

# “Classe C” e sua alardeada ascensão: nova? Classe? Média?\*

Guilherme G. de F. Xavier Sobrinho\*\*

Doutor em Sociologia, técnico do Núcleo de  
Desenvolvimento Regional (NDR) da FEE

## Resumo

*O artigo aborda criticamente a noção de “Classe C” ou “nova classe média”. Toma como ponto de partida as formulações de Marcelo Neri, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), que é, possivelmente, a principal referência quanto ao tema. Recorre, ainda, à contribuição de Waldir Quadros, da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Questiona se a designação “classe” é apropriada, tendo em vista que se baseia apenas no critério de renda familiar; problematiza a “localização” dessa coorte como “média”; e põe em dúvida a sua “novidade”.*

**Palavras-chave:** Classe C; nova classe média; estratificação social; classes sociais.

## Abstract

*This article addresses critically the notion of “Class C”, currently associated with the idea of a “new middle class”. Its starting point is Marcelo Neri’s (FGV) formulation, assumably the most influential reference in the debate on this subject. Waldir Quadros’ (Unicamp) contribution is also examined. First, the very use of the concept of “class” is questioned, once nothing more than household incomes are taken into consideration. Next, the positioning of this cohort as a “middle” one is shown to be quite fragile; finally, the “novelty” of the stated “class” is disputed.*

**Key words:** Class C; new middle class; social stratification; social classes.

---

\* Revisor de Língua Portuguesa: Breno Camargo Serafini.  
Artigo recebido em 01 mar. 2011.

\*\* E-mail: xaviersobrinho@gmail.com  
O autor agradece a leitura e as sugestões dos colegas Sheila S. W. Sternberg e Roberto S. Marcantonio, da FEE, e Denise F. Jardim (UFRGS), bem como a colaboração do estagiário Piel Castro e Souza.

## 1 Apresentação

Nesse contexto de considerável dinamismo da economia brasileira, um dos aspectos que se evidenciam com maior nitidez é o aumento do poder aquisitivo da população, consagrando-se com ele transformações no perfil distributivo da renda e, dessa forma, na estratificação social.

Desse processo multifacetado e recente — do qual pouco, ainda, foi investigado e compreendido —, uma representação particular tem recebido o mais alto destaque nessa arena que articula segmentos acadêmicos e os meios de comunicação de massa. Trata-se da propalada ascensão de uma “nova classe média”, alternativamente denominada “Classe C”, que seria o signo por excelência do redesenho de nossa “pirâmide social”.

No presente artigo, busco compartilhar, sob a despreziosa forma de apontamentos para a discussão, algumas ressalvas teóricas e metodológicas frente a essa leitura do movimento em curso na estrutura social brasileira.

Dado o caráter difuso e “polifônico” desse discurso, pareceu-me importante partir, aqui, daquela que considero a versão mais rigorosa e influente na afirmação de semelhante interpretação, o estudo de Neri (2008), cujas principais linhas apresento ao longo deste artigo, à medida mesmo em que as vou debatendo. Sem qualquer intenção de resenhar o debate, ilustro as abordagens alternativas com uma referência à estratificação proposta por Quadros (2008; 2010), que guarda diferenças e similaridades com a de Neri. Os questionamentos que o tema me desperta terminam por se organizarem em torno do trinômio: em que medida a pretensa “nova classe média” é nova, é classe, é média?

## 2 O fenômeno e(a)nunciado

No trabalho que coordenou — intitulado, precisamente, **A Nova Classe Média** —, publicado em agosto de 2008, Neri (2008, p. 5) não teme o truísmo: “[...] a classe C é a classe central, abaixo da A e B e acima da D e E”, afirma. Esse estilo de exposição parece expressar uma postura eminentemente empirista, e um certo sentido de “urgência” transpira do estudo<sup>1</sup>. Embora

afirme nutrir-se de duas vertentes analíticas (às quais retornarei, a seguir), sua construção é assumidamente algébrica: “A nossa classe C auferem em média a renda média da sociedade, ou seja, é classe média no sentido estatístico” (Neri, 2008, p. 5).

Esse é um dos pontos mais importantes a serem retidos: no estudo de Neri, a classe média — antes de sua qualificação como “nova” ou “velha” — é definida a partir de um recorte, reconhecidamente arbitrário, na distribuição das rendas familiares da população brasileira. O intervalo estabelecido inicia-se na mediana (o valor que serve para seccionar a população em dois grupos com igual número de componentes — os 50% com resultados inferiores e os 50% com resultados superiores) e se prolonga até o início do último decil — os 10% “mais ricos” (Neri, 2008, p. 27). Essa coorte já conta, portanto, com uma participação *a priori* de 40% da “pirâmide” das famílias brasileiras.

O cerne do exercício — justificável e meritório — que a equipe da FGV empreende, a seguir, é captar a evolução quantitativa desse contingente da população, definido como Classe C, em seis regiões metropolitanas<sup>2</sup> (algumas vezes tratadas separadamente, no texto, mas, de modo geral, agregadas, como *proxy* implícita da realidade nacional). O procedimento consiste em fixar os valores monetários atribuídos a essa coorte (retomarei alguns aspectos dessa metodologia), corrigi-los monetariamente (equalizando-se diferenças regionais, no caso dessas metrópoles) e observar no tempo a dimensão que assume a parcela de famílias cujas rendas se situam no intervalo estabelecido, bem como o seu peso relativo na distribuição.

Desse modo, tomado como base o quadro de abril de 2004 e inflacionando-se os valores monetários para abril de 2008, a Classe C — objeto precípuo do interesse analítico de Neri *et alii*, ao qual, insisto, foi atribuído um peso “original” de 40%, na distribuição — auferia renda familiar total (consideradas todas as fontes) entre R\$ 1.064,00 e R\$ 4.591,00. Abaixo dessa coorte, a Classe D estendia-se, para baixo, até o limite da linha de miséria (fixada, em valores de então, em R\$ 768,00 de renda familiar total), a partir da qual se adentrava a Classe E. Na outra ponta da distribuição, as Classes A e B foram tratadas como uma unidade e, juntas, reúnem, conforme já mencionei, os 10% mais ricos.

Antes de referir, aqui, os resultados obtidos na análise do período de quatro anos — intervalo, diga-se de passagem, de discutível suficiência para se refletir

<sup>1</sup> A redação do mesmo — mantido em sua forma original, no site da Fundação Getúlio Vargas (FGV), mais de dois anos depois — é repleta de imperfeições, que não serão alteradas nas transcrições aqui feitas.

<sup>2</sup> Regiões Metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

sobre alterações de estrutura social, em sentido forte —, cumpre fazer mais alguns registros metodológicos. Declarando que a ênfase (*sic*) será dada à renda domiciliar do trabalho (Neri, 2008, p. 6), Neri justifica a escolha da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), como fonte principal dos seus dados. A afinidade que a arquitetura dela guarda com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), mais amplamente utilizada para investigações sobre a problemática da distribuição de renda, autorizaria o cotejo de resultados com o de outras pesquisas; além disso, a defasagem temporal entre a mensuração e a disponibilidade do indicador cairia de 18 para três meses; a periodicidade mensal e o recurso amostral aos painéis rotativos (que implicam retornar aos mesmos domicílios durante um certo número de observações) abririam, por sua vez, o potencial de uma análise efetivamente longitudinal da mobilidade.

Ao mesmo tempo, é o próprio autor a advertir para "[...] duas limitações da PME, a saber: ela deixa de fora outras rendas não-trabalho, como as advindas de transferências governamentais de programas para pobres e de juros para os grupos com estoque de riqueza financeira, além de ela só cobrir as seis áreas metropolitanas do Brasil" (Neri, 2008, p. 14). Qualquer estratégia metodológica traz consigo ganhos e perdas, e o importante é que eles sejam, primeiramente, aquilutados e, como faz Neri, explicitados. Ainda assim, acho importante sublinhar as implicações das duas limitações reconhecidas pelo autor.

Consagrou-se, no País, por conta da escassez de séries estatísticas que cubram extensões e possibilitem aberturas territoriais diferentes, a tomada da realidade de meia dúzia de metrópoles como equivalente à do conjunto da Nação. Em nome do peso quantitativo dessas formações — por ocasião do Censo de 2010, a participação das seis regiões citadas correspondia a 25,2% da população nacional —, efetua-se uma violência qualitativa, ao extrapolar-se, para o universo do País, resultados de pesquisa que expressam configurações sabidamente diferenciadas, implicitamente revestidas de maior relevância simbólica. Ademais, esse conjunto mesmo de metrópoles é bastante heterogêneo, de modo que — sem subestimar as homologias e tendências convergentes —, é fundamental ter-se cautela com a identificação, por meio dele, de processos "nacionais".

Quanto à segunda limitação, a das rendas que não advêm do trabalho, ela não tem um impacto menos relevante sobre a acuidade da análise. Neri procura contornar esse problema adicionando à renda dos

trabalhadores ocupados (a qual obtém na PME) um determinado percentual, no momento de estimar a renda familiar total. Em seu texto, esse procedimento não é claramente enunciado. Apenas na passagem em que trata da Classe E, explicita-se a imputação: "A renda domiciliar total deste grupo corresponde ao intervalo entre 0 e 768 reais mês dada à existência de 4,31 pessoas nestes domicílios e da renda de outras fontes fora trabalho representar cerca de 24,2% da renda deste grupo" (Neri, 2008, p. 27).

Deduz-se, igualmente, que o tamanho pressuposto da família varia conforme as faixas de renda. A centralidade desse passo metodológico que transforma indicadores relativos aos rendimentos do trabalho em renda familiar total precisa estar presente na leitura do estudo de Neri. Até por isso, reproduzo, na Tabela 1, algumas informações da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE, que põem em relevo a variedade de fontes que confluem para a composição da renda familiar total, bem como a heterogeneidade do balanço entre elas, de um estrato de renda para outro.

Como se observa, a mais alta participação que os rendimentos do trabalho atingiam no total das receitas familiares (rendimentos somados à variação patrimonial) era, em 2008, de 66%, no segundo estrato que mais auferia renda. No grupo de famílias mais pobres, a ocupação era responsável por menos da metade do total de rendimentos (46,3%) — uma diferença de 20 pontos percentuais. Nessa coorte, que conforma a "base" da estratificação, a participação dos recursos provenientes de programas sociais federais atinge, coerentemente, o seu ápice, representando 6,3% do total de rendimentos, ao passo que, nos dois segmentos mais abastados, esse percentual é zero. No grupo de famílias mais pobres, ademais, os rendimentos não monetários<sup>3</sup> ostentam uma presença vultosa, respondendo por uma quarta parte das receitas, ao passo que no outro extremo da estratificação a participação de rendimentos com essa origem cai para 6,7%.

<sup>3</sup> "Considerou-se como rendimento não monetário a parcela equivalente às despesas não monetárias como definidas anteriormente" (IBGE, 2010, p. 32); "Despesas não monetárias são aquelas efetuadas sem pagamento monetário, ou seja, aquisição obtida através de doação, retirada do negócio, troca, produção própria, pescado, caçado e coletado durante os períodos de referência da pesquisa, disponíveis para utilização. As valorações das despesas não monetárias foram realizadas pelos próprios informantes, considerando os preços vigentes no mercado local." (IBGE, 2010, p. 25).

A variação patrimonial<sup>4</sup>, inversamente, representa cerca de 10% dos rendimentos das famílias mais bem situadas na distribuição, e sua participação decresce acentuadamente conforme se recua nas faixas de renda, chegando-se a um peso de apenas 0,7% na coorte que, em 2008, auferia R\$ 830,00 mensais ou menos.

Outros contrastes de inegável interesse analítico evidenciam-se na Tabela 1 (e a composição dos próprios rendimentos do trabalho segundo a posição na ocupação certamente é um deles), mas, por razões de espaço, limito-me a sublinhar a grande heterogeneidade que marca a composição dos rendimentos das famílias brasileiras, seguindo-se uma estratificação de sua renda monetarizada total.

A multiplicidade de fontes recomenda que se tome com a devida cautela a opção metodológica que faz Neri, de basear um estudo de estratificação (e de mobilidade) em dados restritos aos rendimentos do trabalho e inferir os demais componentes dessa renda tomando por base razões obtidas em um ponto do tempo.<sup>5</sup> A natureza mesma dessas diferentes fontes de rendimento aponta para a variedade de condicionantes que incidem sobre o “desenho” distributivo, que inclui desde o comportamento do mercado imobiliário, em seus efeitos sobre a variação patrimonial ou sobre os rendimentos de aluguel, até o valor real e a cobertura de benefícios previdenciários ou programas de assistência, ao lado, evidentemente, da decisiva dinâmica do mercado de trabalho.

Se essa observação pode até mesmo se demonstrar secundária do ponto de vista da acuidade estatística com que se apreendem alterações na distribuição da renda, dado o acerto de procedimentos de imputação, ela serve, e isso não é menos importante, para que se atente para a diferenciação qualitativa das fontes de rendimento, que têm diferenças marcantes do ponto de vista de sua inscrição nas relações sociais, o que não pode ser desconsiderado, quando se empreende uma construção analítica sobre classes... sociais!

Convertendo, portanto, rendimentos individuais obtidos no mercado de trabalho — filtrados,

adicionalmente, por um recorte etário<sup>6</sup> — em rendimentos familiares de todas as fontes e tomando seis regiões metropolitanas como referência para o País, Neri apreende e descreve uma acelerada e intensa alteração no perfil da distribuição da renda no Brasil.

O autor capta e ressalta o crescimento continuado da coorte que definiu como Classe C, a qual, em 2008, passa a abrigar mais da metade das famílias brasileiras. A própria organização de sua tabela, que aqui reproduzo (Tabela 2), expressa a centralidade que o estudo confere a esse estrato intermediário. Ainda assim, a serem consideradas as variações percentuais das participações de cada estrato (ou agrupamento de estratos) de renda, entre abril de 2004 e abril de 2008, o movimento mais intenso associa-se ao crescimento das classes A e B (tabuladas conjuntamente por Neri, 2008), cuja parcela na distribuição eleva-se 33,7%. Em segundo lugar quanto à magnitude da variação, tem-se o decréscimo de 29,3% do conjunto das Classes D e E. O percentual de crescimento da Classe C vem em terceiro lugar, atingindo 22,8%.

Neri está atento para o sentido geral desses movimentos expressos coorte a coorte, que é a redução da desigualdade. O autor assinala a guinada no Índice de Gini, que caiu de 0,627, em abril de 2002, para 0,584, em abril de 2008, o que, segundo ele, é “[...] considerável dada a escala de variação do índice de Gini, em particular no contexto brasileiro”. Lembra que esse índice teria ficado estagnado ao redor de 0,6, entre os censos de 1970 e de 2000 (Neri, 2008, p. 18).

Ainda que as transformações deixem suas marcas em toda a estratificação, a ênfase do estudo na chamada Classe C é mantida com determinação. Essa é mais uma razão para que se espere o maior grau possível de precisão na definição dessa categoria.

<sup>4</sup> “Compreende vendas de imóveis, recebimentos de heranças e o saldo positivo da movimentação financeira (depósitos e retiradas de aplicações financeiras, como, por exemplo, poupança e cotas de fundos de investimento).” (IBGE, 2010, p. 32).

<sup>5</sup> “Só para certificar: a fim de quantificar as faixas, calculamos a renda domiciliar per capita do trabalho e depois a expressamos em termos equivalentes de renda domiciliar total de todas as fontes através da PNAD de 2006.” (Neri, 2008, p. 28).

<sup>6</sup> “Em função da nossa classificação basear-se em renda do trabalho, restringimos a análise à renda domiciliar, *per capita* e total, ao grupo em idade ativa de 15 a 60 anos de idade, esta restrição adicional nos ajuda a tornar os níveis e em especial a análise das transições entre estratos sociais mais permanentes.” (Neri, 2008, p. 25).

Tabela 1

Distribuição do rendimento total e variação patrimonial média mensal familiar, por classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar, segundo a origem do rendimento, no Brasil — 2008

(%)

CLASSES DE RENDIMENTO TOTAL E VARIAÇÃO PATRIMONIAL MENSAL FAMILIAR	ORIGEM DOS RENDIMENTOS							
	Rendimento do Trabalho				Transferências			
	Posição na ocupação				Origem			
	Total	Empre- gado	Empre- gador	Conta- própria	Total	Aposentado- ria, pensão do INSS	Aposentado- ria, pensão da previdên- cia pública	Aposentado- ria, pensão da previdên- cia privada
Até R\$ 830,00 (1) .....	46,3	31,5	0,2	14,6	26,7	15,5	0,9	0,0
De R\$ 830,00 a R\$ 1 245,00 .....	51,5	37,6	0,5	13,4	26,1	18,8	1,2	0,1
De R\$ 1 245,00 a R\$ 2 490,00 ....	59,6	44,6	1,4	13,6	20,0	14,5	2,0	0,0
De R\$ 2 490,00 a R\$ 4 150,00 ....	63,5	46,8	3,4	13,3	17,4	11,2	3,4	0,2
De R\$ 4 150,00 a R\$ 6 225,00 ....	65,0	46,3	5,2	13,5	16,4	9,7	3,9	0,7
De R\$ 6 225,00 a R\$ 10 375,00 .	66,0	46,7	7,6	11,7	16	7,4	6,0	1,0
Acima de R\$ 10 375,00 .....	60,5	39,2	11,5	9,9	17,3	5,0	9,0	1,7
<b>Total</b> .....	61,1	43,2	5,6	12,3	18,5	10,2	4,7	0,7

CLASSES DE RENDIMENTO TOTAL E VARIAÇÃO PATRIMONIAL MENSAL FAMILIAR	ORIGEM DOS RENDIMENTOS							VARIAÇÃO PATRIMONIAL
	Transferências			Rendimento de Aluguel	Outras Rendas	Rendimento Não Monetário		
	Programas sociais federais	Pensão alimentícia, mesada ou doação	Outras transfe- rências					
Até R\$ 830,00 (1) .....	6,3	2,9	1,0	0,3	0,3	25,8	0,7	
De R\$ 830,00 a R\$ 1 245,00 .....	2,9	2,1	1,1	0,5	0,3	20,8	0,9	
De R\$ 1 245,00 a R\$ 2 490,00 ...	1,0	1,5	1,0	0,8	0,6	17,6	1,4	
De R\$ 2 490,00 a R\$ 4 150,00 ...	0,2	1,6	0,9	1,3	1,2	14,1	2,5	
De R\$ 4 150,00 a R\$ 6 225,00 ...	0,1	1,4	0,6	1,8	1,9	11,4	3,5	
De R\$ 6 225,00 a R\$ 10 375,00 .	0,0	0,8	0,8	1,8	2,4	9,1	4,7	
Acima de R\$ 10 375,00 .....	0,0	1,4	0,2	3,1	2,4	6,7	9,9	
<b>Total</b> .....	0,7	1,5	0,7	1,7	1,6	12,8	4,4	

FONTE: IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008 — 2009**: Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.scribd.com/doc/33912901/POF-IBGE-2008-2009>>. Acesso em: 2010.

NOTA: 1. Médias obtidas segundo o rendimento de cada célula sobre o número de famílias correspondente.

2. O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo".

3. A classificação Classes de rendimento total e Variação patrimonial mensal familiar inclui os rendimentos monetários, os não monetários e a variação patrimonial.

(1) Inclui as famílias sem rendimento.

Tabela 2

Renda *per capita* do trabalho nas Regiões Metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre — abr. 2003-08

MESES	CLASSE C (1)	CLASSES A E B	CLASSES D E E	CLASSE D
Abr./03	42,49	11,59	45,92	15,46
Abr./04	42,26	11,61	46,13	15,68
Abr./05	46,70	12,61	40,70	15,28
Abr./06	48,59	13,60	37,80	13,25
Abr./07	48,87	14,41	36,73	15,01
Abr./08	51,89	15,52	32,59	14,20

FONTE: CPS/IBRE/FGV, com base nos microdados da PME/IBGE.

NERI, Marcelo (Coord.). **A nova classe média**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

NOTA: Os dados referem-se à faixa etária de 15 a 60 anos.

(1) Considerada a nova classe média.

### 3 Classe?

O que é ser de Classe C? Computador, celular, carro, casa financiada, crédito em geral e produtivo em particular, conta-própria e empregadores, contribuição previdenciária complementar, se sairmos daquelas iniciadas com C temos ainda diploma universitário, escola privada, plano de saúde, seguro de vida. Mas de todas, a volta da carteira de trabalho, talvez seja o elemento mais representativo de **ressurgimento de uma nova classe média brasileira**. (Neri, 2008, p. 41, grifo meu).

De modo não surpreendente, o pertencimento a uma “classe” surge, aqui, articulando uma multiplicidade de órbitas da vida social: Neri alude ao acesso a bens de consumo duráveis, à obtenção de credenciais educacionais, à plenitude legal das relações de trabalho estabelecidas, à cobertura por sistemas efetivos de seguridade e de proteção à saúde, à moradia, ao crédito.

O conceito de classe social é um dos mais tradicionais, e, ainda assim, um dos mais controversos no campo das ciências humanas. Mesmo que sem pretensões teóricas que apontem nessa direção, um estudo que priorize, desde seu título, uma “classe” precisa estabelecer uma definição operacional. Neri reconhece essa questão e começa a enfrentá-la, valendo-se de uma imagem, que, me permito considerar, pouco feliz: “Definir classe média é como definir um elefante, se você nunca viu um fica difícil visualizá-lo” (Neri, 2008).

A seguir, professa um duplo alinhamento analítico. Primeiramente, cita Thomas Friedman — “colunista internacional do NYT, em seu recente *best-seller* ‘O mundo é plano’” —, o qual

[...] define classe média como aquela que tem um plano bem definido de ascensão social para o futuro. Esta fábrica de realização de sonhos individuais é o motor fundamental para conquista da riqueza das nações. O combustível é o anseio de subir na vida já o lubrificante seria o ambiente de trabalho e negócios (Neri, 2008, p. 6).

Sem qualquer pretensão de interpelar a linhagem teórica abraçada pelo autor de quem Neri se socorre, ou dos predecessores daquele (e, como tal, é citado apenas um psicólogo behaviorista chamado George Katona), limito-me a destacar que essa abordagem comportamental, subjetiva — fundada em “sonhos” e “anseios” —, tem um caráter abertamente individualista, do ponto de vista metodológico. Quem tem planos bem definidos de ascensão —nessa enunciação retórica, com seus “motores” e com os “lubrificantes” da “riqueza das nações” —, não é um coletivo ou uma classe em qualquer sentido **estrutural**. Ocioso dizer, isso não traz, por si mesmo, qualquer demérito à reflexão de Neri (ou de Friedman), mas é decisivo que se tenham presentes as implicações de se adotar, ou não, um entendimento estrutural das classes, quando se adentra um debate sobre elas. Lembrando-se Bourdieu:

[...] é preciso indagarmos em que medida as partes constitutivas de uma sociedade

estratificada, classes ou grupos de *status*, formam uma estrutura, isto é, atendo-nos a uma definição minimal, se e em que medida tais partes mantêm entre si outras relações além da mera justaposição e, por conseguinte, manifestam propriedades que resultam de sua dependência relativamente à totalidade. Mais precisamente, de sua posição no sistema completo das relações que determina o sentido de cada relação particular.

Levar a sério a noção de estrutura social supõe que cada classe social, pelo fato de ocupar uma posição numa estrutura social historicamente definida e por ser afetada pelas relações que a unem às outras partes constitutivas da estrutura, possui **propriedades de posição** relativamente independentes de propriedades intrínsecas como por exemplo um certo tipo de prática profissional ou de condições materiais (Bourdieu, 1992, p. 3).

Parece claro que “[...] esperar uma posição melhor no futuro” (Neri, 2008, p. 23) não é um critério que estructure propriedades de posição. Toda uma sociedade pode compartilhar essa “atitude”, ou, em outra perspectiva, essa ideologia — e não é outra noção que vem à mente quando lemos que “Esta mobilidade social estrutural social-ascendente seria algo como realizar o similar em cada país do chamado ‘sonho americano’, da possibilidade de ascensão social” (Neri, 2008, p. 23).

Arrisco-me a dizer que essa primeira filiação teórica de Neri pouco interfere nas escolhas metodológicas — ou técnicas — que embasam seu estudo, até mesmo porque, a despeito de algumas alusões ao Índice de Felicidade Futura (IFF), desenvolvido pela FGV em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), nenhum indicador que tangencie percepções subjetivas é incorporado ao tratamento estatístico apresentado no documento. Essa frase do estudo exemplifica tal distanciamento: “Complementarmente, propomos (mas não divulgamos aqui) o estudo de medidas de qualidade de vida extraídas da nova linha de *surveys* como o Gallup World Poll [...]” (Neri, 2008, p. 23).

Não por acaso, a segunda vertente analítica a que o estudo de Neri remete é “[...] o chamado Critério Brasil” (*sic*) e sua forma de mensurar o potencial de consumo (Neri, 2008, p. 23): “Esta estratificação é implementada a partir do impacto de bens sobre medidas de acesso a bens duráveis e seu respectivo número (TV, rádio, lava-roupa, geladeira e freezer, vídeo-cassete ou DVD), banheiros, empregada doméstica, e nível de instrução do chefe de família” (Neri, 2008, p. 24).

Também aqui, Neri indica possibilidades analíticas que expandiriam a abordagem — notadamente uma tentativa de averiguar a “[...] capacidade de manter de

fato este potencial de consumo ao longo do tempo”. Todavia, uma vez mais, trata-se de “trabalho ainda inédito” (Neri, 2008, p. 24).

Não custa fazer um registro desse “Critério Brasil” mencionado por Neri — mas sequer referido em sua prestigiosa bibliografia. Num documento de 2007, a Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP) apresenta um histórico dos “critérios de classificação sócio-econômica no Brasil”. Até 1969, afirma-se, cada instituto de pesquisa criava seu próprio critério. Em 1970, foi a Associação Brasileira de Anunciantes (ABA) que estabeleceu uma classificação de quatro níveis, com base em “posse de bens (oito itens), presença de empregada e grau de instrução do chefe de família”. Quatro anos depois, as quatro classes foram desdobradas em oito. Em 1976, criou-se a Associação Brasileira de Institutos de Pesquisa de Mercado (Abipeme), que se agregou à ABA para uma revisão dos critérios, a qual consagra uma divisão em cinco classes. Posteriormente, ocorreu a constituição da Associação Nacional de Empresas de Pesquisa (ANEP), que teve como efeito esvaziar a Abipeme, dando origem a uma duplicidade de critérios, configurada em 1991, sendo que, dessa vez, a associação dos anunciantes integrou-se à nova entidade das empresas de pesquisa. Em 1997, enfim, unificaram-se as três instituições, na elaboração do “Critério Brasil” — revisto, a seguir, em 2002 e 2005-06 (ABEP, 2007).

Essa digressão serve para fincar as raízes do referido “Critério” em seu terreno pragmático, na obediência aos imperativos do mercado, indo ao encontro das demandas e da visão de anunciantes e de ofertantes de pesquisas. Para não dar a impressão errônea de que — a partir de um “lugar” contagiado simbolicamente pelo prestígio acadêmico — desvalorizo tal empreitada intelectual, cito o documento da ABEP (2007), que não deixa margem a dúvidas quanto à **natureza** diferenciada dos propósitos de um e outro campo. No item “Objetivos do Critério Brasil”, o primeiro deles é: “[...] ter um sistema de pontuação padronizado que seja um eficiente estimador da capacidade de consumo”. Num subitem, é dito de forma cristalina: “Embora contenha itens de natureza social, como grau de escolaridade, todos os itens do Critério são utilizados apenas como indicadores da capacidade de consumo. Não há pretensão de atribuir a ele qualquer caráter sociológico” (ABEP, 2007, p. 4).

Grande interesse sociológico, diga-se de passagem, poderia ter uma análise mais aprofundada desse instrumento mesmo — criado e depurado ao longo de décadas pelos principais atores coletivos de uma arena tão densa em transações e tão influente na produção de representações sociais, como é o campo da publicidade

e do *marketing* — e de seus usos. Este não é, entretanto, o espaço para tal tarefa.

Tampouco pretendo sintetizar a vultosa e complexa teorização sobre classes, no interior das fronteiras disciplinares da sociologia, mas uma rápida referência a uma revisão abalizada pode, aqui, ser útil, razão pela qual recorro ao artigo de Scalon (1998):

[...] toda a produção teórica nas áreas de estratificação, classes e mobilidade foi, e é, informada pelas teorias de Marx e Weber. [...] Similaridades entre neomarxistas e neoweberianos podem ser identificadas, especialmente por construírem esquemas de classes relacionais em oposição aos esquemas de classes hierárquicos. Na realidade, desde a Segunda Guerra, marxistas e weberianos usam a teoria de classes para explicar teoricamente como as **ocupações** podem estar localizadas dentro de uma estrutura de posições de classes e, através dessa estrutura, observar empiricamente a estratificação social (Scalon, 1998, p. 1 — grifo meu).

Além da tradição marxista — “[...] que está calcada basicamente na idéia de relações de produção e divide a estrutura em duas grandes classes em oposição” — e da weberiana — “[...] na qual classe é definida segundo recursos diferenciados que no mercado obtêm também recompensas diferenciadas” —, Scalon reconhece uma terceira vertente. Trata-se da abordagem “[...] funcionalista ou **teoria de status**, a qual não reconhece fronteiras de classes e, portanto, as recompensas se dão de acordo com a idéia de realização (*achievement*) e não de propriedade” (Scalon, 1998, p. 5). A autora enfatiza a influência desse enfoque na tradição norte-americana de estudos de mobilidade, mas, a seguir, declara que ele pode ser desvinculado das teorias de classes, se for considerado que se limita à dimensão do *status*.

Mas o aspecto que quero destacar, a partir do excerto acima, é a relevância conferida à ocupação dos indivíduos — vale dizer, à sua inserção no mercado de trabalho —, que permite operar a articulação entre as múltiplas dimensões analíticas implicadas em uma análise de classes. Tomando como referência expoentes contemporâneos das duas principais linhagens, marxista e weberiana, Scalon elege como “características ocupacionais” relevantes: “propriedade, qualificação, treinamento, recursos organizacionais, autonomia e controle sobre o próprio trabalho e o trabalho de outros, rendimento e *status* de emprego” (Scalon, 1998, p. 5).

Após essa telegráfica passagem por algumas referências analíticas, sinto-me um pouco mais autorizado a afirmar que a construção de Neri identifica-se mais, operacional e epistemologicamente, com o “Critério Brasil”

das empresas anunciantes e ofertantes de pesquisa do que com qualquer abordagem sociológica a respeito de classes sociais. Insisto, por convicção, que isso não desmerece seu trabalho, mas é necessário ter extrema cautela para que essa ideia-força que é a expansão de uma “nova classe média” não seja indevidamente apropriada e estendida para além do que ela tem poder de descrever. O risco é que, sem qualquer rigor ou verificação, implicações e conteúdos que lhe são absolutamente exógenos sejam gradativamente aderidos a um indicador que se limita à distribuição da renda familiar estimada.

Um exemplo desse deslizamento, para outras instâncias da vida social e cultural, de conclusões a respeito da pretensa “estrutura de classes” do País encontra-se na abertura do estudo “Brasil Emergente — Dossiê sobre a Classe C brasileira, um mercado de R\$ 881 bilhões”, produzido pelo Instituto Data Popular e coordenado por Meirelles (Meirelles, 2011). No arquivo a que tive acesso, em forma de apresentação de diapositivos — a mim repassado por uma empresa jornalística que desejava “repercuti-lo” —, uma ampla gama de indicadores estatísticos de fontes secundárias (sobretudo o IBGE) é consolidada, e algumas tabulações relativas a aspectos subjetivos são incluídas, resultando, presumivelmente, da aplicação de questionários. Não há explicação metodológica sobre as técnicas utilizadas nesse sentido, muito menos para a composição do elenco de signos identificado com o pertencimento à “classe C” com que o documento é iniciado. Reproduzo, a seguir, essa lapidar sequência de “associações”.

Bem-vindos ao mundo do carnê, do consórcio, do SPC.  
 Bem-vindos ao mundo do metrô, do “buzão”, da lotação, do seminovo zerado.  
 Bem-vindos ao mundo do vale-refeição, do PF e da marmita.  
 Bem-vindos ao mundo do supletivo, da escola de cabeleireiro e do curso de computação.  
 Bem-vindos ao mundo do celular pré-pago (sic), da Megasena e da LAN house.  
 Bem-vindos ao mundo do trabalho informal, da pensão do INSS, do despertador pras 5, da mobilidade social.  
 Bem-vindos ao mundo do Reginaldo Rossi, Daniel, do *funk* e do Mastruz com Leite.  
 Bem-vindos ao mundo do supermercado com a família, da cervejinha gelada, da macarronada com frango, do financiamento da casa (Meirelles, 2011).

Além da amplitude do leque de prenoções — ou preconceitos — em que, salvo melhor juízo, ele incorre, o excerto abre espaço para outro aspecto bastante incômodo dessa construção conceitual que é a “nova



classe média”, nos moldes até aqui esboçados, e da ressignificação por que ela passa em seu trânsito para o senso comum.

## 4 Média?

Creio já ter deixado claras minhas dificuldades em aceitar a forma com que o termo “classe” é aplicado nesse caso. Trata-se agora de apontar que o termo “média”, nesse trinômio, tem sido, com toda a evidência, “distendido”. Se, para além do sentido estritamente estatístico de “média” que Neri abraça, quisermos identificar em uma “classe” uma condição estrutural intermediária, é difícil sustentar que essa será a classe da **marmita** — pinçando-se, no excerto acima, a imagem que mais claramente evidencia o ponto a destacar.

Categorias que têm histórico enraizamento na produção acadêmica e no imaginário da sociedade, como “classe trabalhadora” ou “classe operária” não merecem qualquer tributo ou exéquias? O trabalhador que, nessa conjuntura, “conquistou” sua **marmita** teria, assim, ascendido de uma “zona” da estratificação social, em que, até há pouco, estava abaixo dos níveis mais baixos do mercado de trabalho formal, diretamente para a... classe média? A posição de Souza (2010) é uma referência importante nesse sentido:

A “nova classe trabalhadora” brasileira — chamada impropriamente de “nova classe média” — parece se definir como uma classe social com relativa pequena incorporação dos capitais pessoais mais importantes da sociedade moderna, capital econômico e capital cultural, o que explica seu não pertencimento a uma classe média verdadeira, mas, em contrapartida, desenvolvendo disposições para o comportamento que permitem a articulação da tríade: disciplina, auto-controle e pensamento prospectivo. Essa tríade perfaz a “economia emocional” necessária para o trabalho produtivo e útil no mercado competitivo capitalista, o que separa essa classe do destino dos excluídos brasileiros [...] (Souza, 2010, p. 6).

Mesmo a partir da perspectiva estrita da estratificação de rendimentos, se a coorte tomada como intermediária — arbitrariamente dimensionada (como ponto inicial) em 40% da distribuição — recebe, em quatro anos, vultosos contingentes de indivíduos que a ela chegam tendo partido de uma condição próxima à de supranumerários, não seria mais apropriado se falar de uma elevação do patamar em que se localiza a base da “pirâmide” (até mesmo porque o movimento ascendente é generalizado, entre os estratos)?

Por outra perspectiva: uma nefasta confusão de significados — já historicamente múltiplos e fluidos — de “classe média” seria minorada, se considerássemos que o grande veículo de mudança no perfil distributivo do País tem sido o mercado de trabalho formal, como reconhece Neri, e que parte importante da expansão deste se concentra em **ocupações** tradicionalmente classificadas em estratos operários ou “baixos”, sob o ponto de vista da remuneração e do *status* (embora, evidentemente, haja também significativos acréscimos de categorias com maiores salários e/ou requisitos de qualificação). Tomando-se um exemplo, entre as RAIS de 2004 e 2008 — para acompanhar o período recortado por Neri — o crescimento do emprego formal total, no País, foi de 25,6%; o contingente da construção civil, tomado à parte, teve 71,2% de expansão.

A estratificação calcada apenas no critério de renda empobrece a compreensão de importantes dimensões analíticas associadas à classe social, muitas das quais se expressam no recorte ocupacional — o qual é lembrado na contribuição de Quadros (2008; 2010), à qual farei, abaixo, uma referência. Antes, vale insistir que a impropriedade da definição dessa “classe média” é tanto “qualitativa” — ligada à natureza das ocupações e do status de seus integrantes (novos e velhos) —, como também “quantitativa”, o que põe em questão a fixação mesma do intervalo de rendas familiares assumidas como médias.

A decisão de Neri (2008) de plantar sua Classe C entre a mediana das rendas familiares e o decil mais rico da distribuição gerou um intervalo que teve como marco mínimo um valor (R\$ 1.064,00, a preços de abril de 2008) **inferior à metade** do salário mínimo estimado como necessário pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) para aquele mesmo mês (R\$ 2.194,76). É flagrante a assintonia entre o padrão de vida possibilitado por ganhos dessa magnitude, de um lado, e, de outro, as representações sociais tradicionalmente associadas a uma posição e a um estilo de vida de “classe média” — carregado de distinções, do ponto de vista material e/ou simbólico, frente às classes inferiores.

Neri antecipa-se (ou reage) a críticas nesse sentido e responde a elas de modo surpreendente:

Um ponto questionado por alguns é que a renda da nova classe média parece baixa. Antes de sujarmos sua mão de graxa nas engrenagens da pesquisa: depois de anos de instabilidade e estagnação, a classe média tupiniquim está crescendo aceleradamente. Este é o ponto fundamental. A parcela da Classe C subiu 22,8% de abril de 2004 a abril de 2008, neste mesmo período a nossa classe A&B subiu

33,6%. Portanto para quem acha classe média mais rica que a nossa classe C, a conclusão que a classe média cresceu não é afetada (Neri, 2008, p. 46).

Essa consideração, apresentada nas conclusões de seu estudo, deixa a impressão de que Neri não tem qualquer apego à própria estratificação. Esta soa, então, ainda mais arbitrária. Mais do que a precisão, a relevância mesma do fenômeno que o ocupa fica fortemente abalada frente a semelhante formulação: se não importa o ponto em que se recorta a classe intermediária, e se a coorte superior teve um comportamento ainda mais expansivo do que aquela, qual a razão de colocar essa “nova classe média” no foco das atenções, ao descrever as mudanças recentes no perfil distributivo da renda familiar brasileira?

## 5 Nova?

Classe ou mero estrato de renda, bem ou mal recortada em sua intenção de expressar uma posição social “média”, cabe ainda questionar o caráter de novidade atribuído à “classe C”. Um excerto já transcrito acima exemplifica a permanente tensão lógica que atravessa o estudo de Neri. A passagem que inicia com “O que é ser de classe C?”, termina falando do “**ressurgimento** de uma **nova** classe média brasileira” (Neri, 2008, p. 41). Não faço, aqui, um reparo estilístico purista. Há imprecisão quando o **novo** “re-surge”, e o texto oscila permanentemente entre conferir a seu objeto o caráter de um fenômeno inédito e o de reconhecê-lo como um estrato estável — fixado, analiticamente, a partir de uma perspectiva tipológica —, a respeito do qual caberia indagar, fundamentalmente, como evoluiu quantitativamente. A despeito de todas as sofisticadas matemáticas — as médias móveis das informações da PME, o ajuste dos dados das regiões metropolitanas segundo os diferenciais de custo de vida ou o interessante cálculo dos índices de mobilidade (que, aqui, não explorei) —, o fulcro do estudo está em demonstrar a expansão de um segmento.

Ao falar de **ressurgimento**, o autor evoca, mesmo que involuntariamente, um senso comum de que a classe média brasileira, em algum momento da história, “desapareceu”, ou minguou. A seguir, anuncia: ela ressurge. Mas é nova. Anuncia também que ela cresceu, em quatro anos (intervalo priorizado pelas séries de indicadores). Em 2004, ela já era “nova”? Em relação a qual período? Ao mítico auge dos anos 70, com seu “milagre econômico” concentrador, contra-arrestado pela estagnação econômica das décadas seguintes? A

ambiguidade está em não deixar claro qual dessas alternativas se busca afirmar:

- a) existia uma classe média, definida estatisticamente, em 2004. Por esse mesmo critério quantitativo, ela se mostrava aumentada em 2008. Chama-se de nova classe média, em 2008, esse conjunto quantitativamente reforçado;
- b) existia uma classe média, definida estatisticamente, em 2004. Para ela, ascenderam segmentos, que, por trazerem “marcas” sociais de sua condição anterior (inferior), impuseram uma resignificação simbólica do conjunto que passaram a integrar. A nova classe, era, assim, a soma de uma (implícita) “velha classe média” e de grupos “emergentes”;
- c) o raciocínio anterior vale até o momento de designar: nesse caso, a “**nova** classe média” indicaria apenas os ingressantes recentes do estrato de rendas prefixado, e o adjetivo teria por função mantê-los analiticamente separados dos veteranos, para aumentar a acuidade da estratificação.

Permito-me considerar o discurso de Neri seriamente escorregadio a esse respeito. Não por acaso, em meu entender, sua interessante contribuição à descrição dos movimentos recentes no perfil da distribuição de renda, no País, termina por alimentar representações bastante desencontradas. Por um lado, serve para sustentar uma visão que aproximaria o Brasil, ainda que tendencialmente, do horizonte ideológico do “sonho americano” (uma denegação da existência de classes). Por outro, os termos “nova classe média” ou “classe C”, apropriados pelo senso comum, têm operado, em alguns casos, como “categoria de acusação” eufemizada contra os segmentos populares. Recriam-se os preconceitos das camadas autoidentificadas com a “velha” classe média, que buscam reintroduzir, no plano simbólico, a distinção de que se sentem privadas, devido à proclamada hipertrofia de “seu” território social.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Uma ilustração — anedótica, mas eloquente — dessa perspectiva: o programa humorístico “Pânico na TV”, sucesso de audiência na TV aberta brasileira, apresentou um *sketch* cômico intitulado “A Glamourosa Vida da Classe C”. O falso repórter escarnece, em certo momento (4min10s, no vídeo): “Pobre tem uma obsessão — “pobre” não, desculpa: classe C tem uma obsessão por nomes com W, Y, K [...]” (<<http://www.youtube.com/watch?v=rgxR1GiKlzc>>).

## 6 Uma elaboração alternativa e as implicações de estratificar segundo a renda

Waldir Quadros (2008; 2010) evita designar por letras suas classes sociais. Sua “estrutura social” (sic) parte dos miseráveis, aos quais se seguem: massa trabalhadora, baixa classe média, média classe média e alta classe média. Ao longo dos textos, prefere falar de “estratos” e “camadas”, ao invés de classes. Declara-se um seguidor de Wright Mills e tenta operar um minucioso cruzamento entre os rendimentos do trabalho e a inserção ocupacional dos indivíduos. Para deixar mais claro seu método e por considerá-la interessante, reproduzo, na Tabela 3, a estrutura ocupacional que apoia (e ao mesmo tempo sintetiza) esse esforço.

Quanto às classes, identificadas como “padrões de vida”, Quadros, da mesma forma que Neri, toma como ponto de apoio principal a renda do trabalhador individual (mas trabalha diretamente com a série da PNAD, a par de outras diferenças de tratamento dos dados); fixa a classe mais baixa (“miseráveis”), arbitrando para ela um marco de referência (nesse caso, o valor arredondado do salário mínimo vigente), e prossegue adotando, “de forma impressionista, múltiplos deste piso para as linhas de corte superiores” (Quadros, 2008, p. 4). Nesse exercício, a posição social de determinadas ocupações é tomada como critério para afinar a classificação:

Merece registro que na definição das demais linhas de corte tomamos como referência algumas ocupações típicas de classe média. Assim, a faixa correspondente à alta classe média por definição deveria, por exemplo, conter os professores do ensino superior. Da mesma forma, os professores do ensino médio deveriam ser contemplados na média classe média; e os professores do ensino fundamental, auxiliares de enfermagem, escriturários e balconistas, na baixa classe média (Quadros, 2008, p. 5).

É um duplo movimento, portanto. Em um sentido, avança, com pertinência, na tentativa de incorporar a dimensão ocupacional àquela que virá a ser a estratificação. O grande grupo dos “colarinhos brancos”, por exemplo, é definido antes pela natureza de suas atividades do que por seus rendimentos; a partir disso, há um trabalho pormenorizado de subdivisão entre os “padrões de vida”, que distribui as ocupações *stricto sensu*. Dentre os “colarinhos brancos” com padrão de

alta classe média”, por exemplo, temos médicos e analistas de sistema, além dos já citados professores do ensino superior; na “média classe média”, encontram-se, dentre outros, advogados, cabos e soldados da polícia militar, enfermeiros de nível superior; já a “baixa classe média” abrange ocupações como vendedores e demonstradores em lojas ou mercados, vigilantes e guardas de segurança, operadores de *telemarketing* e muitos mais.

Mesmo que a análise da estrutura social resulte mais densa, a partir de uma perspectiva sociológica — com destaque para a dimensão do *status* dos sujeitos sociais, em função de sua inserção concreta no mundo do trabalho<sup>8</sup> —, a “pirâmide” resultante não se distingue radicalmente, em sua forma, daquela construída por Neri.

Eximo-me de detalhar o estudo de Quadros, mas julgo interessante apresentar um quadro-síntese de sua abordagem (na versão mais recente), para evidenciar algo bastante óbvio, que parece, entretanto, estar sendo pouco lembrado no debate recente: são potencialmente incontáveis os modos de representar, como construção mental, a estratificação de uma sociedade. Não é desejável que se trate como realidade objetiva — que se reifique — uma categoria do pensamento como a “classe C” ou qualquer outra concebida na planilha eletrônica.

Conforme se observa na Tabela 4, a “baixa classe média”, que o próprio Quadros não tem dificuldade em associar à “classe C”, reconhecendo que é “a bola da vez” (Quadros, 2008, p. 4), teria atingido, nessa estratificação, 38,8% de participação — patamar significativamente inferior à maioria absoluta obtida pelo método de Neri. O crescimento relativo desse estrato, também em Quadros, é merecedor de destaque, mas ainda maior é a retração dos miseráveis.

Quadros tem uma decisiva similaridade com Neri e com boa parte dos estudos sobre essa temática: quando se confere às rendas monetárias (ou monetarizadas) a condição de critério precípuo para “estruturar” a sociedade, alterações no poder aquisitivo têm grande probabilidade — por vício do próprio método — de serem interpretadas como **transposições de fronteiras de classe**, o que, como procurei até aqui sustentar, é uma leitura muito restritiva da estrutura e dos processos sociais.

<sup>8</sup> O esforço de estratificação de Quadros não se resume, é importante ressaltar, aos ocupados, incorporando, com o devido destaque, a categoria dos “indivíduos não ocupados com renda” (Quadros, 2010, p. 5). Esse contingente, em que o autor enquadrou 24,1 milhões de pessoas, em 2009, tem sua “estrutura” apresentada à parte e, posteriormente, incluída na estratificação social total da população brasileira.

Tabela 3

## Estrutura ocupacional no Brasil — 2006

GRUPOS OCUPACIONAIS	PESSOAS (1 000)	RENDA MÉDIA (R\$) (1)
A-1 Empregadores com mais de 10 empregados .....	504	6 619
A-2 Empregadores com até 10 empregados .....	3 432	2 797
C “Colarinhos brancos” autônomos .....	4 792	1 469
D “Colarinhos brancos” assalariados .....	24 877	1 372
F Trabalhadores autônomos .....	9 592	672
G Trabalhadores assalariados .....	20 400	631
I Trabalhadores domésticos .....	6 716	368
J-1 Trabalhadores não remunerados urbanos .....	1 841	145
H-1 Proprietários conta própria agrícolas .....	3 636	573
H-2 Trabalhadores autônomos agrícolas .....	402	363
H-3 Trabalhadores assalariados agrícolas .....	4 328	380
J-2 Trabalhadores não remunerados agrícolas .....	7 102	143
Ocupação ignorada .....	6	622
<b>Total</b> .....	<b>87 629</b>	<b>918</b>

FONTE: QUADROS, Waldir. **Estratificação social no Brasil**. Campinas: Unicamp, 2008. (Texto para discussão, n. 147). Disponível em:

<<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/textosdiscussao/texto147.pdf>>. p. 4.

(1) Os valores referem-se a out./07; o deflator utilizado foi o INPC corrigido pelo IPEA.

Tabela 4

## Estratificação social da população no Brasil — 2003 e 2009

ESTRATOS SOCIAIS	2003	2009	(milhões)
			CRESCIMENTO 2009/2003
Alta classe média .....	11,9	14,4	2,5
Média classe média .....	17,0	24,9	7,9
Baixa classe média .....	53,2	73,1	19,9
Massa trabalhadora .....	49,9	57,9	8,0
Miseráveis .....	43,9	18,4	-25,5
<b>TOTAL</b> .....	<b>175,9</b>	<b>188,7</b>	<b>12,8</b>

FONTE: QUADROS, Waldir. Brasil: um país de classe média? **Le Monde Diplomatique Brasil**, ano 4, n. 40, dez. 2010. p. 5.

## 7 Considerações finais

Sob uma variedade de matizes e em diferentes âmbitos da vida social, difunde-se o discurso que afirma a emergência de uma “nova classe média” no Brasil. Como qualquer representação a respeito do mundo social, essa idéia, na medida em que se consagra, incide e interfere na realidade que pretende retratar. Até por isso, é importante que se aprimore, por meio do debate e da crítica, o conteúdo que — partindo do campo científico, investido de poder legitimador — é lançado à arena pública mais ampla.

Dediquei-me, aqui, fundamentalmente, a uma reconstrução sintética do trabalho de Neri (2008) e a uma reflexão sobre pontos contidos ou suscitados por esse estudo de inegável influência na notoriedade que o tema obteve.

Acentuando propositalmente os limites dessa abordagem, busquei, mais do que contestá-la, chamar atenção para o risco de interpretações, que, desprovidas de sustentação, estendem o alcance dessa interessante investigação sobre as alterações recentes no perfil distributivo da renda familiar no Brasil.

Quanto à arquitetura da pesquisa de Neri, sublinhei que o intervalo analisado é possivelmente curto para conclusões de maior fôlego sobre mudanças na estrutura social; que o indicador-chave do qual parte (renda do trabalho) e a cobertura geográfica que obtém para ele (seis regiões metropolitanas) trazem potenciais — e reconhecidas pelo autor — perdas de acuidade; que sua estratificação é assumidamente arbitrária (estabelecendo, como ponto de partida, uma “quota” de aproximadamente 40% para sua “classe média”).

Sobre a interpretação de seus próprios resultados, destaquei que a expansão de seu estrato intermediário foi relativamente menos acentuada do que o decréscimo ostentado pelas “classes” mais baixas e também do que o avanço das coortes mais “ricas”.

Expressei, a seguir, minha desconformidade com a designação “classe” para as coortes de renda familiar com que o estudo opera, por induzir a um indesejável apagamento de todos os processos sociais que se articulam em torno da produção de identidades de classe — inscritos em dimensões como propriedade, qualificação, autonomia e controle sobre o próprio trabalho e o trabalho de outros ou *status*.

Mesmo sob a estrita perspectiva de coortes de renda familiar, aponte as implicações de se fixar, para a “classe média”, um intervalo cujo ponto mínimo equivalia a menos da metade do salário mínimo estimado como necessário

pelo DIEESE para o sustento de uma família. Esse elemento, conjugado com as evidências de que esse estrato de rendas cresceu, sobretudo, pela expansão do emprego formal, apontou a pertinência da tese de Souza (2010), segundo a qual se tem, antes, uma “nova classe trabalhadora” do que uma “nova classe média”.

O caráter de novidade da Classe C, por fim, foi questionado, tomando-se, uma vez mais, a perspectiva da lógica interna do argumento de Neri: identificou-se um deslizamento permanente, em seu texto, entre o que é mera expansão quantitativa, o que é uma ressignificação geral da “classe” por conta dos novos ingressantes e o que é a “justaposição” de um contingente novo a uma classe consolidada.

Mesmo sem o propósito de resenhar a produção sobre o tema, convoquei, visando oferecer um contraponto à elaboração de Neri, a visão de outro autor, Quadros, que — um primeiro atrativo — procurou apoiar-se na análise das ocupações dos indivíduos no mercado de trabalho, para elaborar sua estratificação. Ademais, obteve proporções significativamente diferentes para suas — também cinco — “classes”, o que realça a potencial diversidade de representações sobre a estrutura social, conforme os procedimentos metodológicos legitimamente adotados. Por outro lado, um aspecto que adveio desse cotejo foi evidenciar a afinidade que costumam guardar entre si os estudos que tomam a renda, em última instância, como critério de estratificação para aferir mudanças que envolvem a mobilidade social: por mais que se sofisticue a definição das classes ou grupos na “partida”, esses são “congelados”, para o exercício diacrônico, e a transformação é captada apenas pela variação relativa de coortes de renda, comprometendo-se, assim, a tentativa de empreender uma análise multidimensional da realidade social.

É grande a importância de se afinarem os instrumentos técnicos com os quais se investigam os fenômenos relativos à distribuição de renda e — o que não é sinônimo —, à estratificação social ou à estrutura de classes no País, pois a produção do campo acadêmico é lançada a uma arena especialmente sensível da vida social, em que o posicionamento e a classificação são objetos de permanente luta. Procurei, aqui, indicar aspectos que nos convocam a ter reservas frente à tese do primado da “nova classe média”. Há razões para considerar que ela não é propriamente uma classe; não é, rigorosamente, média; e, ao que tudo indica, não é nova.

## Referências

ABEP — Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa — ABEP. **Critério padrão de classificação econômica** — Brasil/2008. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www.viverbem.fmb.unesp.br/>>.

BOURDIEU, P. Condição de classe e posição de classe. In: BOURDIEU, P. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 1992.

DICIONÁRIO da Publicidade — O Fantástico Mundo Publicitário (*website*). Disponível em: <<http://fantasticomundopublicitario.files.wordpress.com/>>.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008 — 2009**: Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.scribd.com/doc/33912901/>>. Acesso em: 2010.

MEIRELLES, Renato. **Brasil emergente**: dossiê sobre a classe C brasileira; um mercado de R\$ 881 bilhões — versão preliminar. São Paulo: Data Popular, 2011. (arquivo digital apresentação em *power point*).

NERI, Marcelo (Coord.). **A nova classe média**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

QUADROS, Waldir. Brasil: um país de classe média? **Le Monde Diplomatique Brasil**, ano 4, n.40, dez. 2010.

QUADROS, Waldir. **Estratificação social no Brasil**. Campinas: Unicamp, 2008. (Texto para discussão, n. 147). Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/>>.

SCALON, Maria Celi. Mapeando estratos: critérios para escolha de uma classificação. **Dados**, v. 41, n. 2, 1998.

SOUZA, Jessé de. Uma nova classe social. **Le Monde Diplomatique Brasil**, ano 4, n. 40, dez. 2010.