de laços sociais. Admitindo a análise de Putnam (1996), essa perda do estoque de capital social significa um limite social mais grave em relação à perpetuação do próprio desenvolvimento econômico e o progresso social a médio prazo, por corroer a sociabilidade e essa erosão é aprofundada pela “influência da publicidade e da ética do interesse individual do mercado”, logo afetando bases importantes para a dinâmica política. O resultado seria a elevação do consumismo como uma tendência em favor dos bens materiais, obtendo satisfação não dos bens em si, mas das propriedades que encerram, o que agrava o fetichismo típico do capital.

O mercado, todavia, se mostraria sempre insuficiente para responder ao conjunto das demandas dos cidadãos consumidores. É necessária uma esfera superior, que possibilite a organização de uma ação coletiva eficiente para prover a satisfação social – logo é um problema mais político do que econômico. Contudo, a erosão da sociabilidade impede a solução dos problemas da ação coletiva sob bases conhecidas e a saída individualista tende a agravar o problema por possibilitar respostas no âmbito da concorrência posicional e, portanto, isoladas e que tendem à privatização da vida. Esse conjunto eleva os custos inerentes à dinâmica social e não consegue satisfazer seus objetivos, logo não constitui um meio eficiente de atender às preferências individuais. O efeito desse processo é que a comercialização da atividade afeta a qualidade do produto e a deterioração das condições de uso derivadas da privatização afetam sua realização e a conseqüente satisfação.

Assim, esse processo tenderia à queda da qualidade de vida de maneira geral, por motivos físicos (ecológicos) e também culturais (sociabilidade). Logo, a falha da afluência não está em seus falsos valores, mas em sua falsa promessa e na tensão dela decorrente. “A justaposição de uma crescente economia material com um setor posicional estático ajuda a levar o processo de comercialização uma expansão dinâmica” que traz consigo a deterioração da qualidade de vida. Importa então perceber e aceitar os limites so-

ciais impostos ao crescimento, de forma a permitir a procura de um grau ótimo de desigualdade (com eficiência e produtividade) reconciliador da “diferença entre o que os indivíduos desejam e o que podem alcançar, e o que a sociedade não pode” (HIRSCH, 1979, p.155).

Tal dilema moral, embora mais afeto à tradição sociológica francesa do que britânica, é levado muito bem desenvolvido na crítica aos pressupostos liberais clássicos e à mão invisível. O liberalismo econômico sempre acreditou que a liberdade de ação individual era capaz de promover o bem estar social, como advogou A. Smith. A moral social capitalista é baseada no indivíduo. O problema está no fato de “a ligação entre a transformação observada nas características do sistema de mercado e o papel desempenhado nesse sistema pelas motivações individuais” ter recebido atenção insuficiente e a moral individual ter sido também afetada pelos limites sociais do crescimento (HIRSCH, 1979, p.173). Na transição do *laissez-faire* para o dirigismo econômico keynesiano, um objetivo central foi o de criar condições para que o cálculo individual continuasse operando de forma socialmente positiva. O enfraquecimento gradativo da moral social em oposição ao fortalecimento do cálculo individualista, incapaz de gerar soluções para a ação coletiva, tende a enfraquecer o próprio mercado.

A indução iluminista da relação direta entre razão e ética mostrou-se equivocada e insuficiente para sustentar as bases morais que alicerçavam o funcionamento adequado da sociedade liberal. Só a articulação da ação coletiva poderia gerar soluções viáveis socialmente em função do equilíbrio necessário ao próprio processo de interação social, num paralelo interessante ao argumento de C. Castoriadis (1992). A pressão política orientada por interesses individuais, aliada à perda da internalização de valores éticos, geraria um contexto político de obediência à lei por medo das penas, mas uma desobediência ao espírito da lei, ou seja uma erosão mais profunda dos elos de coesão social, importantes inclusive para a celebração de contratos, aumento da confiança, para o mercado. A produção de uma moral colaborativa, coletiva e pública seria benéfica primordialmente por razões prá-

ticas (econômicas e sociais), e não por motivos religiosos ou culturais, ajudando a implementar uma política coletiva necessária para “minimizar os efeitos adversos sobre o incentivo ao trabalho, (contribuindo...) para o objetivo mais modesto e limitado de manter algumas das bases-chave de nossa sociedade existente, contratual e mercantil” (HIRSCH, 1979, p.202).

O problema que se impõem é manter um certo nível necessário de obrigação social através da reconciliação entre essa responsabilidade social e a corrente principal adversa da ética do mercado. Essa cooperação voluntária depende de um senso internalizado da obrigação social, e não de incentivos e punições externas, operadas pelo Estado. A retração do individualismo é necessária em função do limite social imposto à ação coletiva de perder sua capacidade de satisfazer as próprias preferências individuais. O retorno à moral social é necessário porque agir socialmente é menos oneroso num ambiente social, logo mais eficiente e mais produtivo economicamente, ao gerar mais satisfação a menor custo. A sociabilidade é benéfica ao impor perdas e ganhos distribuídos por todos o que em si favorece a cooperação e o funcionamento do mercado. A política keynesiana baseada no crescimento acabou não conseguindo “provocar maiores modificações na distribuição de renda” (HIRSCH, 1979, p.224). A compulsão distributiva em si merece tais críticas por se converter em uma força com motivação individualista e deformadora da moral social, efeitos inversos e perversos em relação aos objetivos originais. Mesmo organizações de classe são incluídas neste conjunto de ações deformadoras que tendem a atuar na concorrência posicional e na geração de inflação relativa dos bens. A sociedade se ressentida da moral social, fragilizada pela própria ação do individualismo decorrente do processo de competição advindo com o crescimento. A ação social permaneceria sem solução dirigida, uma vez que o Estado continuaria incapaz de captar informações satisfatórias sobre preferências individuais e também se mostraria ineficiente na transmissão de incentivos para satisfazê-las. Com o enfraquecimento das normas de cooperação deliberada e da contenção social, “o uso desse recurso como dominante provoca um sistema instável, com o tempo. A eficiência

da droga miraculosa acaba enfraquecida por seus efeitos colaterais” (HIRSCH, 1979, p.226).

Interessante na reflexão de Hirsch é também sua preocupação em vislumbrar possíveis caminhos para essa crise. O primeiro passo é situar devidamente o contexto como pertinente às economias avançadas, com uma desigualdade relativamente pequena, expressa na distribuição da população por faixas de renda tendendo a um losango ou elipse ovalada. Para esse contexto, a compulsão distributiva exige do Estado mais do que ele pode dar, atuando ao lado da ampliação do consumo material e da ambição fetichista, como uma força geradora de concorrência posicional com amplos efeitos negativos. Dado que a desigualdade é factual, o possível para a sociedade seria evitar a competição posicional e minorar o hiato temporal em que o crescimento promove o acesso de amplas camadas da população a bens dos setores materiais. Ao mesmo tempo, importa gerar laços de ação coletiva que proporcionem a gerência dos bens escassos de forma que a ampliação do consumo não deteriore a qualidade, como é o caso da vida nas cidades e a perda do valor das credenciais educacionais.

Hirsch percebe que o crescimento tem limites sociais intrínsecos e a experiência individual de consumo tem proporções ainda limitadas. O resultado de continuar ignorando esses limites sociais e propagando os objetivos consumistas em escala é a “frustração das exigências individuais e o aparecimento de efeitos colaterais onerosos e incontrolados sobre a infra-estrutura social” (HIRSCH, 1979, p. 242). A natureza da competição posicional sinaliza uma “procura de desigualdade de um tipo mais direto do que a existente nas reivindicações do produto material, (e...) certas desigualdades ou diferenças de recompensa podem ser consideradas como funcionais”. Na medida em que as desigualdades contribuem para ampliar a economia e promover o crescimento material, contribuem também para beneficiar a todos, logo deve ser encontrado “um grau ótimo de desigualdade”, e não buscada uma igualdade falaciosa e com caminhos repletos de efeitos colaterais (HIRSCH, 1979, p.250). A crítica de Hirsch contra a compulsão distributiva, e os demais efeitos colaterais do crescimen-

to em função da ignorância de seus limites, se dirige para o fundamento da economia. Segundo ele, as crises se devem a uma pressão que solapava a força e o equilíbrio do sistema, exercida pelas “forças internas deflagradas pelo capitalismo liberal, em favor da justificativa consciente da distribuição das recompensas econômicas” (HIRSCH, 1979, p.251).

Para inibir a competição posicional, maior vilã neste processo, o remédio seria primeiramente a aceitação dos limites sociais, dentre eles os limites da (des)igualdade, como factuais da sociedade moderna capitalista. Outra medida é a diminuição dos prêmios, como a diminuição das diferenças salariais e do acesso a bens e serviços exclusivos, no intuito de inibir a motivação da busca por bens posicionais. De outra parte, o autor advoga em favor do investimento público em bens de uso geral, tornando seu acesso menos possível com o dinheiro e mais sem ele, ou seja, tornando-os públicos e gratuitos, disponíveis em bases não mercantis. Ao evidenciar os dilemas da economia posicional e marcar a relação entre a escassez social e a ação coletiva através dos efeitos colaterais da competição posicional e da fragilização da moral social, Hirsch abre caminho para uma série de debates sobre os limites da modernidade e as promessas políticas apoiadas nela. Na mesma época, argumento similar foi desenvolvido sob bases teóricas completamente distintas. Tal como indicado anteriormente, as teses de Hirsch encontram similitudes (e também contrapontos) com algumas das mais importantes, centrais e inovadoras produções na Sociologia contemporânea: a Reprodução de Pierre Bourdieu, teórico que exerce maior influência sobre o Pensamento Social Brasileiro (MELO, 1999). Para aprofundar estes nexos, o texto debate avança na direção da construção do argumento a partir de uma de suas obras seminais: *A Distinção*.

## BOURDIEU: A SÍNTESE DA REPRODUÇÃO ESTRUTURAL

Bourdieu inscreve-se de maneira singular na tradição sociológica, influenciado por suas

principais escolas fundadoras, herdeiras de Durkheim, Weber e Marx, e em oposição à tradição britânica, seja em suas vertentes liberais ou via economia social. A devida compreensão de seu pensamento só é possível no contexto deste debate. Ele reforça a tese da produção e da reprodução social, principalmente de suas estruturas de poder, partindo, entretanto, não da análise tradicional dos meios de produção, mas perscrutando a intimidade do habitus e dos estilos de vida que reiteram a estrutura social desigual e seus mecanismos de distinção. Tais mecanismos operariam em sintonia com o modo de produção, mas para além de seus movimentos internos, como a mobilidade circular. De uma forma original, Bourdieu inscreve a reprodução num *locus* especial da cultura, onde os hábitos e estilos de vida moldam o consumo e as práticas cotidianas a tal ponto de assegurar a preservação da estrutura. A produção e a reprodução derivam de uma síntese sofisticada entre “infra” e “super” estrutura, que reforça o *modus operandi* da manutenção de uma determinada organização social<sup>4</sup>.

O ponto de partida da análise é a contextualização da tomada de decisões em um momento inscrito histórica-sócio-culturalmente: a reafirmação da estrutura de poder através das operações de distinção. Não seria possível entender as disposições que orientam as escolhas de consumo sem inseri-lo na unidade do sistema de disposições culturais estruturado socialmente. O mercado das trocas simbólicas, embora afetado por leis de oferta e procura, produz dinâmica diversa. A oferta e a procura são determinadas e controladas socialmente, numa estrutura de disposições e distinções piramidais que preservam a macro estrutura social, sua hierarquia e seus mecanismos de poder.

O argumento da distinção em Bourdieu encontra paralelos com competição posicional de Fred Hirsch (1979). Dentre eles, a concepção de que o consumo, assegurada a subsistência, é um movimento na direção da distinção, e não da satisfação, como um conjunto articulado de atos para se diferenciar socialmente, tendendo cole-

<sup>4</sup> Excertos deste trecho foram inspirados na resenha do próprio autor sobre “La Distinction: critique sociale de jugement”, publicada originalmente na Revista Praia Vermelha, v.1, n.1 (1997).

tivamente para manter uma estrutura desigual. Para Bourdieu, essa estrutura seria reprodutivista e reacionária. Para Hirsch, a reprodução seria decorrência de um limite socialmente imposto, aceito como natural/moral/normal, o qual impede equalização além do que seria admitido como um grau ótimo de desigualdade. A saída para o impasse seria “pelo meio”, via expansão das classes médias, e o equilíbrio de capitais de diferentes espécies em inversões não competitivas, através da imposição de controles ao mercado posicional.

Bourdieu, por sua vez, insere as eleições de consumo na estrutura de classe, como elemento integrador da cultura, dos capitais (econômico, cultural e social) acumulados, dos campos de atuação e das práticas decorrentes. A classe seria caracterizada por um processo de tomadas de decisão frente à definição de consumos cotidianos que se articulam para formar um conjunto de preferências que configurariam o estilo de vida, resultado das decisões e de seus condicionantes, ou determinantes, segundo uma lógica reprodutivista. As eleições acabariam por configurar *habitus*, que se amalgamam às classes. As classes seriam então definidas não só por sua posição nas relações de produção, mas, como síntese estrutural, também por outros fatores que tendem a funcionar como princípios de seleção, inclusão ou exclusão social (Bourdieu: 1979).

Numa perspectiva histórica, “A Distinção” reconstrói os determinantes dos movimentos entre as posições, revendo as diferenças visíveis na classe média onde as mesmas posições de origem, ou em uma mesma família, derivam diversos destinos. Outro ponto importante é a consideração de efeitos de ajustamento de aspirações às oportunidades objetivas, similar ao debate de satisfações sociais e ajustamentos ligados à pobreza arraigada (SEN, 2001). A inserção em uma classe estabelecer-se-ia num processo de (re)definição de sua identidade pessoal em direção a sua identidade social. As posições nas relações de produção impõem a todos um conjunto de práticas cotidianas, comuns a pares inter classes, tão mais forte quanto os mecanismos que regem o acesso a diferentes posições na pirâmide social e por isso produzem este conjunto específico de

hábitos identitários. Os capitais, como conjuntos articulados de atributos distintivos de poder e capacidade de reprodução através de mecanismos de troca, estão imbricados na articulação do processo de reprodução social através do estabelecimento de fronteiras, barreiras, comércios e valores. Não importaria, então, pensar apenas nos capital de origem e de chegada, na tentativa de mensurar o movimento. É o efeito de trajetória que importa. Bourdieu defende que a correlação entre uma determinada prática e a origem social é resultante também dos efeitos de inculcação, exercidos pela família e condições materiais de existência, e de trajetória social, que incorpora disposições e opiniões sobre a vontade (ou não) de ascender socialmente.

Para se considerar a trajetória e seus determinantes, um espaço social poderia ser definido, de acordo com três dimensões do capital: sua estrutura, seu volume e sua evolução, entendida como as mudanças processuais das outras duas propriedades ao longo do tempo. As diferenças de volume dissimulariam as diferenças secundárias dentro de cada classe, que separam distintas frações, definidas por estruturas diferentes de distribuição de capital global entre as espécies diversas. Assim, há frações que dependem mais do capital econômico para se reproduzir enquanto outras dependem mais do capital cultural. Logo, frações de classe com estruturas de capital diferentes produziriam estratégias e trajetórias diversas. Em ambos os casos, mesmo aceito logicamente que as estratégias de reprodução são diversas, o estilo de vida e os hábitos incorporados pelas frações de classe visam à garantia da ampliação de capital social, que poderia ser revertida em apoios úteis para efetivação do poder representado pelo volume de capitais acumulados. O capital social seria assim um mecanismo de reforço que garantiria o poder de realizar apropriação e acumulação em relação a um determinado grupo social.

A escolarização teria não só a função de acumular capital cultural como também (e, muitas vezes, principalmente) de ampliar o capital social de um grupo (família), obtendo através da escolarização uma distinção (título e círculos de amizades exclusivos) e uma diferenciação de

espaços sociais. Este conceito de capital social é completamente diverso de tantos outros, como Coleman (1966), Putnam (1996) e Heyneman (2000). Seu debate inscreve-se no debate com as formulações anteriores acerca do Capital Humano [cf. Schultz (1961) e Becker (1964)], em oposição/crítica a seus argumentos basilares.

As frações de classe tenderiam a se reproduzir e distinguem-se. Isso depende em primeiro lugar do volume e da estrutura do capital que deve se reproduzir. Em segundo lugar, do estado do sistema dos instrumentos de reprodução, que se relacionam com o rendimento diferencial que os diferentes instrumentos de reprodução oferecem como poder de inversão entre espécies de capital e sua trajetória histórica. Este argumento mais uma vez encontra paralelo com a lógica de competição posicional de Hirsch (1979), em que diferentes propriedades gozam de poder social de acordo com seu valor atribuído pela sociedade, principalmente por seu poder de singularidade. Este caso se aplica especialmente à educação. Quanto mais se democratiza, menos as credenciais educacionais são capazes de inversão de capital, i.e. em relações a postos de trabalho de alto nível, ou seja, oferecem menor poder de reprodução. Sendo assim, acirra-se a competição por novos diferenciais, mais elevados e mais caros, e que gradativamente também tendem a perder seu poder social, ainda que seu poder material, em termos de produtividade, qualidade, rendimento, esteja em elevação. Logo, as titulações escolares tendem a sofrer uma desvalorização social, ainda que elevem seu poder de transformação material ou econômica. Esse processo se converteria em uma espiral descendente, elevando o número de pessoas escolarizadas sem emprego e rebaixando historicamente o salário relativo a um nível de escolarização ou título, ainda que se registre elevação da produtividade, como observaram Pryor & Schaffer (1999).

Para garantir a reprodução, as frações de classe veem-se obrigadas a inversões de capital em outras formas. A diferenciação de capitais mostrar-se-ia cada vez mais relevante em situações de equalização de uma das formas, como é característico do processo de expansão das classes médias que marcou o século XX. Uma inversão

cada vez mais intensa poderia apenas garantir a manutenção na mesma posição social, configurando um consumo defensivo. Tais movimentos, por mais que produzam alterações individuais, assegurariam a manutenção (reprodução) do conjunto da estrutura. Escapar desse processo de dominação implicaria na produção de novas formas de vida social. No entanto, um movimento coletivo, por classes ou suas frações, como a expansão das matrículas, tende a gerar desvalorização geral dos bens e sua consequente perda de poder. Um título superior, que ao início da trajetória tinha valor elevado, acaba por se enquadrar, ao final do percurso (formatura), numa posição social inferior e um cargo (emprego) menos rentável, levando à frustração, tanto individual quanto coletiva, o que representa a anulação do movimento de ascensão e inviabiliza gradualmente aquele caminho como estratégia de mobilidade ascendente. Ao mesmo tempo, esse caminho passa a ser obrigatório para a preservação de status (consumo defensivo).

A criação de novos *habitus* e novos estilos de vida implicaria em mudanças sociais que, no entanto, afetariam mais suas formas de expressão e realização do que sua estrutura em si. A tendência é que ocorram “mudanças conservadoras”. Na medida em que não seria possível conservar seu status se não operassem mudanças, reativas a atitudes de outros grupos / classes, as transformações seriam principalmente “conservadores” no sentido de preservar sua posição social. A mudança visaria aparentemente à ascensão social, mesmo que esta signifique a simples manutenção da posição relativa, através da preservação de símbolos distintivos, incluindo salários e cargos, ou o acesso ao ensino superior. Utilizando mais uma vez a metáfora da fila, à medida que ela anda, todos nela precisam também avançar, ainda que este movimento represente apenas a manutenção da posição relativa. Ao estático, restaria a exclusão. Classes e frações tenderiam sempre a se fechar, criando normas identitárias ligadas a hábitos, consumos, estilos, títulos, padrões de vida, tanto para si, como para seus pares, e principalmente para outras classes. O *habitus* produz práticas e as distingue, por um sistema de signos distintivos e ligados a diferentes classes. Funciona assim como estrutura es-

truturante e estrutura estruturada: pois produz práticas e também é produzido pelas condições de existência. Este *habitus* agiria como princípio gerador de práticas coletivas e de um sistema de distinção e inserção ou “enclasseamento”.

Importa que, a partir desses sistemas, a identidade social passa a se definir pela distinção, que se expressa pelas eleições pessoais e coletivas de estilos de vida, que por sua vez se manifesta nas definições de gostos. Uma classe ou fração encontra similaridades de *habitus* (e de capitais a eles ligados) entre seus membros e se distingue de outras pelas mesmas características, num formato vertical e hierarquizado de disposições, que disciplina o movimento social. Os gostos estariam então vinculados a estruturas e volumes de capital e acabam por ajudar a preservá-los, num movimento de reprodução em que o capital social, ou seja, a rede de relações que se estabelecem a partir da posição de classe, ajuda a acessar padrões de recursos, consumo e poder que tendem a preservar o próprio grupo, para além das disposições aparentes de igualdade e mobilidade. Assim, duas frações de classe apresentariam gostos diversos, mas conversíveis em paralelos de estrutura de capitais, sempre atrelados a diferenciações de estrutura, por exemplo, a inversa relação entre capital econômico e capital cultural. Bourdieu examina detidamente três maneiras de expressar gostos, como manifestações de estilos de vida com efeito distintivo: alimentação, cultura e apresentação pessoal. Nesses gostos se percebe a distinção entre as classes populares e as demais, sendo aquelas a própria base, ou objeto primário para se derivar a distinção. Entre as classes médias estão as etapas de transformação de gostos, em que como numa coluna em marcha, o acesso a alguns bens passam pela elite e gradativamente atingem outros níveis sociais, exemplo citado também por Hirsch (1979). As classes médias têm seus gostos orientados pela elite e principalmente distinguidos dos mais pobres. Percebe-se também a diferenciação de estratégias de aproximação com gostos de acordo com a estratégia de trajetória pretendida, ligada a um tipo de investimento e a uma espécie de capital que, para a fração de classe, parece proporcionar maior retorno em relação ao montante de capital acumulado e sua capacidade de se repro-

duzir.

Em todos os gostos também aparecem as marcas externas de definição de preconceitos, de discriminação e das imposições mais complexas para impedir a mobilidade social. Assim, a transformação social não é só travada pela estrutura material, mas pelo controle desta por uma rede de relações culturais que dificultam o acesso a espécies de capitais importantes tanto para a mobilidade quanto para a criação de formas inovadoras de produção social. A cultura e seus modos de perceber o mundo proporcionam decisões, opções e gostos diversos, ou seja modos e estilos de vida que são interpretados não só por sua classe mas pelas outras, registrando comportamentos de maior inserção ou exclusão dos mecanismos de acesso aos diversos capitais. Sobre os estilos de vida, sobre os modos de pensar e articular pensamentos e ações, sobre as visões de mundo não existe um ponto de vista neutro, são todos inscritos socialmente e distintivos, sob o crivo do poder e do controle social, exercidos através de múltiplos mecanismos que limitam ou reforçam o acesso a formas de acumulação de diferentes espécies de capital.

Dessa forma, para compreender as lutas de reprodução, tanto individuais como coletivas, é preciso antes perceber que a luta pela inclusão em uma classe determinada e todas as lutas dentro da mesma classe, principalmente as que se desenvolvem no seio da classe dominante, são inseparáveis dos conflitos de valores que determinam toda a visão de mundo e toda a arte de viver, e o gosto se encontra na base de todas as lutas simbólicas. Se para Hirsch a determinação da luta de ascensão social tinha limites diretamente sociais e se processavam na esfera tipicamente econômica (posicional mais do que material), para Bourdieu esta luta se dá no controle dos gostos e estilos de vida que se encontra atrelado ao controle, não só financeiro, mas de diversas formas de acumulação de capitais, sendo mais importantes aqueles que mais proporcionam inversões satisfatórias em poder social, pois, para além das determinações econômicas, há determinações engendradas pelas dinâmicas das próprias classes dominantes. Não é só a estrutura interna das frações dominantes, mas também

a estrutura das relações, entre as frações dominantes e as frações dominadas, tende a transformar-se profundamente quando uma parte cada vez mais importante da fração dominante deve, senão seu poder, pelo menos a legitimidade de seu poder, mais diretamente ao capital escolar. Reitera-se então a reprodução como síntese econômica e simbólica, operando um mecanismo sofisticado de dominação que se manifesta na intimidade do indivíduo através do *habitus*, sendo muito complexa sua transformação.

Tanto quanto há a relação entre excedente e consumo distintivo nas frações dominantes, há relações entre privação e resignação nas classes dominadas. O efeito próprio do “gosto de necessidade”, limitado à subsistência, sobreviveria ao desaparecimento das condições das quais é produto. Esse *habitus* restritivo acabaria por se perpetuar tanto no consumo, como no modo de pensar (limitando a ambição, rebaixando a auto estima) e no agir social. A resignação à necessidade é a própria base do “gosto de necessidade”, em linha com Sen (2001). Limitado objetiva e subjetivamente, sem produção simbólica própria (senão a resignação à necessidade), não restaria ao dominado outra alternativa senão o esforço para assimilar o ideal dominante, mesmo contrário à própria ambição de uma recuperação coletiva da identidade social: a adaptação a uma posição dominada implica uma forma de aceitação da dominação. A escola ou a titulação não proporcionam os meios necessários para a emancipação cultural ou uma transformação rumo a uma nova estrutura social. A cultura popular continua a se limitar a fragmentos de uma cultura erudita e nunca uma contracultura. A tomada de consciência política deveria ser acompanhada de uma reflexão da práxis cotidiana, da cultura imediata e do conjunto de hábitos inscritos no estilo de vida, como um empreendimento de reação às “regras do jogo” e não somente à partida em si. Daí a consciência que a escola submete-se a valores dominantes, inculcando através também de mecanismos de violência simbólica, o reconhecimento de hierarquias ligadas à estrutura social.

### **BOUDON E GOLDTHORPE: ELO MICRO-MACRO SOCIOLÓGICO E A ESCOLHA RACIONAL**

Para ingressar em níveis mais pormenorizados de análise, a relação entre atitudes e ação social (individual ou coletiva) é, dentro do escopo da mobilidade e do ensino, marcada por desigualdades de origem muito difíceis de serem transpostas. Além do reprodutivismo de Bourdieu, a Teoria da Desigualdade Maximamente Mantida (MMI) também aponta para mecanismos perversos que impedem o avanço de políticas eqüitativas, como é o caso da expansão do acesso à educação:

(The hypothesis is) within the class structure of industrial societies, inequality of opportunity will be greater, the greater inequality of condition – as a derivative, that is, of the argument that members of more advantaged and powerful classes will seek to use their superior resources to preserve their own and their families’ position. (Erikson & Goldthorpe, 1993, p.396)

A determinação das regras sociais também não é socialmente igualitária. Logo, os grupos mais favorecidos e que ascendem a posições sociais privilegiadas não produzem regras que vão de encontro às suas possibilidades de manutenção no poder. Ainda que seja possível aceder a direitos que melhorem a sociabilidade e, com isso, diminuam as desigualdades, tais avanços sempre encontrarão o limite das regras sociais que viabilizam a manutenção do *status quo*. Limite este só quebrado por uma mudança política:

Thus, in discussing the relationship between education and occupation among blacks and whites, Lieberman emphasizes the need of recognize that this relationship ‘is affected by its own consequences for the dependent variable’; it must be seen as ‘holding a form and having a magnitude of consequences which is partially a consequence of what is consequences are’ (1985/1987:166-7). In other words, what the relationship is will be affect by what is implied by it for the interests of the dominant group, the whites; it will not be what it is independently of their power of influence it. Or, Lieberman concludes: ‘Those who write the rules, write rules that enable them to continue to write rules?’ (1985/1987: 167; emphasis in original). (opcit: p.394)

No que concerne à relação entre mobilidade social e o papel da educação, em específico às desigualdades educacionais, como já citado, Goldthorpe (2000) posiciona-se contrário à perspectiva de Bourdieu, uma vez que a expansão educacional não reproduziu as desigualdades

anteriormente verificadas. Sobre o tema, ainda posiciona-se em alinhamento com a perspectiva de Boudon, precisamente em relação a dois pontos específicos: “*first, in starting form the ‘structural’ theory of aspirations of Keller and Zavalloni (1964) and, secondly, in regarding the process that generate class differentials as operating in two different stages*” (p.169). O ponto central é o gap entre a projeção de mobilidade e a realização efetiva, uma vez que o interstício entre os dois momentos é muito grande. Enquanto as preparações para o ingresso em uma determinada carreira acadêmica começam por volta da puberdade ou até antes, sua realização efetiva dar-se-á entre 7 e 10 anos depois, tempo mais que suficiente para mudanças significativas. Daí a importância da projeção de mobilidade tendo em vista aspectos mais estáveis, como características históricas da carreira, estrutura ocupacional, macro tendências econômicas, possibilidades em áreas contíguas, redução das expectativas mais elevadas, e muitos outros elementos. Dadas as suas características, esse tipo de raciocínio é articulado muito em função das crenças estabelecidas e dos *habitus* de classe.

Também devem ser considerados dois outros fatores. O primeiro é a deterioração da estratégia pelo simples afluxo inflacionado de indivíduos. Boudon (1981, 1977) analisou bem este fenômeno ao descrever os efeitos da ordem social. Também podem ser citados o consumo defensivo e a inflação de credenciais de Hirsh (1979). Os resultados são a menor realização socioeconômica quando da obtenção do diploma. Outro resultado é a necessidade de investir ainda mais para se atingir a mesma realização anteriormente obtida com a mesma credencial. Em outro prisma, os empregadores também alteram suas estratégias. Uma vez niveladas as credenciais escolares, para obter o mesmo efeito seletivo eles podem elevar as qualificações demandadas, exigir qualificações diversas das obtidas nos sistemas amplos de ensino (cursos de informática ou línguas estrangeiras) ou selecionar a partir de outros elementos, como a instituição na qual se obteve o diploma. Os já citados trabalhos de Michelle Jackson (2001), que apontou a importância, entre empregadores ingleses, de critérios não meritocráticos (educacionais ou ligados à qualificação

geral) na seleção de novos trabalhadores; e de Jackson, Goldthorpe e Mills (2002), que reiteraram a diminuição da importância das qualificações educacionais em processos de mobilidade, são exemplos de potenciais limites sociais da educação na contemporaneidade e da alteração dos canais clássicos de realização social do “diploma”, que precisam, portanto, ser investigados e aprofundados.

A crítica à expansão educacional como simples indutora de “inflação de credenciais” é uma crítica direta à Teoria do Capital Humano. Embora tal crítica seja instrumentalizada a partir de múltiplas matrizes, como os debates acerca de competição posicional com resultado zero Hirsch (1979) ou da tentativa nula de distinção (Bourdieu: 2000), é a ineficácia de seus mecanismos pela inibição das camadas subalternas em acessar as oportunidades criadas o argumento que melhor analisa o processo de produção e reprodução das desigualdades, junto com a separação da economia material e posicional, em função de processos de tomada de decisão em função do “risco” e projeções de “custo-benefício-probabilidade” (Boudon: 1977 e 1981; Olson: 1970). Tal contraponto soma-se a outras análises, predominantemente macro sociais. A primeira se refere à justificação da TCH como ideologia para produção de exército de mão-de-obra de reserva, alimentando o desemprego qualificado. Isso concorreria para diminuição das chances de mobilidade social via educação uma vez que a ampliação da competição posicional favoreceria quem detém outras formas de capital acumulado previamente.

Não adiantaria também qualificar trabalhadores para empregos que não existem. Os argumentos da TCH seriam válidos em economias em crescimento, com pleno emprego e outras variáveis conjunturais da Era de Ouro, época em que foi formulada. Três outras ponderações sobre prognósticos da TCH são importantes. A primeira é a de que os dados individuais não necessariamente permitem a extrapolação para contextos maiores, como nacionais ou internacionais. A segunda é a de que a relação medida pela TCH é uma referência de estratificação e não de causalidade. Ou seja, a relação entre es-

colaridade e rendimentos dá conta do padrão de similaridade entre as estratificações educacionais e de renda, mediadas pela estrutura ocupacional. As taxas de retorno, portanto, não expressam causalidades, como abstraem e sugerem alguns teóricos. São apenas correlações. À medida que as pirâmides se descolam, essas relações se tornariam mais fluidas, o que parece ocorrer em várias economias no século XXI, em função da Reestruturação Produtiva e do desemprego estrutural. A terceira ponderação trata da necessidade de investigar as mediações entre educação e o retorno social proporcionado, como já analisado anteriormente (TAVARES JÚNIOR: 2000). Observa-se que a educação não realiza seus efeitos de forma direta, mas depende de outras estruturas, como a ocupacional e a tecnológica, para garantir retornos sociais. Essas “*estruturas de mediação*” são mais (ou menos) capazes de extrair melhor proveito dos conhecimentos individuais desenvolvidos em larga escala durante a escolarização e, portanto, têm condições de oferecer também maiores taxas de retorno aos indivíduos, através de melhores empregos e salários. De outra forma, o mercado de trabalho opera com relações de oferta e procura, sendo diretamente afetado pelas taxas de desemprego, que rebaixa as médias salariais e eleva as exigências de seleção. Andersen (1961) já havia se mostrado cético em relação à expansão educacional no mesmo período da formulação original de Schultz. Bluestone & Harrison (1982) impetrou uma consideração mais ideológica à TCH ao criticar o fato de ela imputar a culpa da desigualdade e da pobreza nos pobres, uma vez que eles seriam culpados por serem menos educados. A economia não gerar bons empregos, o Estado não garantir acesso à educação e a sociedade não equalizar oportunidades seriam as causas reais de desigualdades que estariam sendo ideologicamente ocultadas pela TCH, que objetivaria justificar desigualdades, e não equalização.

Em Blau & Duncan (1967), a educação aparece como um importante elemento produtor de mobilidade, dentro de seu padrão esquemático de análise. Este padrão veio a influenciar depois a obra de Jencks (1972), quando mostrou os limites das políticas educacionais em promover diminuição de desigualdades e defendeu in-

tervenções mais diretas, através de políticas de distribuição de renda, ao invés de expansão de matrículas. Collins (1979) observou a fragilidade da relação entre diploma e emprego fora da estruturação fordista de produção. A expansão das matrículas acabaria por gerar uma inflação de credenciais que por sua vez provocaria uma depreciação natural das credenciais, que não mais conseguiriam produzir o retorno esperado. Além disso, a elevação da produtividade tende a diminuir a demanda por funcionários, o que afeta negativamente o diploma. Foi Thurow (1975) que melhor analisou os limites da lógica de paridade entre filas de empregos-credenciais-salários, em função dos limites metodológicos e suas expectativas de equalização a partir dos modelos de job-competition e de random-walk. Em oposição a um modelo individualista de análise, Thurow mostra evidências sistêmicas para a desigualdade que limitam a força de elementos isolados, como a expansão da matrícula. Pesquisando desigualdades entre salários e comparando com dados educacionais (fundamento da TCH), observou-se que as diferenças entre as médias de salários em diferentes níveis educacionais tendem a aumentar na medida em que se reduzem as desigualdades educacionais, ou seja, a inflação educacional tenderia a anular os efeitos econômicos da estratificação educacional. A mediação da estrutura ocupacional é o elemento chave para compreensão adequada da relação entre salário e escolaridade. Há fila por empregos e não uma fila entre qualificações ou salários. A investigação de ocupações ou classes é capaz de explicar melhor as diferenças de salários do que o nível de escolaridade. Um exemplo simples é o que aconteceu no Brasil, nas últimas décadas, quando a elevação da produtividade industrial levou ao desemprego e à diminuição da média salarial, apesar da elevação das qualificações.

Extrapolando o argumento, ao invés de se inferir a correlação entre escolaridade e rendimentos da primeira para o segundo, poder-se-ia percorrer o caminho inverso. Pode o crescimento econômico levar à elevação dos salários, ao aumento das oportunidades (que tendem a diminuir desigualdades), à ampliação da arrecadação e receita estatais, que proporciona maiores investimentos em educação, além de investimentos privados (familiares) em busca de melhores ocupações, o que, no conjunto, tenderia a gerar

a mesma correlação. Deve-se atentar fundamentalmente para as *estruturas de mediação*, pois a educação não realiza seus potenciais de produção social através de meios próprios, mas sempre dependente de outras estruturas sociais, como o mercado de trabalho, as políticas de desenvolvimento, as leis laborais, a organização sindical etc. Logo, importa mais observar tais *estruturas de mediação* do que focar apenas a organização interna do sistema. Além disso, é preciso distinguir “inteligência” (habilidades, cognição ou QI), qualificação, dedicação (esforço, trabalho, concentração, etc), outros talentos inatos (como habilidades não cognitivas, inteligência emocional ou social, capacidade política, etc) e a escolaridade em si, aferida em anos de estudo ou credenciais específicas. Essas categorias podem ser relacionadas à meritocracia, mas não podem ser resumidas apenas à escolaridade e menos ainda codificadas como idênticas. Credenciais são um dos elementos diferenciadores no mercado de trabalho, por representar potencial econômico com treinamentos ou facilidade para certificação de qualidade. As credenciais educacionais são um tipo, mas há outras e muitas delas não meritocráticas.

Fred Hirsch (1979) sistematiza melhor os riscos da lógica da TCH ao dimensionar tais políticas como produtoras de escore social zero. Como dito, as melhores ocupações e salários traduzem bens posicionais e a competição por eles, através também da educação, geraria efeitos perversos pelo consumo defensivo (dispendioso e não gerador de retornos na economia material), pela inflação de credenciais e pelas frustrações sociais, derivada da ilusão da obtenção de postos não mais possíveis depois da desvalorização das credenciais. Esse circuito descreve um dilema de ação coletiva e a necessidade de intervenção e equilíbrio, para corrigir equívocos das ações individuais, destacado por Boudon como efeitos perversos lógica de ação individual em ambiente de desacordos coletivos: a mão invisível não gera sempre efeitos positivos.

Outro contraponto que merece consideração é o efeito da educação sobre sociedades já escolarizadas. Embora possa ter, no conjunto, efeito zero, é melhor individualmente ser educado do que estar sem estas credenciais. O nível superior, em muitos países, não mais consegue garantir

acesso aos melhores postos de trabalho e nem oferece as mesmas taxas de retorno antes auferidas, mas é uma “garantia” contra o desemprego, como registrado por Shavit e Müller (1998). Esse argumento também é bem analisado por Pryor & Schaffer (1999), em que é explicada a espiral descendente do desemprego dos Estados Unidos em função também da relação com a expansão da escolaridade e a substituição (elevação) de exigências para ocupação de postos. Isso pode ser encontrado nos dados através da alteração na relação entre ocupação e escolaridade ao longo do tempo no Brasil, embora careçam de investigação empírica.

David Lam (1992) constatara a diminuição das desigualdades educacionais no Brasil como indicador de desenvolvimento social, mas não extrapolou seus dados para desigualdades sociais. Griffin e Edwards (1993), ao incluir variáveis de controle nas equações Mincerianas para o Brasil, observaram que o preditor relativo aos anos de escolaridade perde poder explicativo até se tornar menos expressivo do que outras características do próprio mercado de trabalho, como acesso ao emprego formal. Além disso, a relação não é propriamente linear, mas convexa. Jim Allen (1997) investigou em sua tese o efeito da educação em salários e evidenciou a importância da composição setorial para analisar esta relação.

Para a persistência das desigualdades, uma interpretação plausível se adequa à Teoria da Desigualdade Maximamente Mantida (*Maximally Maintained Inequality – MMI*). Silva e Hasenbalg (2000, 2002) observou também no Brasil a persistência das desigualdades educacionais (e de oportunidades sociais) entre estratos até que o grupo em vantagem tenha chegado ao ponto de saturação no aproveitamento de tais oportunidades. Hout e Raftery (1993) alertam que o grupo em vantagem está em melhores condições de aproveitar as novas oportunidades que surgem derivadas muitas vezes de políticas públicas com caráter igualitário. Isso levaria à persistência de desigualdade em contextos de não saturação das melhores oportunidades. Ayalon e Shavit (2001) investigaram a hipótese da MMI em Israel e perceberam evidências importantes para consideração de sua plausibilidade, considerando-a adequada como preditora de resultados educacionais em longo prazo.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observou-se que o crescimento econômico típico da Era de Ouro, tendeu a gerar tanto o aumento do consumo material, seu objetivo e motor, quanto novas demandas por bens posicionais, que geraram inflação e frustração de realizações, dados os limites impostos pela escassez social. Isso intensificou a pressão por uma capacidade aquisitiva adicional, manifesta na compulsão distributiva. Tal processo não realizou seus objetivos e gerou pressão inflacionária subjacente, o que representou um desperdício social e tendeu a produzir um efeito inesperado, colateral e perverso, ao contribuir para a reprodução e aprofundamento da desigualdade. Logo, restaria à teleologia moderna ser guiada por “um grau ótimo de (des)igualdade”.

De outro lado, e por caminhos diversos, Bourdieu também aponta os limites sociais da educação através da crítica reprodutivista. Para garantir a reprodução, as frações de classe veem-se obrigadas a uma inversão de capital econômico em outras formas, principalmente cultural, pelo capital social agregado. Os capitais cultural e social mostrar-se-iam relevantes na diferenciação entre casos nos quais se nivelaria um dos capitais, mas o outro manteria a distinção. Essa inversão cada vez mais intensa poderia apenas garantir a manutenção na mesma posição social, configurando um consumo defensivo. A mobilidade social seria um fenômeno com características ilusórias pelo efeito de trajetória, geralmente individuais, e rapidamente incorporado pelas frações superiores, o que tende a reformar a estrutura social e com isso, reproduzi-las. Quando o movimento é coletivo, por classes ou frações inteiras, como o fenômeno de expansão das titulações, ocorre uma desvalorização geral dos bens e sua consequente perda de poder de distinção. O título mais elevado, que quando se iniciou a trajetória tinha valor também elevado, acaba por se enquadrar, ao final do trajeto, numa posição social inferior e num cargo (emprego) menos rentável, levando à frustração, tanto individual quanto coletiva, o que representa a anulação do movimento de ascensão, e inviabilizando gradativamente aquele caminho como estratégia de mobilidade ascendente. Ao mesmo tempo, esse mesmo caminho passa a ser obrigatório para a preservação de status (consumo defensivo).

Tais características da modernidade ocidental encontrariam, no Brasil, ainda outros limites. Isso se fundamenta no argumento do funcionamento idiossincrático das sociedades capitalistas, mesmo após “vencidos” os processos estruturantes, como a democratização e a industrialização. Num primeiro movimento, a institucionalização de uma sociedade moderna e industrial subsumiria as antigas estruturas e acabaria por gerar dinâmicas sociais próprias de um padrão moderno clássico. Concomitante e em soma a este movimento, ocorre uma ação social tipicamente diferenciadora, que também subsumi as estruturas capitalistas e as faz operar de uma forma peculiar, adaptada ao *modus operandi* de cada sociedade, ou de cada estilo *societário*, preservando funcionamentos e lógicas de acumulação e poder pré-modernos. Próximo ao processo da modernização conservadora, aqui a ação social produz um híbrido, com um fator predominante típico do capitalismo moderno e outro fator ligado ao estilo societário que se reproduz sob novos formatos. Isto representa uma dupla adaptação mutuamente favorável às classes dominantes. O capitalismo consegue instalar-se com menos resistências e melhor assimilando as formas sociais anteriores. A sociedade se modernizaria sem deixar de operar alguns de seus funcionamentos anteriores típicos, logo, se reproduzir.

Em relação à produção social da desigualdade escolar, observou-se que o Brasil melhorou muito seus indicadores nas últimas décadas, tanto em relação a sua situação pregressa, quanto em relação a outros países da América Latina. No entanto, ocupa ainda uma posição inferior no cenário educacional. Observa-se que tanto no acesso à escola quanto na qualidade da educação, operam muitos mecanismos produtores de desigualdades. A expansão das matrículas não cumpriu a expectativa de que ela seria capaz de diminuir as desigualdades sociais. A ampliação da escolarização tendeu a diminuir a pobreza e as desigualdades educacionais, mas de forma limitada. Nem a diminuição das desigualdades educacionais, nem a elevação da escolaridade média, foram capazes de afetar significativamente a desigualdade social.

No entanto, a realização de mobilidade social mostrou-se efetiva no Brasil, mesmo decrescente ao longo do tempo. A estrutura de classes

também se altera (TAVARES JÚNIOR: 2012). Verificam-se barreiras à mobilidade entre classes rurais e urbanas, entre classes manuais e não manuais, e entre o conjunto das classes e os estratos superiores. A mobilidade descendente dos estratos superiores é muito baixa, sendo os fatores estruturais os principais responsáveis pela ascensão de diferentes origens aos estratos superiores. A mobilidade de longo percurso é rara, mas, neste caso, o acesso ensino superior cumpriu papel relevante, mesmo com declínio de seu poder ao longo do tempo. Observa-se que não houve mera reprodução social, mas transformações sociais (mesmo pequenas) que se acumulam e tendem a gerar mudanças mais estruturais ao longo do tempo. A compreensão desses mecanismos transformadores é a chave para interpretar o avanço dúbio que se observa no Brasil. Neste caso, os argumentos micro e macro sociológicos derivados das teorias de escolhas e efeitos sociais revelam-se instrumentos analíticos pertinentes para investigações empíricas das transformações sociais no Brasil, em especial no século XXI.

## REFERÊNCIAS

ALLEN, Jim. "Sector Composition and the Effect of Education on Wages: an International Comparison". *International Sociological Association (ISA), Research Committee 28 on Social Stratification and Mobility* (<http://www.soc.duke.edu/~rc28/>). Amsterdam: Thesis Publishers (ICS dissertations, #47), 1997. ISBN 90-5170-409-7

ANDERSEN, C. Arnold. "A skeptical note on education and mobility". In: HALSEY, A. H. et al. (eds), *Education Economy and Society*. Nova York: The Free Press, 1961.

AYALON, Hanna e SHAVIT, Yossi. "Matriculation Reforms and Inequalities in Israel: The Mmi Hypothesis Revisited". *International Sociological Association (ISA), Research Committee 28 on Social Stratification and Mobility* (<http://www.soc.duke.edu/~rc28/>). Conference Paper, Berkeley, 2001.

BECKER, G. S. *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: Columbia University Press, 1964.

BELTRÃO, K.I., ALVES, J.E.D. A reversão do hiato de gênero na educação brasileira no século XX. Anais do XIV Encontro da ABEP. *Associação Brasileira de Estudos Populacionais*, Caxambu, 2004.

BLAU, Peter Michael & DUNCAN, Otis Dudley. *The American occupational structure*. Nova York: John Wiley & Sons, 1967.

BLUESTONE, Barry; HARRISON, Bennett. *The deindustrialization of America: plant closings community abandonment, and the dismantling of basic industry*. New York: Basic Books, 1982.

BOUDON, Raymond. *L'inégalité des chances: la mobilité sociale dans les sociétés industrielles*. Paris, Armand Colin, 1973.

BOUDON, Raymond. *A desigualdade de oportunidades: a mobilidade social nas sociedades industriais*. Brasília. Ed. UnB, 1981.

BOUDON, Raymond. *Effets pervers et ordre social*. Paris, PUF, 1977

BOURDIEU, Pierre. *La Distinction: Critique Sociale de Jugement*. Paris, Minuit, 1979.

CASTORIADIS, Cornelius et al. *A Criação Histórica*. Porto Alegre, Artes e Ofícios, 1992.

COLEMAN, James S. *The concept of equality of educational opportunity*. Baltimore MD, Johns Hopkins University, 1966.

COLLINS, Randall. *The credential society: an historical sociology of education and stratification*. Nova York: Academic Press, 1979.

DEROUET, Jean-Louis. A sociologia das desigualdades em educação posta à prova pela segunda explosão escolar: deslocamento dos questionamentos e reinício da crítica. *Revista Brasileira de Educação*. ANPED, Set/Out/Nov/Dez, nº21, pp 5-16, 2002.

ERIKSON, Robert e GOLDTHORPE, John H. *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford, Oxford University Press, 1993. GOLDTHORPE, John H. On sociology: numbers, narratives, and the integration of

research and theory. Nova York : Oxford Univ. Press, 2000.

GOLDTHORPE, John H. Class analysis and the reorientation of class theory. *The British Journal of Sociology*, Volume 61, Supplement 1, January 2010 , pp. 311-335(25).

GRIFFIN, P. e EDWARDS, A. C. Rates of Return to Education in Brazil: Do Labor Market Conditions Matter?. *Economics of Education Review*, vol. 12, nº 3, pp. 245-255. 1993

HIRSCH, Fred. *The Social Limits to Growth*. London: Routledge & Kegan Paul, 1977.

HIRSCH, Fred. *Limites Sociais do Crescimento*. Trad.: Waltensir Dutra. Rio de Janeiro, ZaharEditores, 1979.

HEYNEMAN, Stephen. From the Party/State to Multi-Ethnic Democracy: Education and Social Cohesion in the Europe and Central Asia Region,” *Educational Evaluation and Policy Analysis*, “ vol. 21 No. 4 (Summer, 2000), pp. 173 – 191

HOBBSAWM, Eric. *A Era dos Extremos: O breve século XX 1914-1991*. São Paulo, Cia. das Letras, 1997, 2ª ed

HOUT, Michael and RAFTERY, Adrian. Maximally Mantained Inequality: Expansion, Reform and Opportunity in Irish Education, 1921-75. *Sociology of Education*, 66: 41-62, 1993.

JACKSON, Michelle. “Meritocracy, Education and Occupational Attainment: What Do Employers Really See As Merit?”. *International Sociological Association (ISA), Research Committee 28 on Social Stratification and Mobility* (<http://www.soc.duke.edu/~rc28/>). Conference Paper, Mannheim, 2001.

JACKSON, Michelle; GOLDTHORPE, John H. e MILLS, Colin. “Education, Employers and Class Mobility”. *International Sociological Association (ISA), Research Committee 28 on Social Stratification and Mobility* (<http://www.soc.duke.edu/~rc28/>). Conference Paper, Oxford, 2002.

JENCKS, Christopher. *Inequality: A Reassessment of the effect of family and Schooling in*

America. New York, Basic Books, Inc., 1972.

LAM, David. *Intergenerational educational mobility in Brazil*. Rio de Janeiro: IPEA, 1992.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de Economia: Tratado Introdutório*. Vol. 1 (Coleção Os Economistas). São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MEADOWS, Donella H.; MEADOWS, Dennis; RANDERS, Jorgen and BEHRENS III, William W. *The Limits to Growth*. New York: Universe Books, 1972.

MELO, Manuel Palacios Cunha. *Quem explica o Brasil*. Juiz de Fora, Ed. UFJE, 1999.

OLSON, Mancur. *The logic of collective action : public goods and the theory of groups*. Nova York, Schocken, 1970.

PRYOR, F. L. & SCHAFFER, D. L. *Who's not working and why*. Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

PUTNAM, Robert D. *Comunidade e Democracia. A Experiência da Itália Moderna*. Rio de Janeiro, Editora FGV, 1996.

SHAVIT, Y. e MULLER, W. *From school to work: a comparative study of educational qualifications and occupational destinations*. Oxford, Clarendon Press/Oxford Univ. Press, 1998.

SILVA, Nelson do Valle; HASENBALG, Carlos. Recursos familiares e transições educacionais. *Cad. Saúde Pública*, Rio de Janeiro , v. 18, supl. p. S67-S76, 2002.

SILVA, Nelson do Valle; HASENBALG, Carlos. Tendências da desigualdade educacional no Brasil. *Dados*, Rio de Janeiro, v. 43, n. 3, p. 423-445, 2000.

SCHULTZ, Theodore W. Investment in human capital. *The American Economic Review*, v. LI, n. 1, p. 1-17, march.1961.

SEN, Amartya Kumar. *Desigualdade Reexaminada*. Trad. Ricardo Doninelli Mendes. Rio de Janeiro, Record, 2001.

TAVARES JUNIOR, Fernando. *Saber fazer ou saber pensar*. Dissertação de Mestrado em Educação, Juiz de Fora, FAGED/UFJF, 2000.

TAVARES JÚNIOR, F. et all. Indicadores de fluxo escolar e políticas educacionais: avaliação das últimas décadas. *Estudos em Avaliação Educacional*, São Paulo, v. 23, p. 48-67, 2012.

THUROW, Lester C. *Generating inequality*. Nova York, Basic Books, 1975.