

Classes sociais e reconhecimento econômico: proposta para uma tipologia¹

Social classes and economic recognition: towards a typology

RICARDO VISSER

RESUMO

Esse artigo se propõe a articular o conceito de reconhecimento a partir da análise das disposições econômicas de trabalhadores feirantes e de diferentes estratos da classe média estabelecida, a saber, assalariados da iniciativa privada, servidores públicos e profissionais liberais (consultores). Formulamos, ainda, hipóteses provisórias para a investigação das disposições econômicas das classes altas empreendedoras em enunciados elaborados como contrapontos aos perfis da classe trabalhadora comerciante e da classe média estabelecida. Com isso, esperamos operacionalizar critérios comparativos e níveis de reconhecimento com relação às disposições econômicas e à experiência temporal das classes sociais. Se a associação entre o conceito de classe social e disposições econômicas sugeriu alguma constância e robustez, essas não se deixam explicar por meio de elos mecânicos entre ambas. Nossa categorização se desdobra em cinco eixos: I) a estrutura da renda; II) o grau de diferenciação dos domínios práticos do comportamento econômico; III) Tipos de prospecção; IV) Grau e tipo de institucionalização das práticas econômicas; V) a extensão da autonomia decisória. Nota-se ainda que o esforço se depara com pelos menos dois limites bem estabelecidos: (a) o fato de não contemplar práticas de endividamento e (b) a ausência de qualquer diagnóstico acerca do sistema ou do campo econômico.

Palavras-chave: Classes sociais; Reconhecimento; Práticas econômicas

¹Uma versão desse trabalho foi apresentada originariamente no 19º Congresso Brasileiro de Sociologia, realizado de 09 a 12 de julho de 2019, em Florianópolis (SC).

ABSTRACT

This article proposes to articulate the concept of recognition based on the analysis of the economic dispositions of market workers and different strata of the established middle class, namely, private sector employees, public servants and professionals (consultants). We also formulated provisional hypotheses for the investigation of the economic dispositions of the entrepreneurial upper classes, in statements elaborated as counterpoints to the profiles of the working class and the established middle class. With this, it is expected to operationalize comparative criteria and levels of recognition in relation to the economic dispositions and the temporal experience of the social classes. If the association between the concept of social class and economic dispositions suggested any constancy and robustness, these cannot be explained by mechanical links between them. Our categories unfold in five topics: I) the structure of the income; II) the level of differentiation of the practical domains of economic behavior; III) types of prospective practices; IV) level and type of institutional connection of the economic practices; V) the level of the autonomy of decisions. It is also noted that the effort faces at least two well-established limits: (a) the fact that it does not contemplate indebtedness practices and (b) the absence of any diagnosis about the system or the economic field.

Key words: Social classes; Recognition; Economic practices

INTRODUÇÃO

Originalmente, a ideia de luta por reconhecimento assinala a dinâmica de reivindicações normativas e morais postas de maneira explícita ou implícita em todas as interações sociais nas quais se observam assimetrias de poder. Enquanto categoria, a noção de reconhecimento reivindica um patamar no aprendizado político-moral de uma coletividade. Tomando esse diagnóstico em conta, a proposta visa articular conceito de reconhecimento a partir da análise das disposições econômicas de trabalhadores feirantes e da classe média estabelecida. Dentro desse espectro, serão apresentadas algumas variações internas. Com isso, esperamos operacionalizar critérios comparativos e níveis de reconhecimento com relação às disposições econômicas² e à experiência temporal das classes sociais.

Por fim, assinalaremos hipóteses provisórias para a investigação das disposições econômicas nas classes altas empreendedoras. No entanto, os enunciados acerca de possíveis

² O conceito de disposição econômica difere sutilmente, em nossa aplicação, do de práticas econômicas, uma vez que as disposições conformam um estado combinatório de certas práticas econômicas, isto é, seu arranjo prático.

características das classes altas empreendedoras serão apresentados sob forma de contrapontos ao perfil da classe trabalhadora comerciante e da classe média estabelecida.

I – EM BUSCA DE UMA TIPOLOGIA

Assumimos que a teoria do reconhecimento permanece, muitas vezes, em um plano abstrato, ou seja, social-filosófico. Um exemplo desse problema reside no uso mais ou menos vago da categoria intelectualista de cálculo prospectivo³ (TAYLOR, 1989; SOUZA, 2006). Ao nível das interações, seria legítimo pressupor que os agentes “calculam prospectivamente” seu futuro? Ainda: não se caracterizariam a classe alta empreendedora e a classe média estabelecida (em grau bem menor) justamente por certo distanciamento do rigorismo que pode envolver o cálculo prospectivo, uma vez que a qualidade dos vínculos institucionais com as práticas econômicas lhes proporciona um poder decisório mais confortável?

Sob este prisma, a tipologia — a ser apresentada no quadro sinótico abaixo — visa fornecer, além de um guia para análises futuras, critérios provisórios que permitam operacionalizar sociologicamente a categoria social-filosófica de reconhecimento. Decerto, nosso esquema arroga essa tarefa para si em um aspecto específico da vida coletiva: as disposições econômicas. Defendemos que as disposições econômicas integram um elemento constitutivo do espaço de estilo de vida das classes sociais (BOURDIEU, 1979), posto que tais conjuntos de práticas também ensejam uma relação com o tempo social (BOURDIEU, 1977). Assim, condicionam e são condicionadas por outras dimensões da interação social. A dinâmica entre práticas e condições econômicas envolve tendências à determinação passiva ou ativa do tempo (ELIAS, 1984).

Três fontes empíricas foram mobilizadas na construção de nossa tipologia: (a) a primeira pesquisa, realizada na cidade de Campina Grande (PB), no período 2011-2012, com trabalhadores comerciantes informais e beneficiários do programa CrediAmigo, cujos resultados se encontram publicados (VISSER, 2012); (b) a essa mesma pesquisa sucedeu outra (2013-2015) na qual foram comparadas as trajetórias dos pequenos comerciantes do agreste paraibano com as da classe média assalariada e alguns indivíduos da classe alta

³ Conquanto a categoria de cálculo prospectivo não tenha uma aplicação explícita para interpretar comportamentos econômicos, parece-nos que Taylor e Souza a imaginam em correlação com esferas e campos que expressam a dimensão da dignidade. Enquanto registro da ação altamente racionalizado, e também respondendo a critérios normativos (e não só a parâmetros de eficiência), a dignidade material envolve a possibilidade de “calcular prospectivamente” com o dinheiro.

empreendedora (VISSER, 2015); (c) a terceira fonte de dados, de onde emergiram os servidores e consultores, é a pesquisa Radiografia do Brasil contemporâneo, realizada em 2015-2016 pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) (NATALINO; LOPES, 2020). Trata-se de perfis relativamente heterogêneos encontrados dentro da classe média estabelecida. O perfil relativo a servidores públicos que não desenvolvem uma prospecção financeira e de longo alcance pode ser observado tanto na pesquisa empreendida pelo Ipea quanto no levantamento feito na Alemanha, culminando no livro *Reproduktion sozialer Ungleichheit in Deutschland* (REHBEIN ET AL, 2015). Suspeitamos de que a ausência de práticas prospectivas financeirizadas ou ligadas à aquisição de algum patrimônio nutre alguma afinidade eletiva com a prospecção da renda garantida (FROMM, 1999). A estrutura de sua renda une alto volume e estabilidade, além de altos graus de institucionalização das práticas econômicas. Suas aproximações com um estilo de vida mais experimental (sobretudo, viagens) podem ser traçadas.

Os perfis a serem detalhados não esgotam de maneira nenhuma as nuances na estratificação das disposições econômicas. Contudo, nosso esforço de sistematização busca superar uma aporia identificada por Bourdieu (1977): não basta sucumbir às teorias da escolha racional típicas do essencialismo naturalista liberal, tampouco ao determinismo externo das condições econômicas. Agentes decidem mesmo quando estão estruturalmente condicionados. Mais fértil para a pesquisa social é compreender a dinâmica dos constrangimentos ao poder decisório autônomo com o dinheiro do que simplesmente aboli-lo em prol do determinismo objetivista. Também é de valia lembrar a assunção de Georg Simmel (2009) de que, na modernidade, qualquer forma de exercício de poder inclui como contrabalanço alguma margem de liberdade pessoal. Além disso, deixam-se escapar variações intraindividuais e contextuais (LAHIRE, 2012; 2001) que constituem o arranjo combinatório de práticas e contextos em determinados pontos e circunstâncias na trajetória social dos agentes. Assim sendo, levamos em consideração tanto arranjos práticos em torno da concepção de diferenciação interna das práticas econômicas, ou seja, domínios de ação tornados relativamente independentes (controle de despesas, tipo de crédito, despesas variáveis no presente, poupança, investimentos financeiros etc.), quanto circunstâncias e contextos econômicos sob dinâmica entre estrutura da renda, gastos fixos, patrimônio, salários indiretos (benefícios previstos por lei, como auxílios, previdência e outros) etc.

Dessa forma, o público investigado subdivide-se em cinco categorias: (I) trabalhadores feirantes informais; (II) classe média assalariada; (III) classe média assalariada

do Estado; (IV) classe média profissional liberal; e (V) classe alta empreendedora. Os cinco eixos que comandarão nossa interpretação serão (a) estrutura da renda; (b) diferenciação dos domínios práticos do comportamento econômico; (c) tipos de prospecção; (d) grau e tipo de institucionalização das práticas econômicas; (e) autonomia decisória.

II – OS EIXOS DE ANÁLISE

Os cinco eixos da análise visam construir critérios a partir dos quais possamos avaliar o tipo e o grau de reconhecimento social na esfera econômica. Certamente, a combinação desses aspectos dá luz a uma experiência temporal no uso do dinheiro. Essa chave interpretativa é, do nosso ponto de vista, absolutamente central. Todos esses critérios de tipificação têm como principal preocupação escapar ao determinismo objetivista das condições econômicas, assim como ao subjetivismo da escolha racional à revelia de constrangimentos externos (GRANOVETTER, 1985). Vejamos os cinco eixos:

a) **Estrutura da renda:** fia-se na dinâmica das condições econômicas além de seu elemento estático, ou seja, o volume de renda em dinheiro. Novamente, o intento principal aqui é compreender a relação entre a condição econômica e a experiência temporal dos agentes. Os dois fatores que compõem esse eixo analítico são o volume e a instabilidade da renda;

b) **Diferenciação dos domínios práticos do comportamento econômico:** essa dimensão foi inspirada nos escritos de Georg Simmel (2009; 1989) sobre dinheiro na cultura moderna e diferenciação social. Em leve contraste com Durkheim, Simmel aplica a noção de diferenciação à formação da personalidade (cultivada) cujo traço principal consiste em um processo de intelectualização e de aumento da liberdade pessoal, trazida pela diversificação dos laços de pertencimento a círculos sociais (Idem). Em congruência com essa perspectiva, o mesmo autor entende que as classes dominantes dispõem do uso potencial do dinheiro (2009), isto é, orientado a um futuro abstrato. Com isso, nosso intento foi compreender em qual extensão o uso do dinheiro condiciona simultaneamente outra despesa ou não. Ou seja, em qual medida os agentes são capazes de agir de maneira *sequencial* ou *distribuída*, uma vez que determinada despesa pode vir a condicionar outras. Adicionalmente, ela concerne à *independência relativa* de dois domínios práticos: o referente aos gastos correntes e o referente ao aspecto sistemático da constituição da retaguarda financeira;

c) **Tipos de prospecção:** esse quesito tem como referência as formas de expectativas mobilizadas em práticas econômicas orientadas ao futuro. Foi de imensa valia entender que

a prospecção realista, predominante nos trabalhadores comerciantes informais, não significa a total ausência de práticas econômicas orientadas ao futuro. No caso de alguns trabalhadores comerciantes informais, também é de suma importância sublinhar a existência da disposição para poupança financeira, uma vez que foi detectada a prática de entesouramento financeiro. Contudo, trata-se comumente de uma prática intermitente e relativa à dimensão da bancarização (depósito de dinheiro em conta corrente).

d) **Grau e tipo de institucionalização das práticas econômicas:** esse eixo leva em consideração o grau e a qualidade dos vínculos entre práticas e instituições econômicas. Essa dimensão surgiu da reflexão acerca dos processos de objetivação do comportamento econômico, posto que é capaz de se lastrear em contextos institucionais, liberando as disposições econômicas da constante validação e reafirmação cotidiana. Em qual medida determinado comportamento ou ação econômica independem do esforço de reafirmação diário pelo agente?

e) **Autonomia decisória:** Esse eixo procura revelar se as condições econômicas se revertem em contextos vantajosos ou desvantajosos para decisões com o dinheiro. Ele busca apreender o grau de liberdade relativa frente aos imperativos econômicos que limitam essa mesma liberdade decisória.

Os cinco eixos apresentados conformam critérios norteadores de nossa análise sobre as classes sociais e suas práticas econômicas.

III - TRABALHADORES FEIRANTES INFORMAIS

Os trabalhadores informais entrevistados na pesquisa realizada em Campina Grande (PB) exibem uma série de características em relação ao arranjo prático e contextual de seu comportamento econômico. No decorrer da pesquisa notou-se que a estrutura da renda dos trabalhadores vendedores (em sua maioria vestuário feminino, brinquedos, frutas etc.) sofre alta variação no curto prazo (entre 1 e 5 salários mínimos). Contudo, constatou-se que a situação de precariedade se dá, em grande parte, pela combinação da alta variação semanal ou mensal com o baixo volume. Certamente, isso gera inúmeras dificuldades e desconfortos no concernente à experiência temporal desse público.

Outros fatores levaram-nos a compreender as disposições econômicas dos trabalhadores feirantes como tendo um baixo grau de diferenciação interna: o uso do dinheiro torna-se normalmente sequencial, uma vez que uma despesa tem alto potencial de

embargar ou dificultar outra em uma janela temporal próxima. Aqui, a ação sequencial é prevalente sobre o simultâneo (em “rede”). Destacamos que, como beneficiários do microcrédito, alguns dos entrevistados utilizavam o crédito primeiramente para necessidades pessoais e não no próprio empreendimento. Max Weber (1980) havia chamado atenção ao fato de que a diferenciação entre orçamento familiar e a autonomia da unidade econômica (a empresa) é critério fundamental na constituição do empreendimento capitalista moderno.

No que se refere à noção de futuro, o público dos pequenos comerciantes exhibe o que se pode chamar de prospecção realista, ou seja, ligada à economia real ou a um uso do dinheiro visando ao atendimento das necessidades contidas no consumo familiar. Em contraste com o subproletariado analisado por Bourdieu (1977; 2000), marcado pela incompreensão de regras básicas da economia, como concepção de poupança e relação moderna de crédito, nosso público incorporou as categorias de pensamento do cosmos econômico moderno. Ao mesmo tempo, seus investimentos raramente assumem a forma financeira, como encontrado nas classes superiores. Outro fator: existe a disposição para a poupança em dinheiro, muito embora se encontre em estado intermitente e descontínuo. Esses achados apontam para um tipo de ingresso periférico no cosmos econômico capitalista, já tendo os trabalhadores comerciantes incorporado as regras e os imperativos culturais do capitalismo moderno. A prova disso é o baixo nível de inadimplência do programa CrediAmigo durante seu auge (NERI, 2009).

O quarto quesito prima por um baixo grau de institucionalização das práticas econômicas. Trata-se da força e do tipo de vínculos entre instituições e práticas econômicas. Chegou-se à conclusão de que há um baixo grau de institucionalização das práticas, normalmente acompanhado pela bancarização (uso de serviços bancários básicos como acesso a uma conta corrente e a serviços de pagamento por cartão) e, por exemplo, pelo microcrédito, o qual lhes proporciona um acréscimo na renda familiar. Contudo, não raro esse acréscimo pulveriza-se no consumo familiar imediato. Por fim, a autonomia decisória — isto é, o grau de margem na liberdade pessoal — também é baixa, pois os trabalhadores comerciantes se veem na tensão entre despesas fixas [típicas da vida urbana, conforme Bourdieu (1977)] e a estrutura de sua renda. Conquanto tendencialmente baixa, a autonomia decisória é fator ativo e pode, em alguns casos, vir à tona. Contudo, normalmente vem acompanhada de *certo rigorismo* (BOURDIEU, 1979; LAHIRE 2012) referente ao profundo esforço ascético e alto controle de despesas correntes. Esse tipo de ascetismo em nada se relaciona com o *ascetismo estilizado*, passível de observação nas classes altas empreendedoras, porquanto este último comportamento não exhibe qualquer elo com situações de

vulnerabilidade econômica. Além disso, para os trabalhadores informais, o esforço ascético contra sua estrutura da renda desvantajosa comumente se relaciona a planos mais racionalizados de ascensão social.

O quadro 01, no anexo, resume esquematicamente as categorias e os eixos de análise das práticas econômicas tanto de trabalhadores feirantes informais, que acabamos de abordar, quanto de classes médias estabelecidas e classe alta empreendedora, que abordaremos a seguir.

IV - CLASSE MÉDIA ESTABELECIDADA

Nessa classe social há três subgrupos a serem definidos. De fato, essas subcategorias variam em função do perfil ocupacional: dentro da classe média estabelecida observamos um estrato de assalariados em grandes empresas, outro de assalariados do médio-alto funcionalismo público e, por fim, uma camada de profissionais liberais.

Na estrutura da renda da classe média estabelecida, há variações relevantes, sobretudo no concernente à intensidade da estabilidade. Pode-se dizer que o estrato com a renda mais estável é aquele composto por entrevistados empregados pelo regime dos funcionários públicos, sendo seguidos pelos assalariados de grandes empresas — cuja estabilidade é média e depende de ciclos econômicos (e planos de carreira) — e, por fim, os profissionais liberais, que tendem a trabalhar por projetos com maior intermitência. Vale assinalar que os assalariados de grandes empresas distinguem entre carreira e emprego atual, ou seja, têm planos mais ou menos racionalizados de ascensão. Contudo, ainda que em alguns desses subgrupos observemos certa instabilidade da estrutura da renda, esta última torna-se, não raro, compensada pelo volume mais robusto, o que lhes permite uma alçada temporal mais alongada em relação à urgência imposta pelos gastos fixos (faixas de oito a dez e acima de dez salários mínimos).

Em outras palavras: o fator ligado a certa variação não incorre na combinação precária própria aos trabalhadores informais. Isso é particularmente importante para compreender o perfil dos profissionais liberais, que, muitas vezes, demoram a receber vencimentos ou são dependentes de projetos ligados à sua clientela. No tocante aos funcionários públicos, dentre eles professores do ensino universitário com dedicação

exclusiva, observa-se que a ausência de práticas financeiras prospectivas era compensada pela estrutura da renda (garantida), que une alto volume e baixíssima variação.

No que tange ao eixo da diferenciação interna dos domínios práticos do comportamento econômico, a classe média estabelecida como um todo se distingue dos pequenos comerciantes informais. É incomum que relatem dificuldades financeiras de grande vulto. No geral, o mais importante é que, em sua narrativa, observa-se a relativa independência relativa das práticas econômicas sistemáticas ligadas à retaguarda financeira com relação aos gastos fixos. Mesmo quando não há o desenvolvimento de um comportamento de poupança sistemática sob forma financeira, verifica-se que a ausência desse comportamento não advém de conflitos entre a estrutura da renda e despesas fixas da vida urbana. Assim sendo, para a classe média estabelecida como um todo, a dimensão presente da ação econômica não entra em maiores tensões com a possibilidade do uso prospectivo do dinheiro, orientado a um futuro projeto no longo prazo. Portanto, a inexistência da poupança sistemática liga-se à autonomia decisória e não a constrangimentos heterônomos. É exatamente esse o caso de funcionários públicos entrevistados que não constituíram uma reserva financeira no longo prazo. Isso indica que a prospecção é suportada pela renda garantida e pelo regime contratual no qual se encontram.

Ao analisar a prospecção financeira (seguros, investimentos financeiros diversos, aquisição e aluguel de imóveis em pequena quantidade, previdência privada etc.) da classe média estabelecida, notamos, ainda, que esse comportamento se ampara no que se poderia chamar de maximização da segurança econômica. Autores como Axel Honneth (2012) e Charles Taylor (1989) empregam os conceitos de *dignidade* e *respeito* para expressar uma forma fundamental de reconhecimento social emergida na modernidade. Essa dimensão normativa da modernidade é, por vezes, entendida como segurança ontológica que corresponde a circunstâncias essenciais de integridade da agência. Em países periféricos, nem o Estado — através da generalização e da padronização da qualidade de serviços públicos básicos —, nem a iniciativa privada — por meio da adoção de uma estrutura produtiva industrializada e de serviços empresariais (ARAÚJO; GALA, 2012) capaz de gerar bons empregos — estão em condições de garantir a universalidade dessa forma de reconhecimento socioeconômico.

Enquanto esforço de maximização da segurança econômica, a prospecção financeira de parte da classe média estabelecida difere em sentido e propósito da prospecção da classe alta empreendedora. Em alguns dos entrevistados deste público percebemos uma prospecção combinada — ou seja, tanto realista quanto financeira — na qual parte da renda foi investida durante longo prazo e posteriormente empregada na abertura de um

empreendimento de vulto, envolvendo maquinário e funcionários. A esse tipo de ação chamamos função de capital da renda (VISSER, 2015). Tal forma de autofinanciamento encontra resguardo no fato de que, no Brasil, o crédito produtivo possui taxas altíssimas de juros e *spreads* bancários (DOWBOR, 2017). Não nos cabe adentrar as estratificações dentro da classe alta empreendedora, mas o acesso ao crédito produtivo subsidiado parece ser uma divisão interna digna de destaque. É relevante notar que, em contraste com os trabalhadores comerciantes, esses empreendedores distinguem profundamente orçamento familiar ou pessoal e orçamento da empresa, o que denota autonomia do negócio enquanto unidade econômica.

De modo geral, o horizonte temporal da classe média estabelecida é mais alargado, não vindo a sofrer com uma estrutura da renda que combina baixo volume e alta variação (semanal ou mensal). Além disso, quando se encontra em circunstâncias de instabilidade, geralmente dispõe da possibilidade de algumas compensações em vista do volume de sua renda. Conclusivamente, a classe média estabelecida está em melhores condições de adquirir alguns patrimônios rentáveis (pequeno porte), uma retaguarda financeira e alguns benefícios, em alguns casos, por conta de sua filiação ocupacional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho visou a um exercício de sistematização de critérios conceituais para avaliar formas de reconhecimento social a partir de configurações de práticas econômicas. Se a associação entre o conceito de classe social e disposições econômicas sugeriu alguma constância e robustez, essas não se deixam explicar por meio de elos mecânicos entre ambas. Ao contrário, todo o esforço residiu em buscar uma construção *relacional* da aliança entre classes e disposições econômicas. Procuramos demonstrar isso através de cinco eixos analíticos.

Não obstante, o principal limite do estudo foi não contemplar práticas de endividamento. É preciso mapear seus tipos, como endividamento pessoal ou produtivo e grupos de incidência. Talvez a intensidade de incidência de um tipo sobre o outro assinalasse distinções entre estratos e classes sociais. Outro claro limite dessa tentativa de sistematização repousa sobre o fato de que não foi ofertado qualquer diagnóstico acerca do sistema (LUHMANN, 1994) ou campo econômico (BOURDIEU, 2000). Tal empreendimento

intelectual de vulto exigiria ferramentas e bases de dados mais consolidadas das quais não dispomos.

Concluimos advertindo que a esquematização das práticas econômicas da classe alta empreendedora é provisória, de tal modo que devem ser submetidas a um estudo mais aprofundado. Contudo, optamos por inseri-las por dispormos de alguns elementos iniciais passíveis de serem expostos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO, Eliane; GALA, Paulo. Regimes de crescimento econômico no Brasil: evidências empíricas e implicações de política. In: Revista estudos avançados 26 (75), 2012. p. 41-56.

BOURDIEU, Pierre. *La distinction: critique sociale du jugement* : 1.ed. Paris : Minuit, 1979.

BOURDIEU, Pierre. *Les structures sociales de l'économie*. 1. ed. Paris: Éditions du Seuil, 2000.

BOURDIEU, Pierre. *Algérie 60: structures économiques et structures temporelles*. Paris, Les Éditions de Minuit, 1977.

DOWBOR, Ladislau. *A era do capital improdutivo: uma nova arquitetura do poder: dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta*. 1ª Ed. São Paulo: Outras Palavras/ Autonomia Literária, 2017.

ELIAS, Norbert. *Über die Zeit*. Erste Auflage. Frankfurt am Main: Suhrkamp Taschenbuch Verlag, 1984.

FROMM, Erich. *Psychologische Aspekte zur Frage eines garantierten Einkommens für alle*. In: *Gestamtausgabe in zwölf Bänden*. Rainer Funk (Org.). München: Deutscher Taschenbuch Verlag 1999.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and economic structure: the problem of embeddedness. In: *AJS* Volume 91 Number 3, (November) 1985, p 481-510.

HONNETH, Axel. *Kampf um Anerkennung*, 7 Auflage. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 2012.

LAHIRE, Bernard. De la théorie de l'habitus à une sociologie psychologique. In: Bernard Lahire (Org.). *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu: dettes et critiques*. 2. ed. Paris: La Découverte, 2001. p. 121-152.

LAHIRE, Bernard. *Tableaux de familles: Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*. Paris: Éditions Gallimard/Le Seuil, 2012.

LUHMANN, Niklas. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1994. p. 7-350.

NATALINO, Marco.; LOPES, Felix. 2020. Introdução à Edição Temática Classes Sociais, Estado e Desigualdades. In: M, NATALINO; F. LOPES (org.), *Boletim de análise político-institucional*. Brasília, Ipea, 2020, p. 7-17.

- NERI, Marcelo. NERI, M. Microcrédito, Bolsa Família e as Portas de Entrada para os Mercados. In: Revista *Valor Econômico*: p.12-14. 2009.
- REHBEIN, Boike et al. *Reproduktion sozialer Ungleichheit in Deutschland*. Konstanz: UVK, 2015.
- SIMMEL, Georg. *Philosophie des Geldes*. Köln: Anaconda Verlag, 2009.
- SIMMEL, Georg. *Über die soziale Differenzierung*. Gesamte Ausgabe (Aufsätze 1887 bis 1890). Heinz Jürgen Dahme; Otthein Rammstedt (Org.). Frankfurt am Main: Surhkamp, 1989.
- SOUZA, Jessé. *A construção social da subcidadania: para uma sociologia política da modernidade periférica*. 2.ed. Belo Horizonte: UFMG, 2006.
- VISSER, Ricardo. As estruturas sociais do microcrédito. In: Jessé Souza (Org.) Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora? 2a Ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2012.
- VISSER, Ricardo. *Para uma sociologia do dinheiro: investigação sobre o habitus econômico de classe*. Juiz de Fora, 2015. Tese (Doutorado) – Instituto de Ciências Humanas, Universidade Federal de Juiz de Fora.
- WEBER, Max. *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundrisse der verstehenden Soziologie* besorgt von Johannes Winckelmann. Fünfte Auflage, Tübingen: Mohr, 1980.

Ricardo Visser

Doutor em Ciências Sociais, pesquisador pós-doutoral pela Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

Anexo:

Quadro 1 - Categorias e eixos de análise das práticas econômicas de trabalhadores feirantes informais, classes médias estabelecidas e classe alta empreendedora.

Classes/ eixos temáticos	Estrutura da renda	Diferenciação das práticas econômicas	Tipo de prospecção	Grau e tipo dos vínculos institucionais com práticas econômicas	Autonomia decisória
Trabalhadores feirantes	Baixo volume e alta instabilidade	Baixa. Predominância do uso sequencial. Uso prospectivo intermitente; tendência à indistinção entre orçamento pessoal e empreendimento	Prospecção realista. Expansão do pequeno comércio; consumo familiar.	Baixo grau de institucionalização das práticas. Tipo: bancarização; microcrédito.	Baixa: tensão entre os gastos fixos e a estrutura da renda.
Classe média estabelecida assalariada	Alto volume; média/alta estabilidade (empregabilidade).	Média/alta Diferenciação contínua entre gastos fixos e uso prospectivo.	Prospecção garantida pelo salário (renda garantida), mas dependente de ciclos; investimento financeiro de baixo-médio porte (mais frequente).	Médio-alto: bancarização; investimentos financeiros de baixo/médio porte; patrimônio.	Média: baixa tensão entre gastos fixos e estrutura da renda.
Classe média assalariada (servidores)	Médio-alto volume e alta estabilidade	Média/alta Diferenciação entre gastos fixos e uso prospectivo.	Prospecção garantida pelo salário (renda garantida); investimento financeiro de baixo-médio porte (secundário)	Alto: bancarização; patrimônio; benefícios e salários indiretos (direitos sociais e trabalhistas).	Média/alta: baixa tensão entre gastos fixos e estrutura da renda
Classe média estabelecida profissional liberal (consultores)	Alto volume e médio/alto grau de variação.	Média/alta Diferenciação entre gastos fixos e uso prospectivo	O volume permite compensações em função da variação no tempo	Médio: bancarização; investimentos financeiros de baixo/médio porte patrimônio.	Média/alta: baixa tensão entre gastos fixos e estrutura da renda

Classe alta empreendedora (esquematização preliminar)	Alto volume e baixa variação (mas dependente de ciclos econômicos).	Alta: diferenciação entre orçamento pessoal e empreendimento; alto grau de simultaneidade nos domínios práticos.	Combinação entre prospecção financeira e realista (expansão do próprio negócio); função de capital da renda.	Alto: distinção entre patrimônio produtivo e próprio; investimento financeiro de grande vulto; crédito produtivo; função prospectiva da renda.	Alta: ausência de tensão entre gastos fixos e estrutura da renda; baixo constrangimento contextual e necessidade de controle.
--	---	--	--	--	---

Fonte: elaboração própria.