

O surgimento da nova classe média nos Estados Unidos sob a perspectiva teórica de Charles Wright Mills

The emergence of the new middle class in the United States from the theoretical perspective of Charles Wright Mills

Tomas Rigoletto Pernías^a

Resumo: o artigo descreve, conforme as premissas teóricas de Wright Mills desenvolvidas na obra “A Nova Classe Média – White Collar”, o surgimento da “nova classe média americana”. Optou-se, metodologicamente, pela divisão do artigo em quatro partes: a introdução, que contextualiza o objeto de estudo; a segunda parte, com considerações sobre os marcos teóricos utilizados para caracterizar a “nova classe média”; na terceira parte, a descrição do surgimento da nova classe média e os processos econômicos que deram origem a esse segmento social; na quarta parte, discute-se a natureza do trabalho realizado pela nova classe média. Concluiu-se que: os desdobramentos socioeconômicos da segunda revolução industrial, a centralização da propriedade e a concentração do capital minaram as bases da antiga classe média americana, formada por pequenos comerciais e pequenos produtores rurais. No seu lugar, a grande empresa moderna e a expansão do setor terciário criaram as bases para o surgimento da nova classe média, segmento social descrito por Mills como os “colarinhos brancos”.

Palavras-chave: Nova classe média; Estrutura social; Classe social

Classificação JEL: J01.

Abstract: this article describes, according to the theoretical framework of Wright Mills, the birth of a “new american middle class”. Methodologically, the article is divided in three parts: an introduction, contextualizing the object of study; the first part, which comprises the theoretical framework that characterizes the “new middle class”; the second part, describing the rise of the new middle class along with the economic processes that opened the way for this phenomenon; in the third part, a brief discussion about the nature of the work done by the new middle-class workers. The conclusion brings up the main points of the discussion made along this paper.

Keywords: New middle class; Social structure; Social class

JEL Classification: J01.

^a Mestre e Doutor em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Unicamp. Tomasrip25@gmail.com

1. Introdução

Uma das novidades do século XX, ao menos no tocante à estrutura social moderna, é o aflorar de um novo segmento social, conforme um processo minuciosamente bem descrito por Charles Wright Mills, sociólogo norte-americano e famoso por seus escritos que dizem respeito à sociedade dos E.U.A. Para Mills, este novo segmento social é um ator político relevante, mas impotente; numeroso, mas inofensivo; portador de sonhos diversos, porém encharcado de decepções: é a nova classe média. Que o leitor não se engane: a “localização” intermediária da nova classe média na pirâmide social pode, por vezes, fazer parecer que ela esteja imune às eventuais dificuldades financeiras e aflições que costumam atingir o grosso dos trabalhadores. Contudo, trata-se de uma impressão equivocada. A todo momento a realidade pode colocar a classe média à par do mais antigo problema da sociedade capitalista: o espectro do desemprego. Nos E.U.A, o século XX se desenrolará com um novo personagem na sociedade. Doravante, uma nova classe social estará ao lado dos proletários para conquistar o seu pão de cada dia.

Desapossado de cultura própria, e ao mesmo tempo, imerso nos conteúdos pré-fabricados pelos intelectuais da propaganda, o pequeno homem da nova classe média carrega uma profunda insegurança moderna, que corrói o sentido de sua vida. Sempre freneticamente apressado, para nunca chegar a nenhum destino, ele vive amedrontado, por desconhecer o que o amedronta. Este homem da nova classe média carece de valores que justifiquem o seu cotidiano, e, assim, passa a sua vida sob o mal-estar da incerteza e da desesperança. Ele não tem plano de vida. Desprovido de crenças que fundamentem a sua realidade, moralmente indefeso e carregado de intranquilidade, o homem da nova classe média é uma presa fácil das diversões massificadas da sociedade. Isolado, ele facilmente modelado pelas diversões sintéticas da imprensa, do cinema, do rádio ou da televisão (MILLS, 1969).¹

Alienado do produto de seu trabalho, tal como o operariado fabril, o homem do colarinho branco² é também uma vítima de autoalienação durante a sua rotina laboral: a impecabilidade de um sorriso, a cortesia ao freguês e a simpatia servil são qualidades e atributos considerados essenciais em suas profissões. O sujeito da nova classe média, além de vender o seu tempo, a sua força de trabalho e a sua energia, vende também a sua personalidade. Ele deve, a todo momento, esbanjar amabilidade e refrear quaisquer inclinações agressivas. Isso tudo faz parte de seu trabalho (MILLS, 1969)³.

¹ Para uma discussão da psique da nova classe média, verificar cap. XV da obra em questão.

² Vera Borda, tradutora do livro de Wright Mills, *White Collar - The American Middle Classes*, reflete acerca das dificuldades em apreender, em português, todo o sentido do termo utilizado por Mills, em inglês: **White Collars**. Os óbices repousam em identificar um termo ou expressão que signifiquem: i) trabalhadores não empenhados diretamente na produção de bens; ii) percebam salário mensal, *salary*, em essência - o ordenado mensal e; iii) uso de trajes de passeio nas atividades profissionais. Ademais, Mills confere ao termo em questão sentido sociológico mais amplo, ao implicar certo prestígio, status e nível social. A tradutora optou por adotar a adequada tradução de: *colarinhos brancos*.

³ Para uma discussão aprofundada da natureza do trabalho da nova classe média, ver cap. X da obra de Mills.

A nova classe média é, em parte, fruto de uma dinâmica peculiar do mercado ocupacional durante o desenvolvimento do capitalismo em sua fase monopolista. Na obra “Trabalho e Capital Monopolista”, Henry Braverman aponta que o capitalismo competitivo e atomizado, típico dos pequenos produtores, é um modelo do passado. As transformações do capitalismo, principalmente nas últimas décadas do século XIX, provocaram movimentos de centralização e concentração do capital que estabeleceriam uma nova paisagem econômica no século XX. O capitalismo monopolista é considerado um novo estágio do desenvolvimento capitalista, em que a organização dos sistemas produtivos adquire a feição de trustes e cartéis, agora internacionalizados. Na medida em que a grande empresa, a partir de então em acelerado processo de internacionalização, agora expande o seu contingente de trabalhadores de escritório. Foram transformações que tiveram um profundo impacto na estrutura ocupacional (BRAVERMAN, 1974, p. 101)⁴.

Trata-se, no fundo, de um processo que trouxe maior complexidade às estruturas sociais avançadas, e é umas das expressões da progressiva divisão social do trabalho que se manifestou no fim do século XIX e começo do século XX, principalmente nos Estados Unidos. Nesta introdução, é suficiente destacar que o desenvolvimento do capitalismo, em sua fase monopolista, trouxe consigo fenômenos de considerável envergadura socioeconômica: os seus desdobramentos e as suas consequências impediram que as estruturas sociais passassem ilesas às transformações resultantes da maturação de um nível produtivo mais avançado. Todavia, as diversas feições que cada sociedade adquiriu em diferentes países deixa evidente que os rumos tomados pela estrutura social em diversos lugares também dependem, em larga medida, da orientação político econômica adotada por cada Estado, o que determinará trajetórias distintas para cada estrutura da sociedade (QUADROS, 1985, p. 3).

Ocorre que a progressiva divisão social do trabalho, um processo inerente ao capitalismo, repercute na estrutura ocupacional de forma a criar maior complexidade às estruturas sociais. Um dos protagonistas deste processo, portanto, e que desponta como uma das figuras mais proeminentes das estruturas sociais nos países avançados durante o século XX, produto das interações entre as mudanças na estrutura produtiva e no mercado ocupacional, e que emerge no bojo deste novo padrão acumulação moderno - o capitalismo monopolista - é a nova classe média. A fim de compreender o processo que deu origem ao surgimento da “nova classe média” nos Estados Unidos, é preciso esclarecer algumas repercussões que o desenvolvimento do capitalismo, em sua fase monopolista, imprimiu sobre a estrutura social dos países avançados. Portanto, o primeiro passo para desvendar o surgimento dos colarinhos brancos consiste em, com o auxílio de diversos autores versados no tema, aclarar as origens da nova classe média nos países centrais, com um olhar especial sobre a nova classe média norte-americana, pela ótica de Wright Mills.

Não alongar-se-á, demasiadamente, em expor as profundezas do caráter, tendências políticas e psique da nova classe média, pois o intuito deste artigo repousa em demonstrar,

⁴ As características do capitalismo, em sua fase monopolista, também são tratadas em (LENIN, 2011); (HOBSON, 1996).

conforme a definição sociológica criada por Wright Mills, em que contexto e como se deu o processo de surgimento da nova classe média. Ou, em outras palavras, os colarinhos brancos.

2. Nova classe média como uma categoria social: Max Weber e Wright Mills

Antes de discorrer sobre as algumas das interações entre o desenvolvimento do capitalismo moderno e seus impactos sobre a estrutura social – com um foco especial nos segmentos médios – é fundamental esclarecer a moldura teórica empregada para definir o segmento social que é alvo e tema deste artigo. Portanto, a primeira parte deste artigo cumpre o propósito de solidificar o arrimo teórico da argumentação aqui apresentada, com o intuito precípuo de melhor esclarecer a situação de classe dos colarinhos brancos, evidenciando, assim, os contornos desta classe social. Deste modo, esta primeira seção traz os aspectos que foram levados em conta para a classificação social da “nova classe média”, um passo importante para esclarecer eventuais incompreensões teóricas que possam surgir ao longo do artigo.

Logo, para os propósitos deste trabalho, utilizar-se-á da interpretação elaborada por Wright Mills (1969) sobre a “nova classe média” para dar conta das transformações da estrutura social no capitalismo moderno. Por limites de escopo e espaço, este artigo não prosseguirá em elencar as diferentes interpretações sobre o fenômeno da multiplicação dos cargos de nível médio. Inobstante à discussão entre as distintas interpretações do tema, este artigo foca na concepção teórica criada por Wright Mills sobre o fenômeno da “Nova Classe Média”. Julga-se, por um lado, que a categoria sociológica de Mills é mais apropriada do que a denominação genérica de Galbraith (que a nomeia de tecnoestrutura); e, por outro lado, há de se ponderar que as previsões de Braverman sobre a “proletarização” do escritório não se concretizaram, ao menos até o presente momento. Por conseguinte, este tópico limita-se a sublinhar o que se considera por “nova classe média”: uma categoria que, tal como será logo visto, diz respeito a toda sorte de ocupações e cargos de “colarinho branco” ligados às novas atividades que surgem no capitalismo moderno. Nesta definição, emprega-se o conceito de classe utilizado por Wright Mills (1969), sociólogo norte-americano que, por seu turno, socorre-se de Max Weber (1982) como fonte de inspiração para a elaboração de suas categorias sociais.

Em seus escritos, Weber (1971, p. 214) elabora uma concepção de classe pluralista, fundada tanto sobre critérios de propriedade, bem como sobre os tipos de serviço que são oferecidos (ou vendidos) pelos indivíduos no mercado. Conforme o critério weberiano de classificação social, é possível estabelecer diferenças e segmentações mesmo entre aqueles que nada possuem além de sua força de trabalho: ou seja, a classe trabalhadora. Assim, é por meio de uma análise que vai além da mera posse (ou não posse) dos meios de produção, e que engloba e dá grande ênfase ao tipo de serviço que o trabalhador pode vender, que se pode diferenciar os trabalhadores qualificados - que desfrutaram de uma situação de classe

privilegiada - daqueles que oferecem serviços pouco (ou nada) qualificados (GIDDENS, 1975, p. 48).

Para mais, a classe é, para Weber, uma característica objetiva e subjetiva que influencia as chances de vida dos homens. Todavia, não há em Weber a necessidade de que ocorra o desenvolvimento de uma consciência de classe para a formação de uma classe social, na medida em que, para o autor, nem sempre os indivíduos que estão numa mesma situação de classe estarão cientes de seus interesses econômicos, ou mesmo estarão propensos a lutar em prol de seus interesses pecuniários (GIDDENS, 1975, p.48).

Sob a ótica weberiana, concorrerão juntos para determinar a estratificação social: o status, representado pelo estilo de vida; a classe, inclusive com membros que formam uma comunidade subjetivamente inconsciente; e o poder, conforme a sua distribuição pela sociedade. Por conseguinte, a noção de classe aqui empregada está mais relacionada à ideia de "grupos de status": agregados sociais que possuem chances de mobilidade intergeracional parecidas, o que lhes confere um estilo e padrão de vida similares. Trata-se, fundamentalmente, de analisar como a situação de classe de certos indivíduos pode levar a chances de vida em comum. Ou seja, Weber apresenta uma concepção de classe que vai além das relações sociais ligadas à propriedade dos meios de produção, tal como propõe Marx. Nas palavras de Anthony Giddens, para finalizar o assunto:

Uma classe social, no sentido de Weber, é formada por um aglomerado de situações de classe ligadas pelo fato de que envolvem chances comuns de mobilidade tanto dentro da carreira dos indivíduos quanto através das gerações (GIDDENS, 1975, p.48)

A escolha da concepção de classe weberiana neste artigo está diretamente relacionada ao fato de que Wright Mills, na obra, "A Nova Classe Média – White Collar", buscou a sua inspiração teórica em Max Weber descrever o surgimento da nova classe média americana. Há uma sintonia entre a moldura teórica elaborada por Mills e a concepção de classe weberiana, uma vez que é por meio dessa concepção de classe, mais "pluralista", vale ressaltar, que se torna possível e teoricamente coerente estabelecer uma segmentação dos trabalhadores em diferentes estratos sociais, ou classes. Wright Mills, deste modo, socorre-se de Weber para que, ao realizar a sua pesquisa, seja possível desvelar o surgimento da nova classe média americana.

A nova classe média, conforme Wright Mills a apresenta, não se define em termos de sua posição com relação à propriedade dos meios de produção. Wright Mills diz que, a rigor, a relação da "nova classe média" com o capital é similar à condição do operário. Ambos não possuem a propriedade dos meios de produção, uma vez que é o emprego a sua principal (e única) fonte de renda. Desse modo, sob o prisma do capital, os integrantes da nova classe média estão na mesma situação que os operários: a nova classe média também trabalha para outros, na propriedade de outrem. Ou seja, a nova classe média não está localizada entre o Capital e o Trabalho, como se tratasse de um segmento social intermediário, que atua na cisão dos fatores de produção. Os colarinhos brancos estão na mesma condição de que o operariado fabril, uma vez que eles não detêm vínculos

financeiro com meios de produção e não possuem direitos de renda sobre o produto. O grande diferencial da “nova classe média” em relação ao proletariado reside, de fato, em seus hábitos de consumo e em seu padrão de vida – algo que está intimamente relacionado a sua capacidade de vender os seus serviços mais qualificados no mercado. (MILLS, 1969, p. 91)

Há ainda, aqueles que focam apenas na renda para identificar as classes sociais. Para os que focam demasiadamente nos aspectos remuneratórios para os propósitos de classificação social, cumpre lembrar que, a despeito da renda ser um dos fatores determinantes da diferenciação social, uma análise focada somente na renda pode ocultar aspectos importantes da segmentação da sociedade. É evidente, por exemplo, que a renda é um dos fatores que diferencia a classe média dos estratos inferiores. Todavia, se um experiente motorista de ônibus receber o mesmo salário que um funcionário de escritório em seu início de carreira, é um consenso que ambos não estão na mesma classe social. Assim, o fato de que pessoas possuidoras de um mesmo nível de remuneração possam pertencer à diferentes classes sociais é uma constatação que remete aos parágrafos anteriores, pois direciona-se o foco da análise para o prestígio que a nova classe média desfruta na sociedade: um outro aspecto fundamental da diferenciação social (MILLS, 1969, p. 93).

O prestígio da nova classe média, por exemplo, pode ser tomado emprestado da empresa ou da instituição em que trabalham, e um é traço característico que distingue os colarinhos brancos do resto da população, ou, mais especificamente, os diferenciam do operariado. A permissão e a exigência do uso de roupas de passeio no ambiente laboral, característica que levou Mills a denominar os integrantes de nova classe média de “colarinhos brancos”, além da educação formal requerida para as mais variadas incumbências e funções - que nunca envolvem trabalhos manuais - são elementos que atribuem maior prestígio profissional e social à nova classe média. À vista disso, reitera-se: para identificar a nova classe média é necessário fazer uso de uma moldura teórica que vá além de uma análise da propriedade privada dos meios de produção, ou da renda mensal recebida. Outros fatores são pertinentes e determinantes, como o status, decorrente de suas relações sociais no emprego; e o poder, que lhes permite controlar diversos outros empregados. Aspectos que, segundo Mills (1969, p. 94), conferem maior distinção social à nova classe média.

É palmar, à vista dos comentários realizados, que a situação de classe dos colarinhos brancos deve ser buscada não em um único fator, mas numa série de características que lhes confere um padrão de vida distinto. Por essa razão, sublinha-se a relevância da metodologia elaborada por Wright Mills para definição da nova classe média, tal como empregada neste trabalho. Um exercício fundamental para esclarecer as bases teóricas deste artigo e demonstrar mais precisamente o alvo e objeto deste trabalho.

3. A transformação da estrutura social sob a égide do capitalismo monopolista

Para demonstrar o surgimento do segmento que aqui se denomina de “a nova classe média”, é fundamental descrever a interação que existe entre o desenvolvimento do capitalismo, em sua fase monopolista, e as transformações que ocorreram na estrutura social. Em primeiro lugar, cabe apontar para a expansão dos cargos no setor de serviços: mais especificamente, nas áreas de distribuição e coordenação. Na medida em que os empregos de nível médio se multiplicaram, houve um aumento correspondente e significativo dos cargos considerados “colarinhos brancos”. Um segundo aspecto que deve ser mencionado diz respeito ao crescimento da produtividade da grande empresa. Progressivamente, diminuiu-se a necessidade de empregados “chão de fábrica”, e cresce a necessidade de trabalhadores ocupados em distribuir a massa de produtos fabricados.

Para coordenar uma economia em expansão, o aparato público também adquire novas funções, seja para controlar, coordenar, regular e fiscalizar o setor privado, bem como para prover serviços públicos à população (MILLS, 1969, p. 85). Trata-se da expansão de uma burocracia pública e privada que criarão os empregos para os integrantes da nova classe média: uma legião de funcionários de escritório, trajando roupas de passeio no trabalho. Essas mudanças, cumpre ressaltar, resguardam similaridades nos diversos países que lograram atingir um determinado nível de maturidade de suas forças produtivas e que, portanto, denunciam a formação de um novo segmento social em diversos locais diferentes, à despeito das peculiaridades nacionais e especificidades locais. De todo modo, pode-se afirmar que, para Wright Mills, a nova classe média é um produto do desenvolvimento do capitalismo, em sua fase monopolista, e as suas transformações na estrutura social (QUADROS, 1991, p. 3).

Para fazer justiça à capacidade de síntese do autor, será prudente reproduzir as palavras do professor Waldir Quadros sobre Mills e a nova classe média:

Nesse autor é cristalina a associação entre a emergência do capitalismo monopolista e a gestação da nova classe média, que é tratada assim como novidade histórica, expressão do crescente avanço da divisão social do trabalho (QUADROS, 1991, p. 3).

Na sua grande obra, “A nova classe média – White collars” Wright Mills (1969) demonstra magistralmente como se deu, após a segunda revolução industrial, a ascensão dos novos quadros técnicos e superiores das grandes empresas públicas e privadas. Trata-se da multiplicação e da criação de uma série de profissões, cargos e ofícios que, somados aos empregos ligados ao desenvolvimento do estado de bem-estar social – como a saúde e a educação - significaram crescimento significativo dos empregos nos cargos médios.

Wright Mills explica de que maneira o desenvolvimento do capitalismo norte-americano, em sua fase monopolista, trouxe grandes impactos para o mundo da antiga classe média. Trata-se de uma série de notáveis transformações que afetaram o capitalismo norte-americano quando ele mais assemelhava-se à era do liberalismo clássico: a concorrência funcionava como um mecanismo impessoal de equilíbrio econômico, e os agentes – minúsculos empresários possuidores de pequenas propriedades - viviam (o mais próximo possível) a lenda do homem independente. Contudo, algumas mudanças traçaram

um novo cenário para a sociedade americana: a centralização da propriedade rompeu a união que subsistia entre o trabalho do pequeno produtor rural e a sua propriedade - base da liberdade do homem ao lhe assegurar uma vida independente para plantar, produzir e colher os frutos de seu trabalho. Vagarosamente, a agricultura passou a ser uma atividade, majoritariamente, de proprietários, para arrendatários; e a crise de 1929, por seu turno, solapou os preços alimentícios que garantiam os proventos dos pequenos lavradores. A tradicional produção agrária do pequeno produtor foi sendo destruída, na medida em que as grandes fazendas comerciais passaram a dominar o setor. Progressivamente, a falta de oportunidades de emprego e de boas perspectivas no setor agrícola, fato agravado com a revolução tecnológica no campo, se tornou uma realidade (MILLS, 1969, p. 36).

No que diz respeito aos pequenos comerciantes localizados na cidade, os homens de negócios citadinos, que configuram uma outra frágil parcela que compunha a antiga classe média, pode-se dizer que eles se encontravam numa situação ainda mais débil do que a dos pequenos agricultores. A ascensão da grande empresa moderna, que rapidamente passa a ter o domínio sobre setores fabris, acelera a liquidação das empresas menores. Igualmente, as grandes instituições de compra e venda das mercadorias produzidas pelas grandes empresas (shoppings, magazines e lojas de departamento) passaram a aglutinar o grosso da atividade comercial, levando as pequenas lojas à derrocada. (MILLS, 1969, p. 41).

Nesse sentido, é justo dizer que a antiga classe média empresarial foi, em larga medida, destruída pelas fusões, pelas falências e pela ascensão do poderio econômico, financeiro e comercial das grandes firmas. A maior parte da produção e da venda nas economias modernas passou a realizada, doravante, pelas grandes corporações. Foi, portanto, em decorrência das transformações nos padrões e na natureza dos processos de concorrência no final do século XIX e no decurso do século XX que a competição empresarial se acirrou, causando a débâcle dos pequenos proprietários. Do antigo homem de negócios, a lenda do self made man do século XIX, sobrou apenas a retórica de concorrência, uma ilusória fachada do pequeno negociante que "venceu na vida" (MILLS, 1969, p. 41).

Figura 1 - Estrutura ocupacional americana, por classes: 1870-1940

População Ativa	1870	1940
Antiga classe média	33%	20%
Nova classe média	6%	25%
Operariado	61%	55%
Total	100%	100%

Fonte: imagem retirada de MILLS; 1969, p. 83)

Conforme os dados reunidos por Wright Mills em sua obra, “A nova classe média – White collar”, é nítido o progressivo declínio relativo da antiga classe média na sociedade norte-americana. A Figura 1 demonstra claramente que a antiga classe média – os pequenos comerciantes, agricultores e profissionais liberais autônomos – tiveram uma queda relativamente acentuada na representatividade total, de treze pontos percentuais entre 1870 e 1940. Ao mesmo tempo, os ocupados da nova classe média registraram crescimento expressivo, ao atingir 25% da composição ocupacional em 1940, o que corresponde a um acréscimo de dezenove pontos percentuais. Desde 1870, por fim, cumpre notar também o sensível declínio do operariado na composição total do emprego: uma diminuição de 6 pontos percentuais.

Vic Allen (1997) também demonstra um processo similar na Grã-Bretanha, que serve de exemplo interessante para ilustrar a uma transformação que aconteceu em diversos países. O foco de Allen, especificamente, reside em identificar e enfatizar a ascensão do nível de emprego no setor de serviços, um fenômeno que ocorreu em diversos países, e não somente durante o desenvolvimento do capitalismo britânico. Nesse sentido, Allen e Mills acabam discutindo temas que, fundamentalmente, são correlatos: o crescimento das ocupações de nível médio no setor de serviços. Allen esclarece que o mercado ocupacional sofre mudanças profundas com as transformações econômicas, as alterações dos métodos produtivos e a aceleração das inovações tecnológicas. A ascensão das grandes empresas e a concentração das atividades produtivas e comerciais em torno das grandes corporações foram elementos que ensejaram a dilatação das unidades de produção. Ainda que o grau das transformações dependa do histórico e das especificidades nacionais, nenhum Estado capitalista ficou isento dessas mudanças (ALLEN, 1977. p. 71).

O engrandecimento das unidades produtivas corroborou para a dilatação do corpo administrativo dentro das firmas e de outros serviços envolvidos. Progressivamente, a centralização da produção em torno das grandes unidades produtivas levou os empresários

a aumentar o foco nos negócios relacionados aos serviços de vendas, e não somente nas atividades diretamente ligadas à produção. Simultaneamente, multiplicaram-se as tarefas de supervisão, gerência e acentuou-se a tendência de controle hierárquico dentro da firma. Em convergência com as observações dos outros autores aqui apresentados, Allen esclarece: o aumento da produtividade viabilizou a expansão da indústria de serviços, ao fomentar atividades ligadas à administração, à coordenação e à distribuição das mercadorias (ALLEN, 1977)

Conforme as informações apresentadas na Figura 2, é evidente que a força de trabalho da Grã-Bretanha experimentou notáveis transformações ao longo dos últimos 2 séculos. É prudente destacar, por exemplo, a diminuição relativa dos ocupados em atividades relacionadas à agricultura, à silvicultura e à pesca; na mesma medida em que acontece a uma progressiva ascensão dos ocupados em setores como os serviços e a administração. Observa-se, deste modo, um crescimento relativo importante da proporção de ocupados no setor de serviços, processo que impactou a estrutura ocupacional e terminou por redistribuir a força de trabalho em torno de novos setores e atividades econômicas. O que importa para este trabalho, em especial, é que são justamente nessas novas atividades que se deve buscar os pilares da nova classe média. É no setor de serviços que surgem as novas ocupações, cargos e empregos que estendem o assalariamento para o grosso da população, criando a base na estrutura ocupacional para a gênese da nova classe média.

Figura 2 - Distribuição do emprego civil, por setor, na Grã-Bretanha: 1871-1941

Grã Betanha			
Ano	Agricultura, silvicultura e pesca (%)	Manufatura (%)	Seviços e administração (%)
1871	15,63	37,38	32,7
1881	13,43	36,97	35,84
1891	10,83	37,38	38,55
1901	9,05	38,02	40,73
1911	8,57	38,93	41,85
1921	7,57	30,16	40,6
1931	6,68	26,06	53,83
1941	5,53	41,67	41,72

Fonte: *British Labour statistics, Historical abstract 1886-1968. Tables 102,103,104,105,116* e retirado de (ALLEN; 1979)

Fonte: elaboração própria a partir de (ALLEN; 1979), com dados do British labor statistics, Historical Abstract 1886-1968. Tabelas 102, 103,104,105 e 116.

A obra de Mills demonstra que a transformação imposta pelo capitalismo, em sua fase monopolista, esmagou, vagarosamente, os antigos elementos que compunham a velha classe média americana. Da mesma maneira que a agricultura arcaica de subsistência desaparece, a pequena indústria comercial se vê incapaz de competir com o domínio da grande empresa e o poder do varejo. O pequeno negociante não subsiste na sociedade industrial moderna, de custos decrescentes e racionalização crescente. Incapaz de manter a sua fonte de renda, é o fim da antiga classe média urbana e rural. Por outro lado, o assalariamento de um enorme contingente de trabalhadores no setor de serviços, particularmente nos escritórios das diversas instituições públicas e privadas, dá origem a um novo personagem que irá compor o elenco das sociedades modernas: os colarinhos brancos.

Nas palavras de Márcio Pochmann:

Por essa concepção, uma nova classe média viria substituir a antiga, formada por pequenos burgueses (micro e pequenos empresários, artesãos, comerciantes e profissionais liberais, entre outros), que fora contida gradualmente pelo processo de centralização e de concentração do capital oligopolizado. Assim, a ampliação dos segmentos ocupacionais intermediários resultaria da expansão da grande empresa fordista, capaz de alterar a velha estrutura social (POCHMANN, 2014. p. 23).

Márcio Pochmann (2014), ainda que descrevendo processos que não dizem respeito somente aos Estados Unidos, demonstrou como o engrandecimento da administração nas grandes empresas ensejou a criação de novas tarefas e ocupações que vão muito além dos tradicionais cargos do operariado “chão de fábrica”. Pochmann destaca também que o crescimento do emprego público, um processo que ocorre umbilicalmente ligado à extensão das atividades sociais - saúde, educação, assistência e outros serviços sociais - absorveu grande contingente de mão de obra. Trata-se, portanto, de uma dinâmica peculiar do mercado ocupacional no capitalismo moderno, que, importa ter presente, multiplicou a oferta de cargos de nível médio. Por fim, a profunda transformação verificada nas estruturas sociais urbanas, consequência do progressivo assalariamento dos ocupados no setor de serviços, mormente em cargos colarinho branco, permitiu ampliar a definição inicial de classe operária para a de classe trabalhadora.

A concentração da propriedade estilhou a segurança econômica que a propriedade proporcionava aos membros da antiga classe média. Em termos qualitativos, trata-se de uma transformação da classe média, da propriedade para a “não propriedade”: a antiga classe média dos Estados Unidos era amparada pela pequena propriedade e pelo pequeno negócio. A nova classe média, por sua vez, apoia-se nas ocupações assalariadas que surgiram. Nas palavras de Mills, é o “declínio numérico dos antigos setores independentes da classe média”, ao mesmo tempo em que se verifica a ascensão numérica dos empregados assalariados. (MILLS, 1969, p. 85). Não é à toa que um dos destaques da obra de Mills reside em demonstrar o crescimento vertiginoso dos assalariados norte-americanos no século XX. Em 1870, por exemplo, havia 750.000 empregados de classe média no mercado de trabalho, ao passo que, em 1940, esse número salta para 12 milhões e meio – um crescimento de 1.600%. (MILLS, 1969, p. 84). Esses números ilustram o crescimento vertiginoso das ocupações de nível médio nos Estados Unidos – cargos que deram sustentação à nova classe média americana. Portanto, essa brutal metamorfose na estrutura ocupacional norte-americana não ocorreu apenas em função do fracasso dos pequenos negócios. A transformação da estrutura de empregos nos E.U.A esteve intimamente relacionada à expansão da grande empresa, das instituições públicas e de suas novas ocupações, tanto no setor público como no setor privado.

Wright Mills (1969, p. 34) traz à lume as mudanças que o mercado ocupacional dos Estados Unidos sofre, na medida em que o mundo do pequeno empresário, e da antiga classe média, foi atropelado pela transformação da propriedade. O autor assevera que, simultaneamente à redução dos pequenos proprietários – em função da concentração de propriedade – ocorreu um vigoroso desenvolvimento da grande empresa privada, da empresa pública e da aparelhagem regulatória estatal.

A progressiva divisão social do trabalho, produto das referidas transformações, trouxe, gradativamente, a diversificação dos postos de trabalho, num processo que se manifestou por meio do surgimento de novas ocupações ao longo do século XX. Para mais, a gênese da nova classe média se dá pela ascensão, em números absolutos como relativos, de assalariados relacionados às ocupações de escritório - integrantes do que Wright Mills denominou de demiurgo administrativo. (MILLS, 1969, p. 97).

Com o rápido aumento dos escritórios nas últimas décadas do século XIX, e a transformação do trabalho em escritório a partir de algo meramente concomitante à gerência num processo de trabalho independente, começou a sentir-se a necessidade de sistematizá-lo e controlá-lo. (...) O aspecto característico dessa época era o fim do reino do contador e a subida do gerente de escritório como o principal funcionário e representante da administração superior. A gerência do escritório, produto do período monopolista do capitalismo, desenvolveu-se como um ramo especializado de gerência, com suas próprias escolas, associações profissionais, guias e manuais, periódicos, padrões e métodos (BRAVERMAN, 1977, pp. 258, 259).

Conforme Harry Braverman indica, a empresa moderna passou a exigir novas funções para o seu controle administrativo. Se, no passado, o contador era suficiente para realizar as tarefas burocráticas e contábilísticas da pequena empresa do século XIX, a grande empresa do século XX requer setores gerenciais que cumprirão um papel preponderante na administração.

Assim, os integrantes da nova classe média são especialistas em lidar com pessoas, dinheiro e símbolos, pois são profissionais que não ganham a vida empregados diretamente na produção de bens e mercadorias, como os operários. Os membros da nova classe média, esclarece Mills (1969, p. 86), ganham a vida à custa da maquinaria social que coordena e organiza o trabalho daqueles que criam objetos. A coordenação do mercado de bens de consumo, a organização de um sistema de telecomunicações eficiente, a busca de novos mercados e a distribuição dos bens produzidos são atividades que se desenvolvem juntamente com o incremento da produtividade, sendo esta última um processo diretamente relacionado às novas técnicas de fabricação em massa. Para garantir o escoamento eficiente da produção, por exemplo, os colarinhos brancos intelectuais chegam, inclusive, a se dedicar à criação de novas necessidades, algo realizado por meio da publicidade. Enfim, cabe insistir no ponto nevrálgico da argumentação que vem sendo até aqui desenvolvida: as novas funções engendradas pelo desenvolvimento de novas atividades econômicas, que demandam novas qualificações e competências para tarefas especializadas, é o processo que deu origem à nova classe média.

Figura 3 - Evolução da nova classe média E.U.A. - ocupações diversas

Nova Classe média	1870	1940
Gerentes	14%	10%
Profissionais liberais assalariados	30%	25%
Vendedores	44%	25%
Empregados de escritório	12%	40%
Total	100%	100%

Fonte: imagem retirada de MILLS; 1969, p. 84)

Conforme a Figura 3, que reúne informações sobre os ocupados em cargos típicos da nova classe média, é nítido o crescimento dos profissionais de escritório. Se, em 1870, os trabalhadores de escritório representavam apenas 12% dos ocupados, em 1940 eles passaram a representar 40% de todos empregados da nova classe média. Ao mesmo tempo, os vendedores tiveram decréscimo relativo de 19 pontos percentuais; os profissionais liberais assalariados, por seu turno, também apresentaram diminuição relativa, na medida em que, em 1870, representavam 30% da classe média, e, em 1940, passaram a compor apenas 25% do total. Conforme explicado, o aumento relativo dos empregados de escritório está diretamente relacionado ao desenvolvimento da grande empresa, das instituições públicas e das atividades de regulação, coordenação e ao fornecimento de saúde e educação públicas, como bem demonstrou Wright Mills, já citado neste texto por diversas vezes.

Na obra “Trabalho e Capital Monopolista”, Harry Braverman, (1977, p. 35) investiga tanto os impactos do capitalismo (em sua fase monopolista) no mercado ocupacional, bem como observa os seus efeitos sobre os processos de trabalho. Braverman, vale salientar, tem algumas reservas com relação ao trabalho de Wright Mills⁵, entretanto, ambos se debruçam sobre fenômenos parecidos, na medida em que os dois autores procuram interpretar as mudanças e as transformações ligadas aos trabalhadores de colarinho branco. Suas conclusões acerca da emergência do trabalho de escritório como resultado do capitalismo monopolista estão alinhadas com as hipóteses sustentadas até aqui:

Enquanto a classe trabalhadora na produção é resultado de vários séculos de desenvolvimento capitalista, o trabalho em escritório é amplamente produto da fase do capitalismo monopolista (Braverman, 1977, p. 294).

O autor citado sugere que as modificações na estrutura ocupacional devem ser compreendidas sob à luz do desenvolvimento da grande empresa moderna - uma das

⁵ Braverman apresenta críticas quanto ao estudo de Mills: sua investigação privilegia apenas um segmento da classe trabalhadora, a nova classe média, quando a classe trabalhadora como um todo foi impactada pelas transmutações econômicas ocorridas no século XX.

instituições responsáveis pelo assalariamento de grandes massas de trabalhadores. Na sua visão, um dos desdobramentos da grande empresa moderna, e que está diretamente ligado à tendência do capital em concentrar-se e centralizar-se (algo da natureza do processo acumulativo capitalista) é a aglomeração do capital em imensas unidades. O engrandecimento das atividades comerciais, o âmbito crescente do mercado, a institucionalização do capital e o imenso crescimento das operações gerenciais requer, por sua vez, a reorganização do trabalho em inúmeras atividades e departamentos funcionais: o planejamento, a organização, o controle, a inspeção, o transporte e a administração, para citar alguns. (BRAVERMAN, 1977)

Quando se analisa a gama de atividades da grande empresa moderna, há três aspectos, em especial, que impactaram a estrutura ocupacional e merecem atenção: 1) o “mercadojamento”; 2) a estrutura de gerência e; 3) a função de coordenação social. Por atividades de mercadojamento, subentende-se todas as operações de vendas, publicidade e promoção de produtos; por estrutura de gerência, compreende-se toda a reorganização administrativa, da simples cadeia de comando até a superintendência e chefia; por fim, a coordenação social do trabalho abrange os departamentos especializados no planejamento interno social da empresa. Todos esses processos deságuam numa estrutura empresarial caracterizada por inúmeros departamentos internos e subdivisões no seio da empresa –a origem das múltiplas novas funções e cargos (BRAVERMAN, 1977).

Figura 4 - Distribuição da PEA norte-americana por setor: 1870-1940

Setor	1870	1940
Produção	77%	46%
Prestação de serviços	13%	20%
Distribuição	7%	23%
Coordenação	3%	11%
Total	100%	100%

Fonte: imagem retirada de MILLS; 1969, p. 86)

A Figura 4 atesta o crescimento em ocupações no setor de serviços, atividades relacionadas à administração e ao escoamento da produção. Se, desde 1870, o emprego na produção registra queda relativa significativa, por outro lado, pode-se verificar o crescimento significativo do contingente de trabalhadores ocupados em distribuição e coordenação. Reitera-se, o incremento dos trabalhadores em empregos de serviços está intimamente relacionado ao crescimento da produtividade industrial, um processo que, em longo prazo, liberou trabalhadores do chão de fábrica e estimulou o surgimento de novas ocupações nas áreas de coordenação, administração e distribuição dos produtos.

Braverman, ademais, chama atenção para a revolução técnica-científica ocorrida no último quartel do século XIX. Segundo o autor, depois do trabalho, a ciência é a mais importante propriedade social a se transformar numa auxiliar do capital. É justamente a conversão da ciência numa propriedade capitalista, ou seja, o seu fomento e a sua relevância nesse modo de produção, que escancara a diferença entre a primeira e a segunda Revolução Industrial. As mudanças ligadas à composição ocupacional, por seu turno, também são de suma importância. Mais especificamente, o deslocamento das ocupações do piso da oficina para o escritório: cresce a quantidade de trabalhadores não diretamente empregados na produção, mas, sim, no funcionamento técnico da produção e no escritório. Em outras palavras, trata-se de todo o emprego administrativo, gerencial, financeiro e demais atividades ligadas ao “mercado”. Os processos produtivos modernos concebem e demandam uma multidão de trabalhadores e funcionários que estarão empregados na burocracia gerencial e administrativa (BRAVERMAN, 1977).

Em seus aspectos mais gerais, o trabalho em escritório inclui contabilidade e arquivo, planejamento e programação, correspondência e entrevistas, registros e cópias etc. Mas com o desenvolvimento da empresa moderna essas funções assumem formas especiais e dividem-se entre departamentos diversos, setores e seções da empresa (BRAVERMAN, 1977, p. 254).

Harry Braverman também salienta para a importância do emprego público na transformação ocupacional ocorrida com o advento do capitalismo monopolista. O emprego público, via expansão das incumbências estatais, também foi responsável pela dilatação dos cargos de controle, gestão e cargos administrativos. O Estado, no capitalismo monopolista, tem seu rol de obrigações ampliado: desde o século XX, há um crescimento relevante do intervencionismo social e econômico. O aumento do gasto governamental, as políticas de demanda efetiva, a internacionalização do capital, o aumento da concorrência econômica, as inúmeras fontes de descontentamento social, a acelerada urbanização da sociedade e a elevação da demanda por serviços sociais tiveram como efeito um incremento substancial da ação estatal. Uma de suas expressões, portanto, foi justamente a expansão do emprego público (BRAVERMAN, 1977). Um processo que, como foi visto, corroborou para o surgimento da “nova classe média”.

Pochmann, em “O Mito da Grande Classe Média”, discorre sobre a historicidade do conceito “nova classe média” e tece comentários relevantes sobre o fenômeno aqui tratado. Em suas palavras:

Em síntese, o predomínio das técnicas do fordismo compreendeu a formação de um novo contingente de quadros de nível técnico e superior nas grandes empresas públicas e privadas. Ao mesmo tempo, a passagem do antigo Estado mínimo vigente no capitalismo de livre competição para o Estado de bem-estar social do capitalismo oligopolista significou a ampliação do emprego público para cerca de um quarto da população ocupada (POCHMANN, 2014, p. 41).

Neste ponto, cabe uma ressalva para evitar generalizações errôneas. As repercussões na estrutura ocupacional durante as transformações do capitalismo apresentam

similaridades entre os países que lograram atingir um nível de desenvolvimento similar de suas forças produtivas. Entretanto, a estrutura social de cada país dependerá de especificidades locais, das peculiaridades regional, das instituições nacionais, da correlação de forças entre os agentes e, de maneira geral, de uma série singularidades locais. O molde da estrutura social é um resultado da complexa interação entre inúmeros fatores políticos, sociais e econômicos que irão conformar cada sociedade investigada.

A evolução da nova classe média assalariada não pode ser considerada homogênea mesmo entre as economias avançadas. Na Europa, o crescimento das ocupações típicas da nova classe média apoiou-se, em larga medida, nas políticas de pleno emprego, tal como na extensa gama de serviços oferecidos pelo Estado de bem-estar social. Nos E.U.A., por outro lado, o assalariamento em empregos de nível médio se apoiou, principalmente, no crescimento da grande empresa fordista, mas também na expansão dos cargos de colarinho branco ligados à saúde (médicos, dentistas e técnicos hospitalares) e pela extensão das atividades educacionais (professores primários, professores secundários e do ensino superior. Todavia, é preciso salientar que o Estado de bem-estar social se desenvolveu de maneira mais tímida no caso norte-americano (POCHMANN, 2014. p. 41.).

Com o objetivo de alentar a discussão e fornecer maior amplitude às informações dispostas neste trabalho, será relevante trazer à baila outro conceituado autor: John Kenneth Galbraith, afamado pelas suas discussões da sociedade moderna. Ao investigar os contornos do Estado e da sociedade que se formaram nos E.U.A ao longo do século XX, o autor esbarra também no surgimento da nova classe média. Seu argumento é valioso para ilustrar com maior requinte o fenômeno da ascensão social de segmentos intermediários ligados às novas formas e métodos de produção.

Galbraith, ao discorrer com maestria acerca das características do Novo Estado Industrial, põe em relevo os diversos impactos que as mudanças econômicas trouxeram para o âmbito social. A sua argumentação confere destaque singular ao que ele denomina sistema de planejamento. A indústria moderna, assinala o autor, faz uso intenso do sistema planejamento econômico para atingir os seus propósitos e os seus objetivos. Para tanto, necessita de inúmeros talentos, incumbidos de lidar com: i) as exigências da tecnologia empregada na indústria moderna, que multiplicaram os ramos da ciência e necessitam de especialização e qualificação em competências incomuns (um numeroso contingente de trabalhadores dotados de aptidões específicas); ii) o planejamento econômico, baseado em informações para dirigir e prever o comportamento dos mercados (demanda-se empregados capazes de obter, processar e interpretar os dados); iii) derradeiramente, é preciso coordenar os diversos trabalhadores e as suas correspondentes habilidades (deve-se garantir que os especialistas sejam organizados conforme os objetivos da instituição (GALBRAITH, 1982).

Galbraith denomina de tecnoestrutura toda a gama setores e ocupados que organizam, planejam e coordenam as diversas instituições do novo Estado industrial. O autor associa o crescente emprego de trabalhadores especializados aos novos empreendimentos e às instituições públicas e privadas que surgem no século XX. O adensamento do segmento social intermediário, portanto, é apenas mais um dos reflexos

dessa transformação socioeconômica. Pode-se, sem prejuízo para a argumentação em andamento, traçar um paralelo entre os colarinhos brancos de Wright Mills e algumas ocupações da tecnoestrutura citada por Galbraith. Ambos examinam, mesmo que indiretamente, as transformações da estrutura ocupacional norte-americana e os desdobramentos do capitalismo em sua fase monopolista. A referência aqui empregada para delimitar o conceito de classe média, contudo, apoia-se somente em Wright Mills: a nova classe média é composta pelos colarinhos brancos (White Collars), e não pelos blue collars, operários empregados em tarefas manuais ou diretamente na produção.

A crescente complexidade da estrutura social no capitalismo moderno, eixo fundamental dos escritos de Wright Mills, foi também objeto de estudo de Elísio Estanque. Conforme o português:

Assim, a classe média refere-se a camadas socioprofissionais muito diversas, como empregados de escritório, funcionários, burocratas e tecnocratas dos setores público e privado, professores, médicos, profissões técnicas, quadros intermédios, trabalhadores qualificados e outros mais. Trata-se não de uma classe em sentido rigoroso, mas sim de uma mancha nebulosa e internamente diversificada que se situa em algum lugar entre as elites e o povo ou, se preferirmos, entre a classe dominantes e os trabalhadores manuais.⁶

No mesmo sentido, Estanque (2015) demonstra que o segmento social aqui tratado é heterogêneo e profundamente diverso, pois é composto de inúmeras ocupações que nem sempre guardam claras semelhanças tão entre si, a não ser o fato de pertencerem ao mesmo estrato social.

Voltando ao Braverman: o autor diz que equiparar os novos trabalhadores de escritório à delgada e extinta camada de “antigas funções” da classe média consiste num grave equívoco metodológico: o resultado só pode ser um grave mal-entendido quanto à sociedade moderna. O autor, a despeito de seu manifesto desagradado quanto à expressão “colarinho branco”, enfatiza que o novo contingente de trabalhadores assalariados tem pouca, ou nenhuma, semelhança com a antiga classe média (BRAVERMAN, 1977).

Assim, sublinha-se o conceito de nova classe média utilizado neste trabalho: os colarinhos brancos, conforme demonstrado por Wright Mills, representam a nova classe média. Contudo, investigar se a proletarização no escritório, hodiernamente, é um fato, deverá caber a outra pesquisa, pois este exercício foge ao escopo deste trabalho. Permanecerá aos outros colegas pesquisadores da área tal incumbência desafiadora.

4. Esclarecimentos adicionais: o Trabalho da Nova Classe Média.

O conceito de “trabalho”, tal como ele é usualmente empregado na atualidade, carrega especificidades que o diferenciam do conteúdo e do sentido contidos no mesmo conceito antes da consolidação da sociedade industrial. Atualmente, a centralidade do trabalho na vida do cidadão é indiscutível: é seu meio de sustento, ao mesmo que é uma

⁶ ESTANQUE, E. **Classe média e lutas sociais: Ensaio sobre a sociedade e trabalho em Portugal e no Brasil**. Campinas/SP. Ed. UNICAMP. 2015.

forma de reconhecimento social. Pelo trabalho remunerado o indivíduo pertence à esfera pública, constrói uma identidade social e adquire uma existência. O trabalho socialmente remunerado insere o homem numa rede de relações e intercâmbios comumente denominada de socialização: a sociedade industrial se reconhece como uma sociedade de trabalhadores (GORZ, 2003).

Quando se analisa a natureza e as características do tipo de trabalho realizado pela nova classe média, pode-se dizer que o cotidiano fastidioso deste segmento social não é tão distante como se acredita da rotina laboral do operariado fabril. Estão equivocados aqueles crentes que, por tratar-se de cargos de chefia, direção ou coordenação institucional, tais ofícios envolvam necessariamente maiores possibilidades do livre exercício de suas qualificações profissionais, ou mesmo maiores níveis de satisfação pessoal. Mills desenvolve o seguinte raciocínio: o aprofundamento da divisão social do trabalho, que está no cerne do surgimento da nova classe média, estimula, ininterruptamente, a rotinização e a massificação das funções executadas pelos colarinhos brancos. O “homem médio” torna-se também um autômato. Progressivamente, as inovações no trabalho diminuem as aptidões necessárias para determinadas funções: simplifica-se a troca de empregados sem ocasionar grandes prejuízos de conhecimento para a empresa. Na medida em que se faz tábula rasa das habilidades requeridas nos escritórios, cresce a facilidade para a obtenção de mão de obra. Um processo que favorece o cálculo racional dos gerentes e dos dirigentes. Gradativamente, a burocracia e a centralização decisória liquidam a possibilidade (e a necessidade) de utilização da razão individual na rotina do trabalhador dos cargos “médios”. Logo, é uma ingenuidade crer que a nova classe média organiza seu trabalho à sua maneira: a organização moderna do trabalho expropria o empregado até mesmo de sua razão individual, de seu conhecimento do processo de produção e de sua compreensão do processo fabril como um todo. O trabalhador da nova classe média é transformado num objeto de gerência e manipulação (MILLS, 1969, p. 243).

Braverman, por sua vez, assevera que a maioria das discussões sobre a degradação dos processos de trabalho costuma recair numa descrição epidérmica do fenômeno, com soluções superficiais, sem sequer resvalar no ponto nevrálgico da questão. A obsessão pela eficiência e pela redução de custos, em busca de incremento na produtividade, se manifesta por meio da contínua fragmentação organizacional e da progressiva divisão social do trabalho. Segundo o autor, as raízes do problema residem nos fundamentos da sociedade capitalista e na natureza deste modo de produção: a estrutura e o modo de funcionamento do capitalismo reproduzem os atuais processos de trabalho milhares de vezes mais rapidamente, mais volumosamente e mais amplamente. Quaisquer proposições de modificar a situação, sem tocar no cerne do problema, não passarão de um véu diáfano para ocultar uma falsa participação do trabalhador, uma pretensa liberdade do empregado e uma ilusão decisória entre alternativas limitadas. Ajusta-se o trabalhador à máquina e estreita-se o já diminuto espaço para escolhas próprias (BRAVERMAN, 1977, p. 43).

Braverman, quiçá com algum exagero em suas colocações, traz um interessante contraponto aos que pensam no escritório como um lugar adequado à libertação do intelecto e da criatividade:

No princípio, o escritório era o local do trabalho mental, e a oficina o local do trabalho manual. (...). Na medida em que isso era certo, a identificação do trabalho do escritório com o trabalho pensante e instruído, e do processo de produção como do trabalho bruto e deseducado, tinha algum sentido. Mas uma vez que o próprio escritório se sujeitou à racionalização, o contraste perdeu força. As funções de pensamento e planejamento tornam-se concentradas em grupos cada vez menores dentro do escritório, ao passo que para a massa dos demais empregados o escritório passou a ser o lugar do trabalho manual exatamente como no piso da fábrica. Com a transformação da gerência em processo de trabalho administrativo, o trabalho manual estendeu-se ao escritório e logo tornou-se característica das tarefas da massa de funcionários (BRAVERMAN, 1977, p. 267).

Se, num primeiro momento, a pluralidade ocupacional eleva os níveis de qualificações requeridas para um emprego típico de classe média; num segundo momento as operações do trabalho são fragmentadas e mecanizadas. A centralização das decisões organizacionais termina por nivelar os homens e suas aptidões. Nesse sentido, poder-se-ia especular que a progressiva automatização do trabalho irá, eventualmente, afetar tanto o operariado como o empregado de colarinho branco. As condições alienantes do trabalho moderno também impactam os dois segmentos ocupacionais: o empregado de colarinho branco produz sem ver e rende sem perceber: sua força de trabalho é mera unidade de cálculo, funcionalmente racional, para os gerentes.

A eliminação progressiva do pensamento no trabalho de escritório assume a forma, assim, da redução do trabalho mental à execução repetitiva da mesma pequena série de funções. O trabalho ainda é feito no cérebro, mas o cérebro é usado como o equivalente da mão do trabalhador de pormenor na produção, pegando ou soltando uma única peça de "dados" vez por outra. O passo seguinte é a eliminação do processo pensante inteiramente - ou pelo menos na medida em que é sempre retirado do trabalho humano - e o aumento das categorias burocráticas nas quais nada mais que trabalho manual é executado (BRAVERMAN, 1977, p. 270).

Os colarinhos brancos possuem cada vez menos liberdade para controlar o seu próprio trabalho; possuem pouca ou nenhuma ligação com o produto fabricado, e, por vezes, não possuem vínculo algum entre a sua rotina laboral e o resto de suas vidas. O resultado de todos esses processos combinados, é que os processos técnicos de sua ocupação amiúde perdem maiores significados para a sua vida. Ao mesmo tempo, outros aspectos vêm à tona e se tornam preponderantes para determinar o nível de satisfação do trabalho realizado, como o prestígio social atribuído à ocupação, à renda, ao status, à qualificação e ao poder (MILLS, 1969, p. 248).

A despeito das variadas fontes de satisfação e infelicidade para com o trabalho, Mills argumenta que a principal motivação dos colarinhos brancos repousa na recompensa econômica: o quesito pecuniário. A perseguição por uma maior quantidade de renda certamente é um fator distintivo das ocupações da nova classe média, mas também representa um sintoma da ausência de significado intrínseco do trabalho moderno. Intimamente relacionado à renda e às relações sociais do emprego, o status adquirido por ocupar-se em instituições prestigiadas também é ponto a ser realçado. Frisa-se que o status obtido por exercer determinada profissão, ou possuir certa qualificação - e seu

correspondente patamar remuneratório - também são origem de satisfação, ou humilhação. Derradeiramente, é também obrigatório considerar a fascinação pelo poder: o exercício do poder, ou a subordinação quase masoquista, também é um fator significativo para os que integram a nova classe média. (MILLS, 1969, p. 248).

No entanto, a convergência entre Braverman e Wright Mills logo termina. O primeiro assinala que a progressiva racionalização e a mecanização laboral massificaram os processos de trabalho dos trabalhadores engravatados: tratar-se-ia de uma tendência à polarização do emprego a ponto de criar-se um proletariado. A inequívoca "proletarização" da burocracia administrativa faria desaparecer o status, o prestígio e o poder que a distinguiu do trabalho fabril. A ascensão de uma nova classe média teria sido fenômeno passageiro, efêmero, dado que o porvir relevaria um vasto proletariado sob uma nova forma. (BRAVERMAN, 1977, p. 400).

Todavia, consoante os escritos de Wright Mills - prévios ao estudo de Braverman⁷ - a proletarização do escritório não ocorreu. O status, o prestígio e o poder desfrutados pela nova classe média, apesar da precarização contemporânea do trabalho (BOLTANSKI, CHIAPELLO, 2009), ainda persistem. Afirmar que um empregado de escritório está, hoje, nas mesmas condições (relações e condições de trabalho, nível de remuneração e perspectivas de carreira) que um operário é um equívoco. Não se pode sustentar que o empregado de colarinho branco, ainda que situado na base administrativa, pode ser equiparado ao trabalhador do "chão de fábrica". Pelo menos ainda não.

Conclusão

Procurou-se esclarecer nas páginas anteriores a relação existente entre o desenvolvimento do capitalismo, em sua fase monopolista, e o surgimento da nova classe média, os colarinhos brancos. Conforme a demonstração de Mills (1969, p. 34), parte fundamental da explicação está diretamente relacionada à centralização da propriedade e a concentração do capital, processos que causaram desdobramentos irreversíveis para a antiga classe média, predominantemente rural e proprietária de pequenos negócios. Wright Mills esclarece, ao longo de sua obra "A Nova Classe Média", como o surgimento da grande empresa moderna, a ascensão do comércio a varejo, atacado, o crescimento da produtividade e a necessidade de distribuição das mercadorias trouxeram não somente mudanças nos padrões de concorrência empresariais, mas também modificações de grande monta para o mercado ocupacional dos Estados Unidos.

Frente às novas atividades empresariais que surgiram com a centralização da propriedade e o desenvolvimento da grande empresa moderna, foi preciso desenvolver um corpo técnico e administrativo para controlar todo o sistema fabril. Nos quadros da transformação produtiva do século XX, o governo norte-americano dilatou as suas funções

⁷ Verificar com mais profundidade as divergências tratadas entre Wright Mills e Harry Braverman em BRAVERMAN, H. **Trabalho e Capital Monopolista - A Degradação do Trabalho no Século XX**. Rio de Janeiro/RJ. Ed. Zahar. 1977, nos capítulos 15 e 18.

administrativas e criou uma aparelhagem para controlar, fiscalizar e regular as diversas atividades econômicas; bem como para planejar e coordenar as suas próprias atividades e incumbências estatais. Ademais foram desenvolvidos também os serviços de saúde, educação e demais atividades sociais (públicas e privadas), cujo objetivo residia em lidar com as questões sociais internas nos diversos países que vivenciaram tais experiências.

O ponto fundamental que se procurou demonstrar nas páginas anteriores, repousa no fato de que os novos mecanismos industriais e institucionais (públicos e privados) demandam novos trabalhadores de nível médio – com diferentes aptidões – para ocupar os cargos que surgem nessas inúmeras novas atividades. O enorme contingente de trabalhadores empregado nas ocupações que nascem com a grande empresa moderna e as atividades estatais conforma uma massa de funcionários que passará a atuar nas diversas burocracias públicas e privadas, que povoará os escritórios e estará encarregada de gerir toda a tecnoestrutura da sociedade moderna. Wright Mills denominará esse contingente de trabalhadores de nova classe média, ou colarinhos brancos (numa clara referência à utilização de roupas de passeio no ambiente laboral).

O assalariamento dos trabalhadores no setor terciário, simultaneamente a queda relativa na quantidade de operários e trabalhadores manuais atuantes no setor primário e secundário, deu origem a uma nova massa de assalariados urbanos. Esse processo ocorre, para mais, em detrimento da antiga classe média, composta por pequenos proprietários de terra, negócios, profissionais liberais totalmente independentes.

Por fim, é necessário melhor qualificar essa “massa” de trabalhadores assalariados do setor de serviços, a quem se fez referência no parágrafo anterior. Os ocupados nas burocracias públicas e privadas, em cargos de nível médio nos vários setores da economia, levam um padrão de vida que os distingue do operário, ou do trabalhador sem qualquer qualificação. Esse padrão de vida, que pode ser resumido como um padrão de vida de classe média, agrega novas características (assalariada, predominantemente urbana e atuando principalmente no escritório, em tarefas não manuais) a esse contingente de trabalhadores, lhe conferindo assim o traço de uma nova classe média.

A nova classe média é um produto da multiplicidade de novos cargos e especializações exigidas na grande empresa moderna, nas instituições públicas e nas atividades sociais, e, principalmente, nos mecanismos industriais e institucionais típicos de um Estado cujas forças produtivas já atingiram um nível relativamente maduro. Em suma, restou claro que a nova classe média é um segmento social intermediário, que surge com o aprofundamento da divisão social do trabalho encontrada em sociedades modernas, que já trilharam a segunda revolução industrial. É por esse prisma que Mills, inspirado em Weber para elaborar a sua metodologia de análise da estrutura social Norte-Americana, explica as bases econômicas e as características sociais da nova classe média – um segmento social com prestígio, status e poder distintos do proletariado.

Referências

ALLEN, V. The Differentiation of the Working Class. In HUNT, A. (Org.) Class & Class Structure. London. Ed. Lawrence and Wishart Ltd. 1977

AUTOR, D. H; DORN, D. The Growth of low skill service Jobs and the polarization of the US labor Market. American Economic Review. 2013.

BOLTANSKI, L; CHIAPELLO. O Novo espírito do Capitalismo. São Paulo/SP. Ed. Martins Fontes. 2009.

BRAVERMAN, H. Trabalho e Capital Monopolista - A Degradação do Trabalho no Século XX. Rio de Janeiro/RJ. Ed. Zahar. 1977.

ESTANQUE, E. Classe média e lutas sociais: Ensaio sobre a sociedade e trabalho em Portugal e no Brasil. Campinas/SP. Ed. UNICAMP. 2015.

GALBRAITH, J. K. O Novo Estado Industrial. São Paulo/SP. Ed. Abril S.A. 1982.

GORZ, André. Metamorfoses do Trabalho - Busca do Sentido - Crítica da razão econômica. Ed. Annablume. 2003.

GUIDDENS, A. A Estrutura de Classes das Sociedades Avançadas. Rio de Janeiro/RJ. Ed. Zahar Editores. 1975

HOBSON, J. A. A Evolução do capitalismo moderno. São Paulo/SP: Ed Nova Cultural. 1996

LENIN, V. I. O Imperialismo – etapa superior do capitalismo. Campinas/SP. Ed: Navegando. 2011.

POCHMANN, M. O Mito da Grande Classe Média - capitalismo e estrutura social. São Paulo/SP. Ed. Boitempo. 2014.

POCHMANN, M. O Mito da Grande Classe Média - capitalismo e estrutura social. São Paulo/SP. Ed. Boitempo. 2014.

QUADROS, W. A Nova Classe Média Brasileira: 1950 - 1980. Campinas: IE/UNICAMP. 1985. (Dissertação de Mestrado).

QUADROS, W. O "Milagre Brasileiro" e a Expansão da Nova Classe Média. Campinas: IE/UNICAMP. 1991. (Tese de Doutorado).

WEBER, M. Classe, Estamento e Partido. In: Ensaaios de Sociologia. RJ: Editora LTC, 1982; WEBER, M. Economia e Sociedade. Brasília/DF. Ed: UNB. 2000.

WRIGHT, C. MILLS. A Nova Classe Média (White Collar). Rio De Janeiro/RJ. Ed. Zahar. 1969.