

## **O ‘JEITINHO BRASILEIRO’ DE CONVIVER COM AS DESIGUALDADES DE RENDA**

**Celi Scalon**

**Iuperj – Sociologia**

**cscalon@iuperj.br**

### **DESIGUALDADE E PERCEPÇÃO**

O tema da desigualdade marca o debate sobre estratificação e estrutura social no Brasil. A construção do conhecimento em torno dessa área se dá no esforço de identificar não só as barreiras que se impõem à equidade, mas também as políticas e alternativas para promovê-la. Portanto, para além do reconhecimento das condições de desigualdade social no Brasil, impõe-se uma discussão normativa e valorativa. Nesse sentido, o *survey* sobre percepção de desigualdades vem contribuir para o entendimento das atitudes e opiniões em relação aos limites da mesma e os níveis de tolerância a ela.

Para tanto, duas dimensões abordadas na pesquisa devem ser salientadas: a primeira refere-se à desigualdade e à idéia de justiça social; dado que diferenças entre estratos podem ser entendidas como características intrínsecas às sociedades, o que se coloca em questão são os níveis aceitáveis de iniquidade e seus mecanismos de legitimação; a

segunda diz respeito à forma como a sociedade está estruturada, isto é, a imagem que a população tem da configuração dos estratos sociais.

Para empreender esta análise e avaliar a percepção dos brasileiros, é indispensável confrontar os resultados obtidos aqui com os apresentados pelos demais países que realizaram essa mesma pesquisa. O objetivo é identificar em que medida as opiniões dos brasileiros sobre as duas questões indicadas são diferentes ou similares às das populações de outros países e, principalmente, de quais se diferenciam e com quais se assemelham. O *survey* sobre desigualdades, do ISSP, foi aplicado em trinta países, mas uma análise considerando este total seria pouco precisa e nada esclarecedora. Por esse motivo, serão considerados aqui apenas oito, selecionados segundo os seguintes critérios: Hungria e Rússia, por serem ex-socialistas, podendo-se considerar que o primeiro foi mais bem-sucedido no processo de transição do que o segundo; Estados Unidos, por representarem um modelo liberal de capitalismo industrial avançado, mas com traços marcantes de desigualdade; Espanha e Portugal, duas nações européias e ibéricas, cuja importância se justifica pela influência histórica e cultural sobre nossa sociedade; Suécia, por ser uma social-democracia com forte presença do Estado de Bem-Estar; e Chile por ser o outro Estado latino-americano membro do ISSP, ao lado do Brasil.

Esse tipo de análise envolve um elevado grau de generalização, uma vez que a unidade de estudo é o “país”, considerado aqui como entidade; isto significa que está sendo assumida uma homogeneidade *dentro* de cada país para expor as variações *entre* eles. Trata-se de um recurso que deixa de lado as diferenças existentes entre os indivíduos em cada nação, sabidamente grandes, em especial no aspecto sociodemográfico que, seguramente, tem influência nas opiniões, para verificar as relações entre a população de cada país entendido como um todo.

Para empreender esse estudo comparativo, será realizada uma série de análises de correspondência, aplicadas a diversas variáveis do questionário que foram consideradas relevantes para o entendimento da percepção de desigualdade e justiça distributiva. A análise de correspondência tem a vantagem sobre os gráficos de frequência comuns o fato de traçar um retrato da natureza da relação entre as variáveis e mapear grupos. No caso dos dados do ISSP, o objetivo é definir que grupos de países têm juízos similares e

quais apresentam opiniões distintas sobre o tema. Esse tipo de técnica estatística é apropriado para variáveis categóricas nominais, e permite examinar a relação entre as variáveis graficamente em um espaço multidimensional. O método aplicado aqui será a normalização canônica que possibilita capturar a relação entre as duas variáveis em estudo, quais sejam: a variável de país e a variável de atitude e opinião em questão. Dessa forma, o que será observado é a associação entre os países e suas percepções, além de como eles se aproximam ou diferem, formando *clusters* segundo essas percepções.

### **Legitimação e Inconformismo: Duas Faces da mesma Desigualdade**

Todas as sociedades experimentam desigualdades de algum tipo que se apresentam de diversas formas: prestígio, poder, renda, entre outras, sendo suas origens tão variadas como suas manifestações. Segundo Grusky (1994:3), “A tarefa da pesquisa contemporânea sobre estratificação é descrever os contornos e a distribuição da desigualdade e explicar sua persistência apesar dos valores igualitários modernos”. Certamente, esta não é uma tarefa nem simples, nem fácil. Há décadas, estudos realizados no Brasil têm contribuído para descrever os mecanismos que fazem a distribuição de bens materiais ou simbólicos ser desigual. O tema não só está longe de ter sido esgotado, dada sua importância para a compreensão da estrutura social e das relações no Brasil, como ainda permanece entre nós o desafio, não enfrentado, de explicar os mecanismos de perpetuação de níveis tão elevados de desigualdade em nossa sociedade.

O exame dos dados sobre percepção de desigualdades representa uma tentativa de compreender, a partir da atitude e opinião dos brasileiros sobre a desigualdade em que vivem imersos, os mecanismos de legitimação que possibilitam a convivência com diferenças socioeconômicas tão profundas. Claro que a tarefa de desvendar esses mecanismos ultrapassa o *survey*, mas a análise dessas informações, inéditas, pode lançar luz sobre a questão e, certamente, animar um debate indispensável ao entendimento não só do sistema de estratificação social, como também das próprias relações sociais no Brasil.

Nesse sentido, o dilema que se impõe é: como formas reconhecidas de geração e manutenção de desigualdades são socialmente aceitas e, dessa forma, resultam na cristalização e legitimação dessas desigualdades, mesmo quando os valores dominantes se baseiam na justiça distributiva?<sup>1</sup> Uma hipótese provável para responder a esta questão é que a tolerância às desigualdades é maior quando os determinantes de estratificação são vistos como justos e éticos. Só com a aceitação de critérios de diferenciação social seria possível estabelecer mecanismos de legitimação que permitissem a convivência e a acomodação com diferenças socioeconômicas extremas.

Deve-se reconhecer, neste ponto, que a existência de desigualdades é uma característica intrínseca a qualquer sociedade e, portanto, inevitável. Contudo, a idéia de justiça social, entendida como acesso a oportunidades de aquisição de postos e *status*, é defendida como forma de criar condições para uma competição igualitária e, conseqüentemente, de um sistema meritocrático de alocação dos indivíduos. Além disso, não se pode perder de vista os níveis de desigualdade toleráveis. Dessa maneira, o que se propõe é avaliar não só a legitimidade da desigualdade, mas a magnitude da desigualdade legitimada<sup>2</sup>.

Deve-se ainda ter em conta que as políticas de combate à desigualdade não têm a pretensão de alcançar uma sociedade absolutamente igualitária na distribuição de bens materiais e simbólicos, mas de promover chances iguais de competição pela aquisição desses bens. Uma competição mais igualitária terminaria por impedir a cristalização da estrutura de classes, que se dá através da reprodução, e, como conseqüência, por diminuir as clivagens e distâncias entre estas.

Os dados do *survey* permitem uma análise de atitudes e opiniões sobre desigualdade, que podem ser agrupadas em algumas dimensões. São elas: o reconhecimento da desigualdade de renda e a legitimação dos critérios de estratificação e divisão de recursos e recompensas entre indivíduos.

A primeira informação relevante é o índice de Gini, que nos dará uma idéia da distribuição de renda em cada país.

---

<sup>1</sup> Para uma discussão dos conceitos de desigualdade ver Turner (1986).

<sup>2</sup> Para este ponto, a referência é Rawls (1971).

**Quadro 1**  
**Índice de Gini por País**

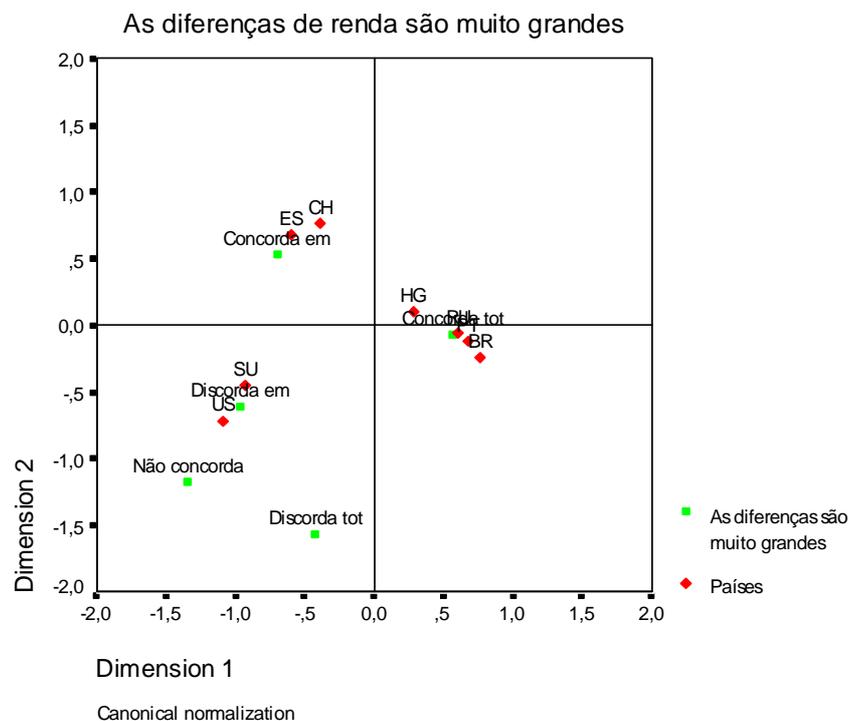
Países	Índice de Gini
Brasil	60,7
Chile	56,7
Rússia	48,7
Estados Unidos	40,8
Portugal	35,6
Espanha	32,5
Suécia	25,0
Hungria	24,4

Fonte: World Development Indicators – World Bank.

Não é surpresa ver o Brasil em primeiro lugar neste grupo, afinal, no planeta Terra, nosso país só perde em concentração de renda para a África do Sul e o Malawi. O segundo lugar do Chile também é previsível, uma vez que a má distribuição de renda na América Latina é reconhecida por todos. A Rússia ocupa o terceiro lugar neste *ranking*, seguida pelos Estados Unidos, cujo quarto lugar não causa espanto porque, embora tenha uma situação relativamente confortável no que diz respeito à abertura do mercado de trabalho, o país é marcado por desigualdades, sendo estas ainda mais expressivas se consideradas as diferenças étnicas. Na última posição está a Hungria, mas o índice de Gini correspondente à Suécia não é significativamente inferior ao dela: ambas têm níveis de disparidade de renda similares.

Mas como será que a população de cada um desses países percebe os níveis de desigualdade de renda? Qual a distância entre a desigualdade medida e a desigualdade percebida? O item “No [nome do país] as diferenças de renda são muito grandes” nos ajuda a mapear as opiniões nos oito países. As opções de respostas eram: (a) concordam totalmente, (b) concordam em parte, (c) não concordam nem discordam, (d) discordam em parte, (e) discordam totalmente. O resultado da análise de correspondência está expresso no quadro abaixo:

## Quadro 2



Os dados mostram que uma resposta afirmativa encontra maior adesão no Brasil, Portugal, Hungria e Rússia; Chile e Espanha concordam, mas não com tanta ênfase; já norte-americanos e suecos não percebem níveis elevados de desigualdade de renda em seus países. Interessante se retomarmos o Quadro 1, com o índice de Gini para os

países: verifica-se que a Suécia, entre os oito, é o segundo país com o nível mais baixo de concentração de renda; o mesmo não pode ser dito dos Estados Unidos.

Nesse sentido, uma avaliação sobre a existência de grandes desigualdades de renda permite concluir que há uma distância entre a desigualdade percebida e a desigualdade medida. Brasil, Rússia, Portugal e Hungria formam o bloco dos países mais críticos em relação à sua situação de disparidade de renda. No caso dos dois primeiros, há uma correspondência clara com os níveis mensurados; mas Portugal e, mais ainda, a Hungria têm uma avaliação muito rigorosa de suas desigualdades internas, considerando os níveis de concentração de renda nesses países, ambos se colocando ao lado do Brasil, um dos países mais desiguais do planeta. Também a Espanha se avalia duramente, equiparando-se ao Chile. Em contrapartida, os EUA têm uma perspectiva mais otimista do que comprova seu índice de Gini, posicionando-se junto à Suécia, seguramente um dos países com o menor nível de desigualdade de renda dentre os oito aqui considerados. Essa aparente inconsistência entre os dados subjetivos e objetivos talvez possa ser atribuída ao fato de a percepção de desigualdades de renda envolver outras dimensões que não se resumem aos rendimentos.

No entanto, é importante atentar para o fato de que a concordância com a afirmativa de que existe grande desigualdade de renda pode ser apenas o reflexo de algo que tem sido constantemente exposto no discurso público, vinculado à ampla propagação do ideal moderno de justiça social, presente mesmo nas situações de forte legitimação das desigualdades existentes. O discurso em defesa da igualdade e a legitimação da desigualdade não são necessariamente incompatíveis. Por isso, vale a pena avaliar o item do questionário em que uma lista de várias ocupações, com diferentes níveis de *status* e prestígio, é apresentada ao entrevistado para que indique quanto deveria ganhar cada uma delas. O Quadro 3 inclui as diferenças entre as médias salariais de cada ocupação, tomando como base a ocupação apontada como a que deveria receber o menor salário<sup>3</sup>.

### Quadro 3

---

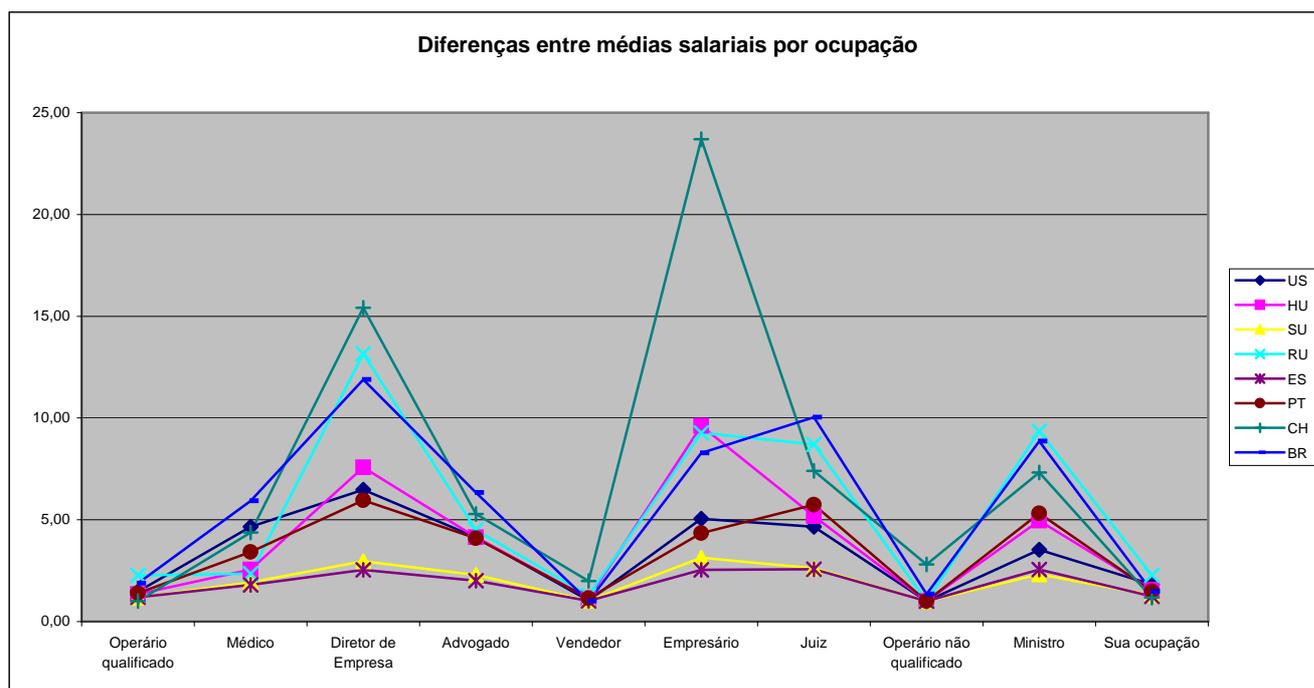
<sup>3</sup> A partir da pergunta “Quanto deveria receber um [nome da ocupação]”, foi calculada a média dos valores atribuídos por cada respondente às ocupações. A ocupação que obteve menor valor salarial em média -- o que variou de acordo com o país -- foi tomada como o denominador para o cálculo da divisão entre as ocupações. Dessa forma, a ocupação-base, isto é, a que foi apontada como a que deveria receber o menor rendimento, incorpora o valor 1.

**Diferenças entre as Médias Calculadas a partir dos Salários que Deveriam Ser Recebidos por cada Ocupação, segundo o País**

OCUPAÇÕES	PAÍSES							
	EUA	HG	SU	RU	ES	PT	CH	BR
Médico	4,66	2,56	1,93	2,35	1,81	3,42	4,37	5,93
Diretor de empresa	6,48	7,58	2,96	13,16	2,54	5,97	15,42	11,89
Advogado	4,14	4,13	2,29	4,50	2,01	4,10	5,28	6,34
Ministro	3,52	4,96	2,32	9,34	2,56	5,31	7,32	8,86
Empresário	5,05	9,61	3,14	9,27	2,54	4,35	23,70	8,29
Juiz	4,66	5,18	2,63	8,71	2,57	5,74	7,41	10,03
Vendedor	1,03	1,14	1,02	1,29	1,02	1,14	1,98	<b>1,00</b>
Operário não qualificado	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	2,80	1,34
Operário qualificado	1,48	1,34	1,18	2,28	1,19	1,40	<b>1,00</b>	1,88
Sua ocupação	1,83	1,57	1,31	2,28	1,23	1,49	1,17	1,48

Embora o Chile apresente a maior diferença entre o salário da ocupação que deveria receber menos (operário qualificado) e a que deveria receber mais (empresário), o Brasil apresenta os maiores índices de disparidade entre as rendas que deveriam ser atribuídas a outras ocupações (ver Gráfico 1). Note que a linha que corresponde ao Brasil se mantém em destaque e em três das dez ocupações apresenta a maior distância em relação à ocupação base, tendo sido superado nas demais apenas pela Rússia.

Gráfico 1



É interessante notar que no Brasil as ocupações que requerem credenciais de ensino superior -- médico, advogado e juiz -- são mais valorizadas do que em qualquer outro país aqui analisado. As disparidades observadas são surpreendentes na medida em que a questão se reporta não às diferenças *reais*, mas às diferenças *ideais* ou *justas*. Wanderley Guilherme dos Santos (1998), analisando os dados da Pesquisa de Padrão de Vida (1996-1997), já apontava que a percepção e mesmo o desejo são indissociáveis dos níveis de pobreza e desigualdade reais.

A análise dos dois quadros anteriores permite concluir que no Brasil a população reconhece a presença de grandes desigualdades de renda, porém isto parece ser parte de um discurso construído em torno de um consenso sobre o caráter indesejável da desigualdade, o que não impede que a população reproduza na sua percepção de justiça e do que seria desejável o mesmo nível de desigualdade encontrado na realidade. Dessa forma, quando estimulados a dizer quanto deveriam ganhar trabalhadores em diferentes níveis ocupacionais, os brasileiros estabelecem distâncias significativas entre os salários. A idéia do que seria justo no Brasil é mais desigual e injusta do que na maioria dos demais países, demonstrando que as disparidades reais estão incorporadas e distorcem as disparidades ideais.

Seria então verdadeira a crença de que desigualdade gera desigualdade? Os resultados mostram que o valor da igualdade é mais forte onde ela já existe, enquanto a aceitação da desigualdade prevalece nas sociedades mais desiguais, indicando uma tendência à naturalização das disparidades de renda.

A primeira hipótese a ser testada refere-se à legitimação dos determinantes de estratificação que definem a divisão de recursos e recompensas entre indivíduos. A distribuição e alocação desigual dos indivíduos na estrutura social dependem dos recursos mobilizados e, anteriormente, das oportunidades criadas e constrangimentos vivenciados para a aquisição desses recursos. Está claro também que existe um elemento valorativo, já que os recursos e as características considerados na alocação dos indivíduos têm pesos diferenciados.

“A teoria liberal busca explicar como, no curso do desenvolvimento das sociedades industriais, a formação de classe dá lugar à decomposição de classe, na medida em que a mobilidade entre classes aumenta e as desigualdades de oportunidade, vinculadas às origens de classe, diminuem constantemente. Essas tendências resultam principalmente da demanda imposta pela lógica da industrialização, pela utilização cada vez mais eficiente dos recursos humanos -- como reflexo [...] da progressiva substituição dos critérios de atribuição (*ascription*) pelos de aquisição (*achievement*) em todos os processos de seleção” (Goldthorpe, 2000:162; ver, também, Blau e Duncan, 1967; Treiman, 1970; Kerr *et alii*, 1973; Kerr, 1983).

Em contraposição, o que se tem observado é uma surpreendente estabilidade nos níveis de fluidez social e, portanto, nas chances de alocação em posições sociais para indivíduos oriundos de diferentes estratos. Ou seja, uma cristalização da estrutura de classes e das oportunidades relacionadas a ela (Erikson e Goldthorpe, 1993; Scalón, 1999; Costa Ribeiro e Scalón, 2001).

Até que ponto os mecanismos que permitem a obtenção de melhores posições sociais são legitimados e aceitos pela população? Até que ponto são considerados justos, e até que ponto são entendidos como acessíveis e franqueados a todos?

Nessa segunda dimensão, estão inseridos os seguintes itens:

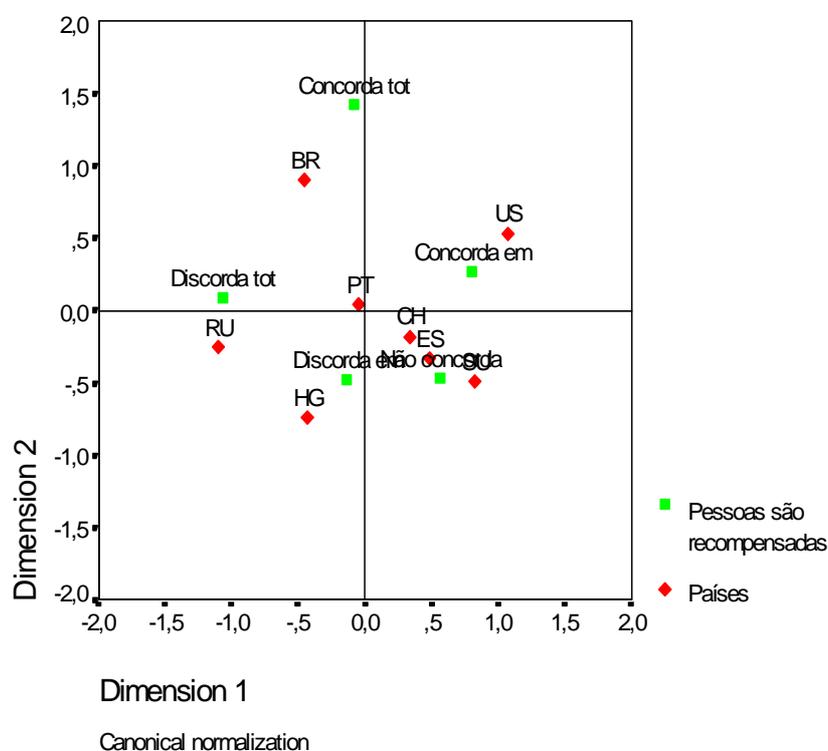
- a) “No [nome do país] as pessoas são recompensadas pelos seus esforços”.
- b) “No [nome do país] as pessoas são recompensadas pela sua inteligência e pelas suas qualificações profissionais”.
- c) “Ninguém estudaria tantos anos para ser advogado ou médico se não pensasse que viria a ganhar  *muito mais*  dinheiro do que trabalhadores comuns”.
- d) “As pessoas que ganham muito podem dar aos filhos uma educação melhor do que as pessoas que ganham pouco”.

Os itens a, b e c tinham opções de respostas que variavam de “concordo totalmente” a “discordo totalmente”; no item c, a escala de cinco pontos variava de “muito justo” a “muito injusto”.

As três primeiras variáveis indicam uma percepção de que esforço, qualificação/inteligência e educação têm papel relevante nas chances de “vencer na vida”. Dessa forma, moldam-se ao ideário liberal de que na sociedade moderna são as características adquiridas que predominam nos processos de ascensão social. São opiniões que se conformam à perspectiva de uma sociedade meritocrática, na qual as oportunidades são eqüitativamente distribuídas e, portanto, são as qualidades individuais que levam ao sucesso. Note-se, entretanto, que a terceira afirmativa apresenta ainda uma dimensão de aceitação de grandes diferenças entre trabalhadores justificada pela desigualdade entre níveis educacionais. O resultado para o primeiro item, correspondente ao “esforço” individual é:

**Quadro 4**

As pessoas são recompensadas pelos seus esforços



Rússia e Estados Unidos estão em pólos opostos, já que os russos não acreditam em recompensa pelo esforço individual, enquanto os norte-americanos têm uma expectativa mais positiva das chances de ascensão via mérito individual, que está bastante vinculada à noção de “*self-made man*”. Os húngaros, como os russos, também discordam da afirmativa de que as pessoas em seu país são recompensadas por seus esforços. Chilenos, espanhóis e suecos têm posição intermediária, não concordando nem discordando. Portugal tende a se aproximar deste grupo de países, embora apareça mais “dividido” no sentido de que, mesmo com maior grau de discordância (53,9%), ainda registra um nível significativo de concordância (36,2%). O mesmo ocorre com o Brasil, só que de maneira ainda mais clara, pois este aparece a meio caminho entre concordar totalmente (21,5%) e discordar totalmente (33,7%). Esta posição demonstra uma maior divisão das opiniões -- note que na alternativa “concordo totalmente”, o Brasil apresenta o maior percentual entre os oito países, e em “discordo totalmente”, só fica abaixo da Rússia (ver Tabela 1).

**Tabela 1**

Pessoas são recompensadas por seus esforços (%)

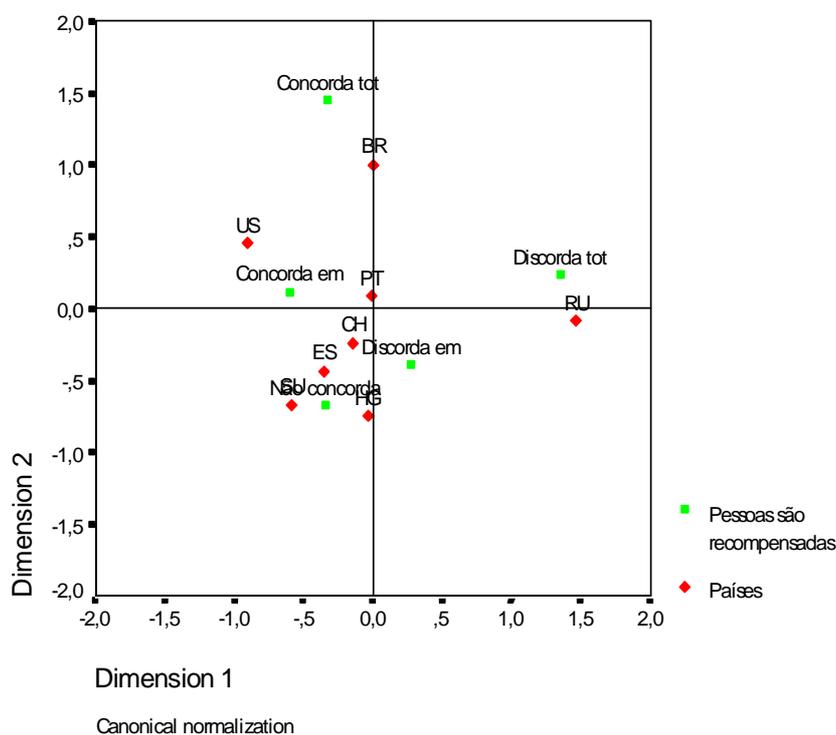
	Países								Total
	US	HU	SU	RUS	ES	PT	CH	BR	
Concorda totalmente	11,4	2,2	2,8	3,5	3,7	7,8	7,0	21,5	7,5
Concorda em parte	53,3	7,0	33,1	4,9	34,5	28,4	30,9	18,3	23,9
Não concorda nem discorda	23,3	19,6	38,0	8,0	17,8	9,8	10,6	7,2	17,4
Discorda em parte	9,8	41,5	20,8	28,0	35,2	30,6	42,4	19,2	29,9
Discorda totalmente	2,2	29,7	5,2	55,6	8,7	23,3	9,1	33,7	21,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A análise de correspondência permite capturar e distinguir essas duas situações em uma escala de valores: aquela em que o grupo está em uma posição intermediária da escala e, por isso, mais neutra, com seus elementos concentrados em torno da alternativa “não concorda nem discorda”; e aquela outra situação em que o grupo está dividido entre opções opostas e, dessa maneira, o resultado agregado fica no “meio do caminho”, com os elementos polarizados entre “concordar” e “discordar”. Esta é uma vantagem dessa técnica estatística, uma vez que possibilita observar padrões nem sempre visíveis em uma tabela de contingência. Isto porque, as posições das categorias das variáveis são definidas em relação às demais em uma rede de associações.

O Quadro 5 diz respeito à questão sobre recompensa para qualificação/inteligência.

### Quadro 5

Pessoas são recompensadas pela sua inteligência e qualificações



O padrão aqui é muito semelhante ao encontrado na análise anterior. Novamente, Rússia e Estados Unidos estão em posições polarizadas, consistentes com as opiniões sobre meritocracia emitidas anteriormente. Chile, Espanha, Suécia e Hungria encontram-se em “zona neutra”, o que resulta do fato de não terem percentuais elevados nas alternativas que estão nos extremos da escala, quais sejam: “concordo totalmente” e “discordo totalmente”. Portugal permanece em posição intermediária, entre concordar e discordar, pois tem uma distribuição bastante equilibrada entre as várias categorias da escala (ver Tabela 2). O Brasil, que esteve dividido no item anterior, demonstra aqui uma clara atitude de reconhecimento da relevância da qualificação/inteligência para a obtenção de recompensas sociais.

**Tabela 2**

Pessoas são recompensadas por suas qualificações (%)

	Países								Total
	US	HU	SU	RUS	ES	PT	CH	BR	
Concorda totalmente	15,6	2,9	3,1	2,6	3,7	10,0	6,0	26,5	8,8
Concorda em parte	58,1	22,1	37,2	6,8	38,8	35,6	34,4	29,5	31,5

Não concorda nem discorda	17,4	34,7	39,8	10,5	23,1	13,3	12,7	10,3	19,9
Discorda em parte	7,5	28,7	15,7	29,1	28,1	26,4	38,2	14,3	24,7
Discorda totalmente	1,4	11,7	4,2	50,9	6,3	14,8	8,6	19,5	15,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

As duas análises de correspondência anteriores recorreram aos percentuais, uma vez que apresentaram um padrão de difícil apreensão. De qualquer forma, está claro que os brasileiros atribuem maior importância à qualificação/inteligência do que ao esforço para a obtenção de recompensas, embora registrem certa ambigüidade no último caso. Russos e norte-americanos têm comportamento consistente em relação a esses dois atributos: os primeiros são céticos quanto à meritocracia em seu país, enquanto os segundos crêem viver em uma sociedade que retribui tais qualidades individuais. Os portugueses ficam a meio caminho, embora a análise dos percentuais mostre um comportamento muito próximo ao de sua ex-colônia: desconfiam dos esforços, acreditando mais nas qualificações.

Neste ponto, a análise da questão específica sobre educação pode esclarecer a percepção dos recursos mobilizados para a aquisição de *status*. A escolaridade tem sido freqüentemente apontada como o principal fator de ascensão no nível individual e o mais importante alvo das políticas sociais de combate à pobreza e à desigualdade no nível público (ver Reis, 2000)<sup>4</sup>.

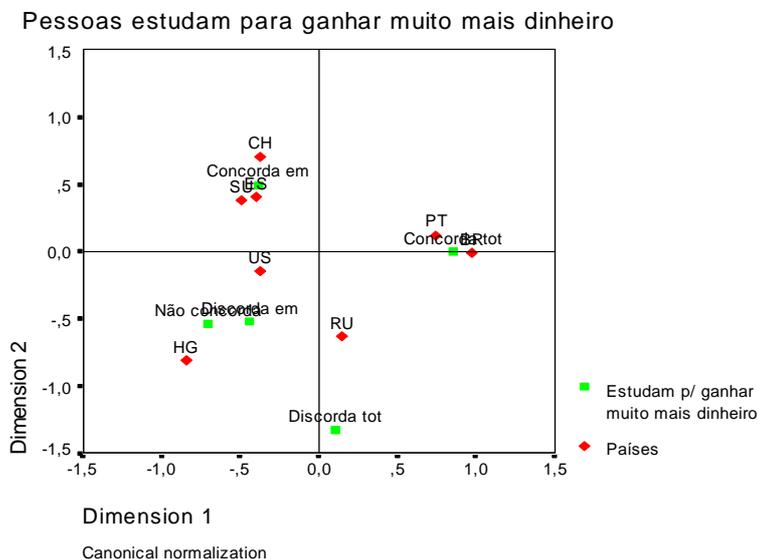
O Quadro 6 apresenta a análise de correspondência para a afirmativa: “Ninguém estudaria tantos anos para ser advogado ou médico se não pensasse que viria a ganhar *muito mais dinheiro* do que trabalhadores comuns”. Da forma como é colocada esta questão, é possível observar não só a importância da educação como fator de obtenção de posições sociais superiores, mas também a legitimação da distância salarial entre profissionais com níveis elevados de escolaridade e trabalhadores menos especializados, marcada pela expressão “muito mais dinheiro”. Isto indica uma perspectiva em que a escolarização não é apenas um diferenciador importante, mas representa uma

---

<sup>4</sup> A pesquisa realizada por Elisa Reis sobre a opinião da elite brasileira mostra que a maior parte dos entrevistados aponta as políticas de aumento de escolaridade como a principal solução para a pobreza e a desigualdade no Brasil.

justificativa ética e moralmente aceitável para profundas distâncias salariais entre trabalhadores.

**Quadro 6**



Brasil e Portugal demonstram maior grau de deferência para com as credenciais, uma vez que concordam totalmente com a utilização das diferenças educacionais como critério de estratificação. Estas também justificariam as grandes diferenças na auferição de rendimentos. Chile, Espanha e Suécia também concordam com essa afirmativa, porém com menos ênfase. Estados Unidos e Hungria oscilam entre discordar e assumir uma posição de neutralidade, não concordando nem discordando. Na verdade, a Hungria está mais próxima de discordar e os EUA de concordar. Interessante destacar que justamente os norte-americanos, que percebem sua sociedade como meritocrática ao recompensar o esforço e a qualificação, acabam por não aderir à idéia de que as pessoas não estudariam não fosse para obter muito mais dinheiro. Infelizmente, é impossível saber o porquê desta atitude. Pode-se inferir que eles não vêem a educação como diferenciador tão relevante para a aquisição de riqueza, acreditando antes em outros fatores e possibilidades -- vale lembrar a importância dada ao esforço individual --, ou talvez porque encontrem na educação outros objetivos -- as pessoas que nela investem teriam outras metas além de ganhar muito dinheiro. Os russos, por sua vez, discordam dessa afirmativa, em uma atitude que se ajusta às percepções anteriores; não vêem sua sociedade como meritocrática e, portanto, altos níveis educacionais não se refletem necessariamente em ganhos econômicos muito superiores aos alcançados pelos “trabalhadores comuns”.

Uma questão fundamental no debate sobre a educação e seu papel como veículo de ascensão social e, especialmente, de promoção de igualdade, é em que medida o acesso à escolarização é democrático ou não. Conseqüentemente, em que medida a educação atua como fator de equalização ou de discriminação. Segundo Bertaux,

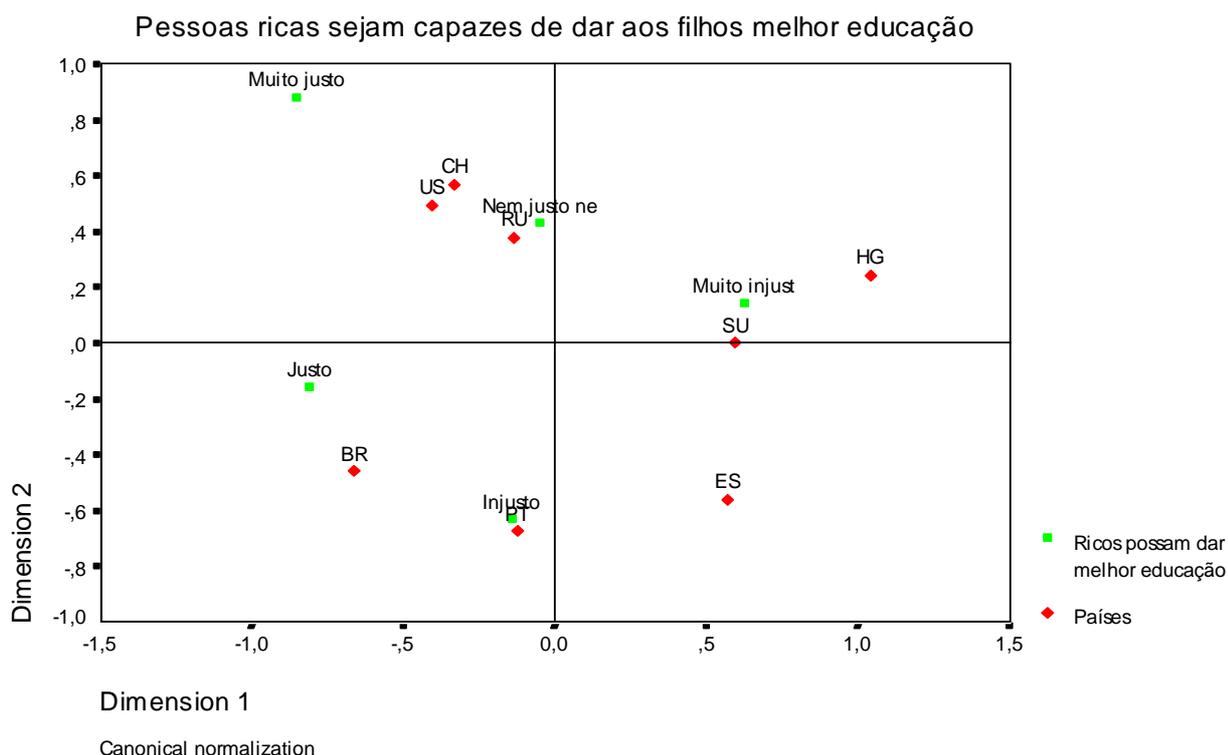
“A Revolução francesa aboliu o princípio jurídico de transmissão hereditária de estrato social. Ela afirma que ‘todos os homens nascem livres e iguais em direito’. Em direito, mas não de fato. Na prática, as chances de ascender dependem não somente das qualidades individuais, mas também, e sobretudo, do meio no qual nasceu ou foi educado” (1985:4).

Este autor enfatiza ainda o papel da educação e, mais especificamente, do “diploma” nas chances individuais, uma vez que “A configuração do espaço social depende intimamente do espaço profissional” (*idem*:4). E mesmo reconhecendo outros meios de aquisição de posições na estrutura social, Bertaux reafirma que é a profissão o principal definidor de *status*.

Segundo Goldthorpe, “A evidência disponível nas pesquisas tanto sobre aquisição educacional quanto sobre mobilidade social não corrobora a idéia de um movimento generalizado e de longa duração em direção a uma maior igualdade nas chances de vida para indivíduos de diferentes classes sociais (2000:162)”. Dessa forma, a estabilidade temporal das desigualdades parece ter pelo menos uma explicação: a persistência dos diferenciais de classe nas chances educacionais.

Se a educação é entendida como um recurso importante para a obtenção de *status* e posição social, uma sociedade justa deve garantir acesso igualitário a ela. Isto significa assegurar não só sua universalidade, no sentido de oferecer vagas a todos, mas também que as discrepâncias na qualidade do ensino não sejam tais que se tornem um diferenciador capaz de aprofundar e cristalizar desigualdades sociais existentes na origem. Uma questão relevante para entender o grau de legitimação dos diferenciais de oportunidades educacionais é a afirmativa: “As pessoas que ganham muito podem dar aos filhos uma educação melhor do que as pessoas que ganham pouco”. As opções de resposta eram: (a) muito justo, (b) justo, (c) nem justo nem injusto, (d) injusto, (e) muito injusto.

## Quadro 7



Chile, Estados Unidos e Rússia não consideraram nem justo nem injusto a possibilidade de pessoas com renda mais elevada pagarem melhor educação para seus filhos. Húngaros e suecos tomaram uma posição mais crítica e igualitária, entendendo como muito injusta essa situação, enquanto portugueses e espanhóis pensam ser algo injusta a situação em que a educação se torna um bem “comprável” pelas classes mais favorecidas, opinião que os brasileiros tendem a compartilhar, apesar de apresentarem maior tolerância com esse *status* que os países ibéricos.

A análise das dimensões relativas aos determinantes de geração de renda e, mais amplamente, de obtenção de posições na estrutura social indica que os brasileiros têm grande apreço pelas credenciais e atribuem um peso importante às qualificações profissionais como recurso para a aquisição de *status*; entretanto, não parecem tão confiantes nas possibilidades de recompensa pelo esforço individual. Os portugueses têm reação similar, também percebendo a educação como importante fator de diferenciação entre trabalhadores com alto nível educacional e “trabalhadores comuns”. Contudo, brasileiros e portugueses acreditam serem injustas as diferenças entre ricos e pobres no acesso à educação de qualidade.

Neste ponto, cabe ressaltar que a literatura sobre compreensão de desigualdades aponta para a existência de uma associação positiva entre a percepção dos tipos de recursos e determinantes envolvidos na obtenção de renda e a tolerância com as desigualdades, isto é, a crença na recompensa pelos recursos individuais leva a uma maior legitimação da desigualdade. O que pode ser explicado pelo fato de a confiança nas possibilidades de recompensa se traduzir em maior expectativa sobre as chances de ascensão social (Hirschman, 1973; Benabou e OK, 2001). Mas é possível também considerar uma perspectiva menos individualista e auto-interessada, na qual a legitimação das diferenças de renda está relacionada ao entendimento que as pessoas têm das principais causas dessas diferenças. Nesse sentido, altos salários são justificáveis quando vinculados ao mérito individual -- como esforço, qualificação, inteligência, educação -- e, portanto, a desigualdade de renda é moralmente ou eticamente legitimada. Caso os fatores que determinam as chances econômicas estejam associados a características fora do controle dos indivíduos, será menos provável a aceitação das desigualdades<sup>5</sup>. A hipótese central aqui é: quando os determinantes das diferenças na obtenção de posições sociais e riqueza são reconhecidos como justos, há maior tolerância com a desigualdade de renda.

Brasileiros, portugueses, húngaros e russos foram os que apontaram com maior ênfase os níveis elevados de desigualdade de renda em seus respectivos países. Se a hipótese acima é verdadeira, devem ser eles também os que menos acreditam na recompensa pelas qualidades individuais, ou seja, serão os mais críticos em relação à meritocracia. Ela se confirma para os húngaros e os russos, mas certamente não se aplica aos brasileiros; afinal, mesmo não apostando no esforço como mecanismo de aquisição de *status*, são eles que mais reconhecem o mérito da qualificação e da inteligência. Considerando ainda o item sobre a relação entre “educação” e “ganhar muito mais dinheiro”, também os portugueses parecem ver nas credenciais educacionais um importante determinante de renda.

Mas essa questão tem dois lados, e no questionário do ISSP estão presentes duas perguntas que podem esclarecer se os critérios de recompensa são vistos como estando baseados em características adquiridas ou adscritas. As primeiras já foram contempladas nos itens sobre educação e esforço, enquanto as segundas estão contidas nas respostas

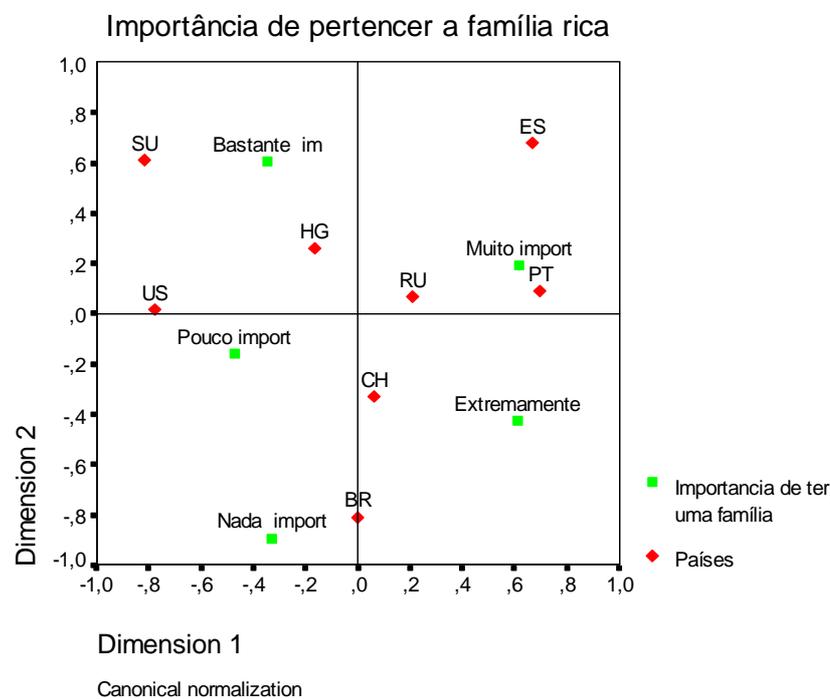
---

<sup>5</sup> Para essa discussão, ver Córneo e Grüner (2000) e também Suhrcke (2002).

suscitadas por duas perguntas: “Qual a importância de pertencer a uma família rica para subir na vida?” e “Qual a importância de conhecer pessoas ‘bem colocadas’ para subir na vida?”. As respostas são: a) essencial; (b) muito importante; (c) importante; (d) pouco importante; (e) nada importante. O que está em jogo aqui é a distinção na origem e o dilema “mérito” *versus* “reprodução”.

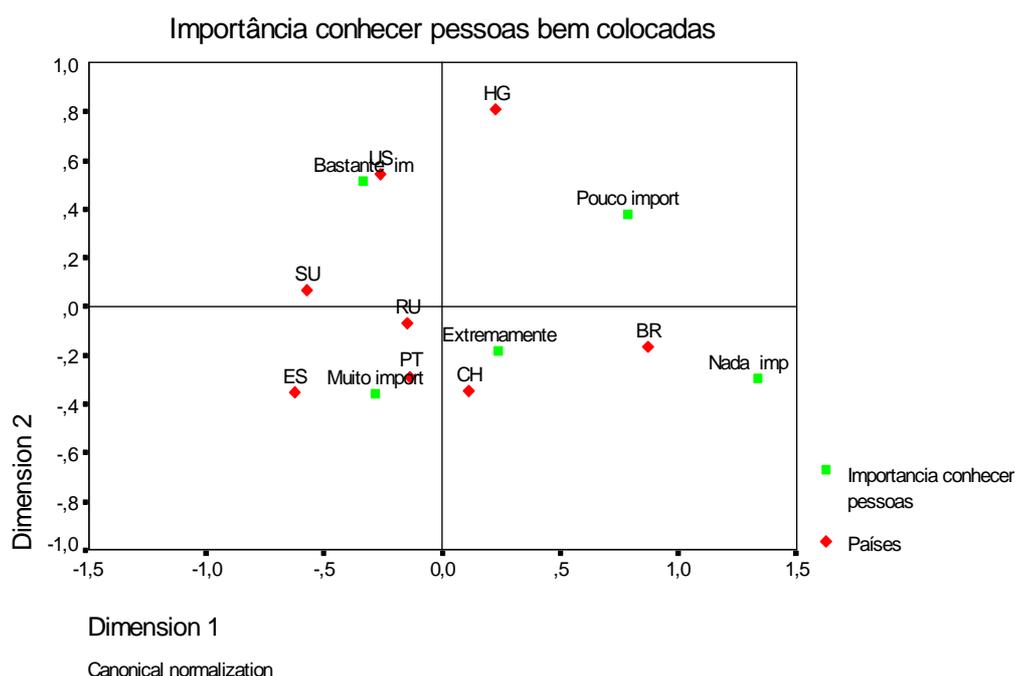
A primeira variável corresponde à origem social diretamente e o resultado da análise de correspondência está no quadro abaixo:

**Quadro 8**



Espanha, Portugal e Rússia acreditam ser importante a origem de classe; já os brasileiros não pensam dessa forma, uma vez que para eles “nascer em berço de ouro” não é tão essencial. Também os norte-americanos não consideram ser este um fator relevante. Mas se “nascer em berço de ouro” não é fundamental, talvez o mais importante seja ter pessoas influentes compondo sua rede social, ou, na linguagem popular, “ter padrinho”. Os resultados referentes a este item estão no Quadro 9.

Quadro 9



O padrão apresentado no caso da origem praticamente se repete quando diz respeito às redes sociais. Portugal, Espanha e Rússia, além do Chile, apontam para o papel relevante dos contatos pessoais nas chances de ascensão social; já o Brasil e, em menor grau, os Estados Unidos têm uma atitude mais cética em relação a isso.

Os resultados analisados até aqui parecem corroborar a hipótese da existência de uma relação entre tolerância com as desigualdades e crença na justiça dos critérios que determinam a distribuição de renda e posição social, especialmente se tomarmos como paradigmáticos os casos de EUA e Rússia, em pólos opostos, o primeiro reconhecendo-se igualitário e confiando na meritocracia como definidora do sistema de estratificação, e o segundo percebendo-se desigual e atribuindo o sucesso a fatores não vinculados a características individuais adquiridas.

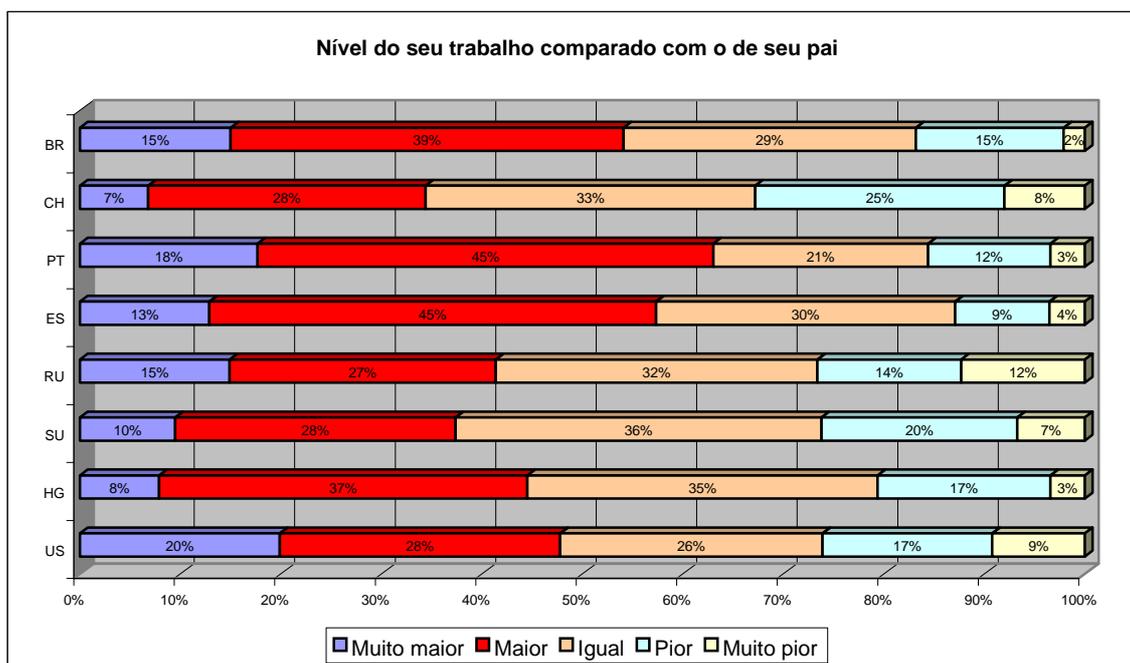
No entanto, vale a pena avaliar os demais países que apresentam padrões menos óbvios e claros. Por exemplo, os brasileiros reconhecem grandes desigualdades de renda no seu interior, mas acredita na justiça dos determinantes de renda. Talvez esta seja uma explicação para a convivência da população com níveis tão elevados de concentração de riqueza, uma vez que ao considerar éticos e justos os critérios de diferenciação social,

ela é levada à naturalização e à aceitação das desigualdades. Também os portugueses responderam existirem grandes desigualdades de renda no país; contudo, seus nacionais são mais céticos em relação à meritocracia que os brasileiros. No entanto, assim como a ex-colônia, Portugal demonstrou ser uma “sociedade de bacharéis”, no que diz respeito à importância dada ao diploma como definidor e legitimador das distâncias sociais. Em contrapartida, Espanha e Chile aproximam-se da posição das ex-Repúblicas Socialistas. Restam Suécia e EUA, que apresentaram menor adesão à idéia de existência de grandes desigualdades de renda. O que os diferencia é que os suecos são mais desconfiados dos critérios de estratificação que os norte-americanos, registrando uma opinião muito próxima à da Hungria, embora esta perceba níveis elevados de desigualdade de rendimento.

Outra hipótese passível de ser levantada é a de que os países onde a percepção de mobilidade ascendente é mais generalizada tendem a apresentar maior aceitação das desigualdades. Isto porque, a expectativa, ou mesmo a experiência de ascensão, gera resistência a mudanças na distribuição de recompensas. Tal atitude estaria assim calcada em uma análise econômico-racional das próprias chances ou perspectivas de usufruir os benefícios da desigualdade, e dessa maneira levaria a um conformismo em relação a ela.

Em seguida, expomos um gráfico com os resultados da questão em que se pede ao respondente para avaliar o nível do seu trabalho comparado ao de seu pai quando o respondente tinha 15 anos.

Gráfico 2



Portugueses e espanhóis são os que percebem uma melhoria mais significativa no nível de trabalho, o que certamente pode ser atribuído aos efeitos da inserção desses países na União Européia. O Brasil aparece como o terceiro país com maior índice de avaliação positiva, seguido dos EUA, Hungria, Rússia, Suécia e Chile. Entretanto, se analisarmos os dados pelo prisma da avaliação negativa, ou seja, da percepção de mobilidade descendente, vemos que os chilenos são mesmo os mais pessimistas, seguidos dos suecos, russos e, surpreendentemente, norte-americanos. Aliás, EUA e Rússia têm exatamente a mesma proporção de respondentes que acreditam ter um nível de trabalho pior ou muito pior que o de seus pais.

A hipótese de mobilidade parece não se sustentar, já que os países que apresentam maior consciência de melhora em relação às gerações anteriores são os ibéricos, justamente aqueles com uma avaliação muito dura das desigualdades de renda e dos critérios de diferenciação social. Além disso, os EUA – onde não se verificam grandes desigualdades e cujos determinantes de renda têm alta adesão -- não são o país com a mais alta percepção de mobilidade, ao contrário, acredita ter níveis elevados de perda no padrão de trabalho comparáveis aos da Rússia.

## Desenhos e Contornos da Estrutura Social

Uma das questões mais interessantes do *survey* sobre desigualdades é aquela que indica o tipo de desenho que os entrevistados julgam que melhor retrata a sociedade em que vivem (ver diagramas abaixo). Este item permite explicitar a visão que as pessoas têm da estrutura social de seu país e, portanto, do sistema de estratificação e divisão de classes.

### Diagramas Representando os Tipos de Sociedade

**Tipo A:**

```
    XXX
    X
    X
    X
    X
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
```

**Tipo B:**

```
    X
    XXX
    XXXXX
    XXXXXXX
```

XXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXXXXXX

**Tipo C:**

X  
XXX  
XXXXX  
XXXXXXX  
XXXXXXX  
XXXXXXXXX  
XXXXXXX

**Tipo D:**

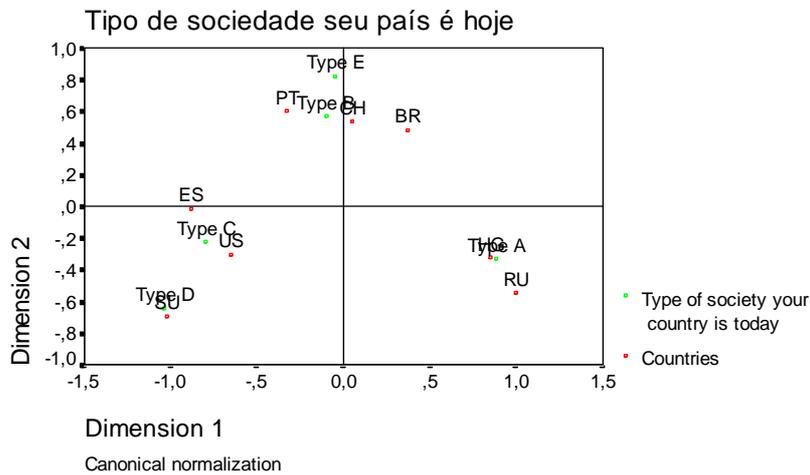
X  
XXX  
XXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXX  
XXX  
X

**Tipo E:**

XXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXX  
XXXXX  
XXX  
X

Claro que essa perspectiva estará influenciada pela classe social do respondente, mas como o objetivo deste capítulo é fazer uma análise panorâmica das relações entre os países, estaremos uma vez mais considerando cada país como uma entidade. Abaixo está o Quadro 10 com os resultados da análise de correspondência para a pergunta: “Qual tipo de sociedade, entre os cinco diagramas apresentados, descreve o [nome do país] hoje?”

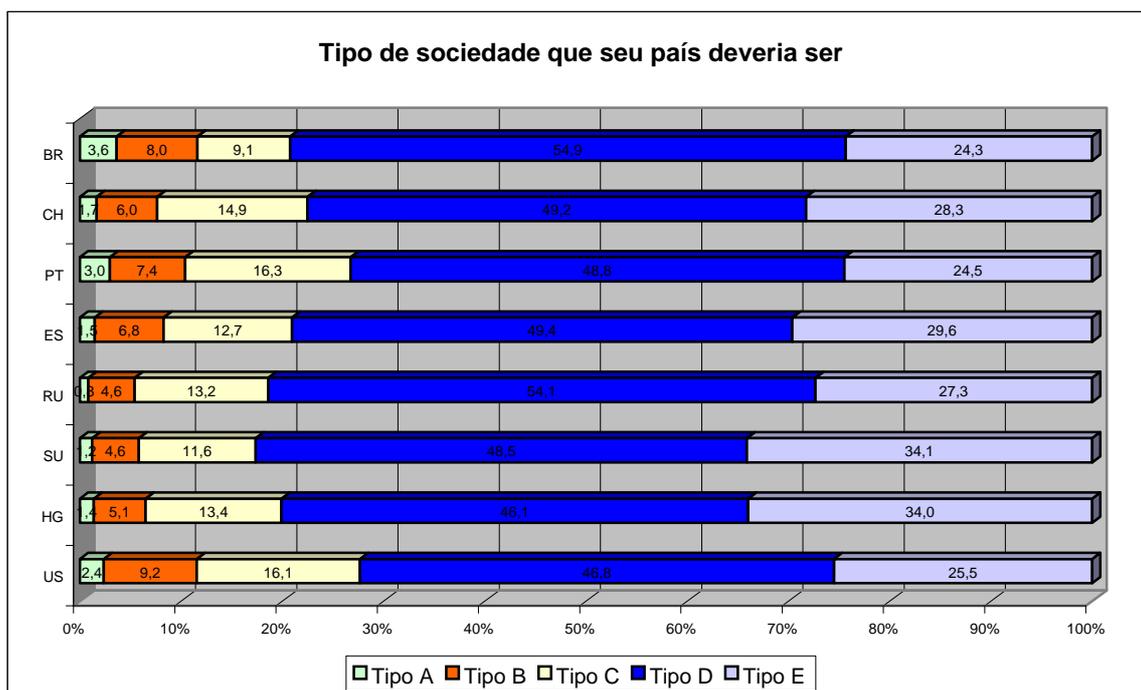
**Quadro 10**



Novamente, Rússia e Hungria expressam uma opinião mais crítica da situação de desigualdade, já que reconhecem em seus países sociedades do tipo A, que seriam formadas por uma pequena elite no topo, poucas pessoas no meio e muitas na base. Brasil, Chile e Portugal também são pessimistas, indicando o tipo B como o que melhor representa a estrutura de suas sociedades, tendo, portanto, forma de pirâmide, com uma pequena elite no topo, mais pessoas no meio, mas a maioria na base. Estados Unidos e Espanha se aproximam da idéia de uma sociedade formada por uma maioria nos estratos intermediários, embora ainda com forma de pirâmide, retratada no tipo C. Por fim, a Suécia se reconhece como uma sociedade de classe média por excelência. E essa posição (Tipo D) é a que mais se aproxima de uma sociedade justa.

Mas, além de saber a opinião sobre que tipo melhor define a sociedade em que os respondentes vivem, é possível saber também em que tipo eles desejariam viver. Nesta questão, a análise de correspondência não é o melhor método porque não há grande diferenciação entre os grupos. Na realidade, todos os países convergem para o tipo de sociedade desejada, o que pode ser mais bem visualizado no Gráfico 3:

Gráfico 3



Viver em uma sociedade em que a maioria esteja nos estratos intermediários, ou tipo D, é o desejo da maior parte dos respondentes, independentemente do país; o percentual nessa categoria varia de 54,9% (Brasil) a 46,1% (Hungria). Nesse sentido, a sociedade dos sonhos é a sueca, já que é esse o tipo D que corresponde à sociedade que os suecos acreditam viver (Quadro 10). No entanto, a proporção de pessoas que gostariam de viver nos dois primeiros tipos de sociedade (A e B), que representam a estratificação mais injusta, é maior no Brasil e nos EUA, 11,6% em ambos os casos. Em contraposição, a alternativa do tipo E, uma sociedade com muitas pessoas perto do topo, teve maior adesão na Suécia e na Hungria, justamente os países com melhor distribuição de renda; e menor no Brasil e em Portugal.

### Considerações Finais

O resultado da comparação entre os oito países permite chegar a algumas conclusões. A primeira delas é que a hipótese de legitimação e aceitação das desigualdades pelo reconhecimento da justiça e da ética dos critérios de distribuição e aquisição de renda encontra sustentação nos dados. Já a hipótese de mobilidade não se mostrou explicativa, embora mereça um tratamento mais detalhado.

Uma questão simples, mas relevante, é em que medida a percepção de desigualdade se deve à magnitude real de desigualdade de renda em um país? Os resultados da primeira análise de correspondência mostram que os norte-americanos se percebem como menos desiguais que os espanhóis, húngaros e portugueses, apesar de essa percepção contradizer os valores do índice de Gini. Mais ainda, os norte-americanos colocam seu país no mesmo nível da Suécia, certamente o país mais igualitário do grupo aqui estudado. Os portugueses, por sua vez, são extremamente críticos e negativos em relação à concentração de renda em seu país, já que não podem ser, objetivamente, comparados aos brasileiros. Mas é aí que se percebem lado a lado com um dos países mais desiguais do planeta. Os espanhóis também são duros em sua avaliação, equiparando-se aos chilenos.

Os Estados Unidos, Rússia e Hungria comportam-se como prevê a hipótese de associação entre recompensa pelas qualidades individuais e percepção de desigualdade de renda, uma vez que os norte-americanos não percebem grandes disparidades de renda em seu país e acreditam na existência de uma ordem meritocrática; em contraposição, russos e húngaros verificam grandes desigualdades em seus países, e apontam a prevalência de determinantes de renda não meritocráticos e injustos. Os suecos, por sua vez, mesmo reconhecendo que vivem em uma sociedade com boa distribuição de renda, o que é compatível com os indicadores objetivos, têm atitudes relativamente neutras no que diz respeito às recompensas.

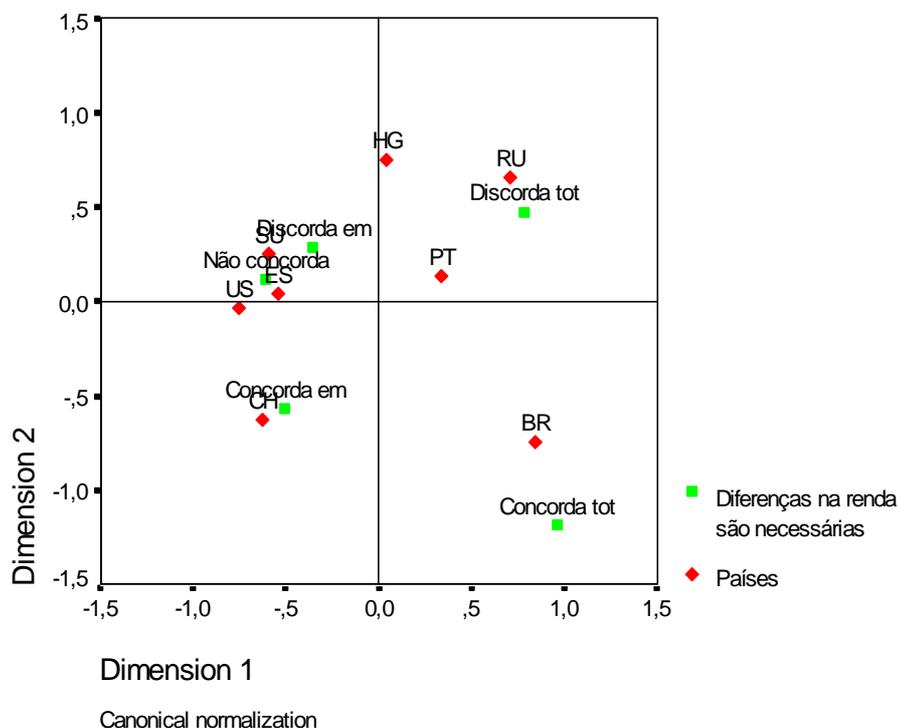
Hungria e Rússia parecem tender mais para a aceitação de valores igualitários e universalistas, provavelmente um legado do regime socialista. Já os Estados Unidos indicam uma maior inclinação para os valores de mercado e de competição. De certa forma, o Brasil aproxima-se dos EUA no que diz respeito à opinião sobre os determinantes das diferenças de recompensas econômicas e sociais, aceitando-os como justos e éticos, o que talvez explique em parte o conformismo com os níveis absurdos de desigualdade de renda encontrados aqui. Portugal comunga com a ex-colônia do respeito ao diploma. No entanto, a perspectiva de Portugal sobre as desigualdades é um pouco difusa, ora se aproximando de uma posição de deferência pelas credenciais, como aquela apresentada pelo Brasil, ora com uma postura muito crítica, tal qual adotada pela Espanha, em especial no que se refere à reprodução da desigualdade, através do peso que a origem social tem para o processo de ascensão em seu país. Chile e Espanha

demonstram opiniões semelhantes em muitas dimensões, sendo, provavelmente, os países que registram menor crença nos critérios de estratificação social. A Suécia, por sua vez, inclina-se a uma postura relativamente neutra que reflete o conforto de se viver em uma social-democracia.

Surge, portanto, uma questão: o que determina a percepção da desigualdade? Talvez a resposta só possa ser encontrada para além dos indicadores econômicos objetivos, na medida em que a desigualdade é um valor e sua percepção está, inexoravelmente, permeada por ele. Desigualdade é, provavelmente, o valor que mais tem influenciado as políticas sociais, mas é também um dos mais difíceis de capturar, já que engloba incontáveis definições e se expande por inúmeras dimensões. De qualquer forma, está claro que a visão de mundo determina não só a visão que se tem da desigualdade, mas também as maneiras de legitimá-la ou incorporá-la. A análise de correspondência, representada graficamente no Quadro 11, apóia essa perspectiva, ao registrar que Brasil e Chile justificam as desigualdades de renda quando as reconhecem como necessárias para a prosperidade do país.

**Quadro 11**

Diferenças de renda são necessárias para a prosperidade do país



O resultado indica a legitimação das diferenças econômicas sob o aspecto macrossocial, ou seja, reporta-se à funcionalidade da desigualdade para o crescimento e/ou desenvolvimento do país como um todo.

Surpreendentemente, são os países latino-americanos -- Brasil e Chile -- que concordam com essa afirmação. Esse tipo de legitimação das desigualdades de renda faz lembrar a lógica que imperou no Brasil no período da ditadura militar, quando se afirmava que era necessário fazer primeiro o “bolo” crescer para depois dividi-lo. Tudo indica que essa crença permanece ainda nos dias atuais. É interessante observar que na outra ponta estão as ex-repúblicas socialistas, Rússia e Hungria. Críticas das grandes diferenças de rendimentos, elas demonstram não acreditar na lógica da “desigualdade para a prosperidade”. Portugal e Suécia também discordam, enquanto Estados Unidos e Espanha não apresentam uma posição clara.

A opinião de chilenos e brasileiros está impregnada da história e da cultura desses dois países, forjadas por anos de regime autoritário. Só assim é possível entender tal percepção na América Latina, um continente com níveis extremamente elevados de desigualdade.

Esses resultados dão indicações de que outros fatores, que não a simples racionalidade utilitária, podem estar jogando papel importante na percepção das desigualdades. Nesse sentido, seriam elementos vinculados a valores que estariam fundados na história, cultura, processos de socialização e relações sociais particulares de cada país.

Este parece ser o caso da Rússia e da Hungria. Suhrcke sugere que os países do Leste Europeu, ex-comunistas, seriam menos tolerantes com as desigualdades de renda. O que, segundo ele, “constituiria um legado atitudinal deixado pela ideologia socialista mais igualitária” (2002:7).

A desigualdade também pode ser percebida como “má” ou “nociva” à sociedade, uma atitude que está vinculada a valores mais do que ao interesse individual, embora também seja possível identificar atitudes individualistas nesse contexto. Por exemplo, a pesquisa realizada por Reis (2000) sobre a percepção de pobreza e desigualdade pela

elite brasileira mostrou que, invariavelmente, a preocupação com esses problemas sociais não se baseia em valores igualitários, mas sim na visão de que constituem ameaças à manutenção da ordem e da segurança pessoal.

Por último, a visão que os respondentes têm do tipo de sociedade em que vivem é bastante esclarecedora e está relacionada com a opinião sobre desigualdades de renda. Rússia, Hungria, Brasil, Portugal e Chile são os países com perspectiva mais negativa da distribuição de classes, ou seja, a imagem do tipo de sociedade que melhor reflete os respectivos países é certamente bastante injusta na perspectiva dos cidadãos desses cinco países. Porém, uma vez mais, a posição do Brasil parece conflitante, já que quando questionados sobre o tipo de sociedade que seu país deveria ser, quase 12% dos brasileiros preferiram uma sociedade em forma de pirâmide (tipo B) ou, ainda pior, uma sociedade com uma pequena elite, poucas pessoas nos estratos intermediários e a grande massa na base (tipo A). Aliás, uma preferência compartilhada na mesma proporção pelos norte-americanos. Além do mais, foram brasileiros e estadunidenses que demonstraram maior crença de que em suas sociedades prevalecem determinantes de renda justos e éticos; o que, como já argumentei, parece conduzir a uma maior tolerância com as desigualdades.

E é essa tolerância com as desigualdades que forja a imagem da sociedade desejada. No caso do Brasil, mesmo que a sociedade seja percebida como tendo uma distribuição de classes injusta, a aceitação da desigualdade parece estar relacionada a níveis maiores de adesão às formas e critérios de estratificação. Note a baixa proporção de russos e húngaros que desejam sociedades dos tipos A e B.

Em suma, a condescendência com as desigualdades de renda está relacionada à perspectiva que os povos têm dos critérios de estratificação e dos determinantes de renda que operam, e imperam, em seus países. Quando a ascensão social e a obtenção de melhores rendimentos são vistos como resultado dos méritos e características individuais, a desigualdade tem maior grau de aceitação. Mas, como também foi mostrado neste estudo, existem fatores vinculados aos valores, à cultura e à história de cada nação que desempenham papel fundamental para a percepção da desigualdade; isto porque influem diretamente nas formas de socialização e na visão de mundo dos indivíduos. Mais revelador foi notar que há uma incapacidade dos indivíduos para se

descolarem do nível de desigualdade real quando lhes é demandado que expressem o nível de desigualdade “ideal” ou “justo”. Esse fenômeno se torna evidente nos dados das médias salariais que deveriam ser pagas para cada ocupação. Nesse caso, a desigualdade entre os salários “de direito” reflete a desigualdade entre os salários que são pagos “de fato”.

## Referências Bibliográficas

- BENABOU, R. e OK, E. (2001), “Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, pp. 447-487.
- BERTAUX, D. (1985), *La Mobilité Sociale*. Paris, Hatier.
- BLAU, P. M. e DUNCAN, O. D. (1967), *The American Occupational Structure*. New York, Wiley.
- COSTA RIBEIRO, C. A. e SCALON, M. C. (2001), “Mobilidade de Classe no Brasil em Perspectiva Comparada. *Dados*, vol. 44, n° 1, pp. 53-96.
- CÓRNEO, J. e GRÜNER, H. P. (2000), “Individual Preferences for Political Redistribution”. *Journal of Public Economics*, vol. 83, pp. 83-107.
- ERIKSON, R. e GOLDTHORPE, J. H. (1993), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford, Oxford University Press.
- GOLDTHORPE, J. (2000), *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford, Oxford University Press.
- GRUSKY, D. B. (1994), *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, Westview Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1973), The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development, with a Mathematical Appendix by Michael Rothschild”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, pp. 256-275.
- KERR, C. (1983), *The Future of Industrial Societies*. Cambridge, Harvard University Press.
- \_\_\_ et alii. (1973), *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge, Harvard University Press.

- RAWLS, J. (1971), *A Theory of Justice*. Cambridge, Harvard University Press.
- REIS, E. P. (2000), “Percepções da Elite sobre Pobreza e Desigualdade”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 15, n° 42, pp. 143-152.
- SANTOS, W. G. dos. (1998), Horizonte do Desejo: Privação Relativa e o Limiar da Sensibilidade Social. Manuscrito.
- SCALON, M. C. (1999), *Mobilidade Social no Brasil: Padrões e Tendências*. Rio de Janeiro, Revan.
- SUHRCKE, M. (2002), “Preferences for Inequality: East vs. West”. *Innocenti Working Paper*, n° 89. UNICEF Innocenti Research Centre, Florence.
- TREIMAN, D. J. (1970), “Industrialization and Social Stratification”, in E. O. Laumann (ed.), *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. Indianapolis, Bobbs Merrill.
- TURNER, B. (1986), *Equality*. London/Chichester, Tavistock/Ellis Horwood.