



**OBSERVATÓRIO  
DAS METRÓPOLES**

Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia

TEXTO PARA DISCUSSÃO 001

---

**O DEBATE BRASILEIRO SOBRE A NOVA  
CLASSE MÉDIA – UMA REVISÃO  
BIBLIOGRÁFICA**

---

Diogo David de Matos

Bolsista FAPERJ - INCT

Rio de Janeiro  
2019

## Sobre o Observatório das Metrôpoles

Rede de pesquisa vinculada ao Programa Institutos Nacionais de Ciência e Tecnologia (INCTs) do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Composta por dezesseis núcleos regionais, desde 1998 trabalha de forma sistemática e articulada sobre os desafios metropolitanos colocados ao desenvolvimento nacional.

Visite nosso website:

[www.observatoriodasmetroles.net.br/](http://www.observatoriodasmetroles.net.br/)

## INCT OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES

### Coordenação

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

### Comitê Gestor

Adauto Lúcio Cardoso

Inaiá Maria Moreira de Carvalho

Jupira Gomes de Mendonça

Lívia Izabel Bezerra de Miranda

Luciana Correa do Lago

Luciano Joel Fedozzi

Luis Renato Bezerra Pequeno

Marcelo Gomes Ribeiro

Maria do Livramento M. Clementino

Orlando Alves dos Santos Junior

### COMITÊ EDITORIAL

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

Tuanni Rachel Borba

Massami A. Saito

A série Texto para Discussão tem como objetivo divulgar resultados parciais de pesquisas desenvolvidas no Observatório das Metrôpoles, os quais, por sua relevância, levam informações para outros pesquisadores e estabelecem um espaço para debate e reflexão. A divulgação por meio da série não constitui publicação, portanto, não impede a edição em outros locais já que o Copyright permanece com os autores.

É permitida a reprodução parcial deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções do texto completo ou para fins comerciais são expressamente proibidas.

## O debate brasileiro sobre a nova classe média – uma revisão bibliográfica

Diogo David de Matos<sup>1</sup>

### Resumo

Aproximadamente entre 2008 e 2012, foi intenso o debate nos meios acadêmico, político e midiático sobre o suposto surgimento de um novo estrato social brasileiro, a nova classe média (NCM), como uma categoria que buscava apreender a redução da desigualdade de renda, através do crescimento da renda dos estratos mais baixos. Com a reversão desses ganhos de renda, a partir de 2014, em razão da crise econômica, da deterioração do mercado de trabalho e da inflexão ultraliberal no campo político, a NCM, seja como conceito ou como estrato social, parece ter desaparecido. Este texto se apresenta como uma revisão bibliográfica deste debate acadêmico, do conceito sociológico hegemônico de classe média e das metodologias de mensuração deste estrato. Apesar das divergências teóricas, há certo consenso na literatura sobre a ascensão social de um grupo específico nos anos 2000, embora este tenha se mantido vulnerável à pobreza.

**Palavras-chave:** nova classe média; estratificação social; desigualdade de renda.

### 1. INTRODUÇÃO

A aguda e persistente crise econômica brasileira, combinada à inflexão ultraliberal no campo político, vem revertendo importantes conquistas da década passada no mercado de trabalho bem como a redução da desigualdade entre os brasileiros. Ao fim dos anos 2000, estas conquistas ensejaram um debate acadêmico, político e midiático sobre a suposta emergência de um novo estrato social, que recebeu a alcunha de “nova classe média”. Desde a deterioração dos indicadores econômicos e do crescimento, do desemprego, da pobreza e da desigualdade social, o uso deste novo termo praticamente desapareceu. Compreender a natureza e o sentido desta inflexão, exige o entendimento

---

<sup>1</sup> Diogo David d Matos - Especialista em Política e Planejamento Urbano, pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Pesquisador Bolsista FAPERJ - INCT Observatório das Metrôpoles. E-mail: diogo.matos3@gmail.com

da formação deste debate, através de uma revisão bibliográfica, que é o objetivo deste texto.

Inserido em um contexto amplo de discussão sobre o crescimento da classe média global e de transformações na sociedade de países emergentes, o conceito de “nova classe média” aparece no Brasil como uma categoria que busca apreender a redução da desigualdade social e a mobilidade econômica vividas no país nos anos 2000. Apesar das tensões taxonômicas em torno do termo, alinhamentos políticos, sociais e científicos consolidaram o conceito no campo político e na mídia.

Segundo Kopper e Dano (2018), as aparições do termo nos principais jornais brasileiros explodem a partir de 2010, atingindo seu ápice em 2012. Na mesma época, o proponente do termo, Marcelo Neri, assume a presidência do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), e em 2013 é nomeado, pelo governo de Dilma Rousseff, ministro interino da Secretaria de Assuntos Estratégicos SAE/Governo Federal. Após a conturbada eleição de 2014 e em meio ao início da crise econômica, que viria a solapar as bases da tese da nova classe média, Neri deixa o cargo. No ano seguinte, assumiria a presidência do Ipea um dos maiores críticos desta tese, o sociólogo Jessé de Souza, o que coincidiria com a decadência da nova classe média, seja como conceito ou como estrato social.

Embora o conceito tenha extrapolado o debate acadêmico, chegando à mídia, à política e até mesmo ao marketing, este texto concentra-se em sua concepção científica. Na primeira parte, apresentamos a produção acadêmica sobre a nova classe média, desde sua proposição aos principais críticos. Na segunda parte, discutimos brevemente o conceito sociológico de classe média, como forma de qualificar as críticas ao seu uso em sentido estritamente econômico. Por fim, apresentam-se algumas metodologias de mensuração da classe média.

## **2. O DEBATE ACADÊMICO BRASILEIRO**

### **2.1. Contexto internacional**

Embora tratem especificamente da sociedade brasileira e de fenômenos particulares do contexto nacional na década de 2000, os estudos brasileiros sobre a chamada nova classe média estão inseridos em um contexto internacional mais amplo. Ao fim dos anos 2000, surge um debate mundial sobre o crescimento absoluto da classe

média global, estimulado pelas economias emergentes, em especial a China e a Índia, em decorrência do deslocamento do centro dinâmico e da produção manufatureira em direção à Ásia.

Embora com ampla variedade de critérios, os estudos caracterizam-se pela abordagem econômica, definindo a “classe média” exclusivamente como faixa de rendimento definida, seja por limites relativos ou absolutos. Desta maneira, os estudos buscam avaliar a variação do tamanho da população que auferem um rendimento mediano dentro de seus países ou, principalmente, a nível global.

Contrastando com estudos sobre países desenvolvidos – que apontam a contração da classe média (THUROW, 1987; PRESSMAN, 2007) – ou com os estudos sobre as décadas de 80 e 90 – que identificam um estresse distributivo vivido pela classe média (BIRDSALL et al, 2000) – os trabalhos do fim dos anos 2000, alguns deles encomendados por agências multilaterais, como o Banco Mundial e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), diagnosticam o crescimento da população global em faixas intermediárias de rendimento e a redistribuição geográfica da classe média global em direção à Ásia (KHARAS, 2010).

Uma discussão relevante dentre esses trabalhos é a promovida por Ravallion (2010), que questiona a utilização de parâmetros universais de classe média baseados nas definições deste segmento no mundo desenvolvido. Em geral, o que se define como “classe média” nesses trabalhos é o segmento que está logo acima da linha de pobreza, que por sua vez varia consideravelmente de país para país. Certos indivíduos considerados de classe média em países em desenvolvimento seriam considerados pobres nos países desenvolvidos. Portanto, Ravallion (2010) propõe a distinção de dois tipos de classe média: a classe média do mundo em desenvolvimento e a classe média ocidental, mantendo, porém, uma metodologia baseada em critérios absolutos de rendimento.

De maneira geral, é possível observar o crescimento do rendimento médio dos países emergentes, através da “Curva do Elefante”, de Lakber e Milanovic (2013). Medindo a desigualdade de renda global, sua metodologia capta ao mesmo tempo a desigualdade entre países e a desigualdade interna aos países. Seus resultados revelam que entre 1988 e 2008 houve elevado crescimento do rendimento médio dos percentis intermediários (entre 40 e 70) da renda média global, bem como do percentil mais alto, ao passo que não houve crescimento do rendimento médio dos percentis 80 a 90. Tal gráfico revela, portanto, o crescimento da renda média em países em desenvolvimento

(sobretudo asiáticos) e da elite global acompanhado da estagnação da classe média no mundo desenvolvido, corroborando com a ideia de um crescimento da classe média global puxado pelos países emergentes.

## 2.2. A tese da nova classe média

É este contexto global, combinado às transformações pelas quais a sociedade brasileira passou nos anos 2000<sup>2</sup> que motiva o trabalho do economista do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Marcelo Neri (2008) e sua enorme repercussão, tanto no meio acadêmico, quanto na mídia. Inspirado pelas classes sociais do Critério Brasil – que divide a sociedade em estratos baseados em padrões de consumo, Neri propõe uma divisão da sociedade brasileira em quatro segmentos (AB, C, D e E), baseada em limites absolutos de rendimento domiciliar total a partir da Pesquisa Mensal do Emprego (PME).

Os limites que definem as faixas de rendimento são respectivamente: a linha da miséria, calculada pelo Centro de Políticas Sociais – que divide as faixas E e D –, a mediana da distribuição de renda calculada para o ano de 2002 – que divide as faixas D e C – e nono decil da mesma distribuição – que divide as faixas C e AB. Se a faixa E é identificada por Neri como o segmento de miseráveis e a faixa AB é identificada como a elite, é a faixa C que ele identifica como a “classe média”, sendo configurada pelo grupo que vai da mediana de renda até a linha que separa os 10% mais ricos do resto da população (ambos os limites fixos no ano de início). Segundo os cálculos do autor, este segmento teria crescido de 44,19% da população no começo da série em abril de 2002 para 51,89% em abril de 2008. Como este segmento passa a representar mais da metade da população, o Brasil teria se tornado um país de classe média.

**Figura 1 – Definição das classes sociais de Neri**

	Renda Domiciliar Total de Todas as Fontes	
	Limites	
	Inferior*	Superior
Classe E	0	768
Classe D	768	1064
Classe Média - C	1064	4591
Elite – A e B	4591	

Fonte: Neri, 2008, p. 26.

<sup>2</sup> Consistentes taxas de crescimento, programas de transferência de renda, valorização do salário mínimo, expansão do crédito, expansão do mercado de trabalho formal, redução da desigualdade de renda, aumento do consumo das famílias etc.

O autor, desconsiderando uma literatura progressista consolidada sobre o conceito de classe média, afirma estar tratando da “classe média no sentido estatístico”, isto é, o segmento que representa a média da população. De fato, tal afirmação é corroborada por Salata (2016), que mostra que a média da faixa C é efetivamente a que mais se aproxima da média da população brasileira como um todo, não só em termos de renda, mas também em outros aspectos, como escolaridade e distribuição espacial. Além disso, Neri (2008) defende-se de antemão das potenciais críticas ao fato de o limite inferior de sua chamada classe média ser muito baixo, considerando que o segmento normalmente identificado como classe média na literatura refere-se às faixas AB:

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 de antemão 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. 5).

Os cientistas políticos Souza e Lamounier (2010), por sua vez, reforçam a tese da nova classe média. Embora com abordagem sociológica, os autores utilizam-se do mesmo critério proposto por Neri para definição da classe média (que ora chamam de classe média, ora chamam de classe C) – considerando como dada a ascensão da “nova classe média” e o situando-a no contexto internacional – e buscam avaliar qual a sustentabilidade deste segmento emergente em termos de autocapacitação e formação de novos valores sociopolíticos que constituam de fato uma classe média. Consideram que a nova classe média tem semelhanças e diferenças em relação à classe média tradicional, mas assemelha-se a esta principalmente em relação aos hábitos de consumo. Os autores avaliam este segmento, tanto através de critérios objetivos (renda e ocupação) e subjetivos (identidade de classe), quanto através de características usualmente associadas na literatura à classe média: padrão de vida estável, casa própria, educação universitária, assim como empreendedorismo e atitudes e valores políticos democráticos e “capazes de frear a escalada da transgressão”. Contudo, mostram que em muitos aspectos a classe C ainda está muito mais próxima da classe trabalhadora, além de ser vulnerável a oscilações econômicas.

### **2.3. Principais críticas**

Os trabalhos mais críticos, contudo, questionam fortemente a metodologia de Neri e a validade de se considerar a faixa C como uma classe média, evocando principalmente seu conceito sociológico e a necessidade de critérios mais amplos que a renda. Dentre as abordagens mais tradicionais da sociologia, destaca-se o trabalho de

Sobrinho (2011). O autor não só faz contundentes críticas estritamente metodológicas – derivadas do uso exclusivo da PME por Neri, tratando apenas de 6 (seis) Regiões Metropolitanas (RMs) e da renda do trabalho – como também critica a definição de classe do economista da FGV, que ignora a tradição sociológica do conceito e a dimensão estrutural da estratificação social. Nesse sentido, a ocupação dos indivíduos, ou sua inserção no mercado de trabalho, seria essencial, pois permitiria captar a articulação entre múltiplas dimensões analíticas envolvidas na análise de classe.

(...) quando se confere às rendas monetárias (ou monetarizadas) a condição de critério precípua 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 (SOBRINHO, 2011 p. 77).

Outra análise que considera a ocupação central na definição de classe média, utilizando um esquema de estratos sócio ocupacionais consolidados na literatura, é a de Scalon e Salata (2012). Os autores mostram que os segmentos médios avaliados por esse critério mantiveram seu patamar entre 2002 e 2009 e que a faixa de renda C é muito heterogênea em termos ocupacionais e se compõe, na verdade, por uma maioria de Trabalhadores Manuais (28,8% em 2009) e Trabalhadores Não Qualificados (30,4%), segmentos que são identificados como classe trabalhadora<sup>3</sup>. Concluem que:

(...) ao invés de falarmos de uma nova classe média poderíamos ponderar, talvez, sobre uma parcela da classe trabalhadora que, em relação a certas características, quase exclusivamente os rendimentos, estaria se aproximando dos setores mais baixos das classes médias (idem, p. 404).

No campo da economia, por sua vez, o maior crítico do discurso da nova classe média é Márcio Pochmann (2012). Analisando o desempenho da economia brasileira nos anos 2000, considerando sua composição estrutural e a expansão do mercado de trabalho formal, o autor afirma, com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE), que os postos de trabalhos gerados, a maioria no setor de serviços, concentraram-se na base da pirâmide social, uma vez que 95% das vagas abertas tinham remuneração mensal de até 1,5 salário mínimo, o que ele chama de salário de base (POCHMANN, 2012, p. 22). Houve, portanto, para o autor, um segmento que ascendeu socialmente da pobreza e melhorou sua situação, mas ele em nada (seja em termos de rendimento, ocupação ou escolaridade) assemelha-se à classe média verdadeira. Teria havido, na verdade, um fortalecimento da classe trabalhadora,

<sup>3</sup> Em terceiro lugar viriam ocupações de fato identificadas como classe média, os Trabalhadores Não Manuais (17,7%). Salata (2016) também cruza a faixa C com as categorias sócio-ocupacionais do Observatório das Metrôpoles, obtendo como resultado: Ocupações Médias (26,8%), Trabalhadores do Secundário (24,7%), Trabalhadores do Terciário (21,2%) e Trabalhadores do Terciário Não-Especializado (16,7%) etc.

mas em novas bases de consumo, e sua classificação como classe média teria razões políticas. Dialogando com a literatura internacional, acrescenta:

Em conformidade com a literatura internacional, esse segmento social deveria ser mais bem considerado na categoria analítica de *working poor* (trabalhadores pobres), pois se trata fundamentalmente de ocupados de salários de base. (...) Na maior parte dos casos, a categoria *working poor* trata das ocupações que estão em torno do salário mínimo oficial, cujo valor real determina a presença de trabalhadores pobres e sua relação com o nível de consumo (idem, p. 31).

Já o sociólogo Jessé de Souza (2010, 2013), seguidor da tradição teórica de Bourdieu, critica o debate brasileiro sobre a estrutura e reprodução de classes sociais como um todo, identificando nele uma leitura economicista e redutora da realidade. Não só critica o trabalho de Neri por seu critério insuficiente e sua falta de “reflexão aprofundada”, como afirma que o trabalho de Pochmann, ainda que oposto ao de Neri, não se diferencia fundamentalmente deste, aplicando também uma análise estatística do rendimento.

Pochmann acrescenta, em relação a Neri, um estudo mais detalhado das ocupações que ganharam dinamismo no último momento econômico e confere menos ênfase aos dados de consumo. Assim, poderíamos dizer que Neri pratica um economicismo da “distribuição”, enquanto Pochmann pratica um economicismo da “produção” (SOUZA, 2013, p. 57).

Souza (2010, 2013), com base em Bourdieu, chama atenção para a necessidade de pensar a reprodução de classes também a partir das formas simbólicas de capital, sobretudo o capital cultural. Em sua visão, as classes altas são as que reproduzem capital econômico sob a forma de direito de propriedade e as classes médias estariam associadas à busca de distinção social e, principalmente, à posse de capital cultural raro e sofisticado, incorporado desde a infância por estímulos afetivos e pré-condições psíquicas, cognitivas e emocionais. Comparando com as faixas de rendimento, a classe média corresponderia apenas às faixas A e B, distinguindo a alta classe média, que abrange apenas os segmentos mais altos da classe A, da massa da classe média, que abrange a maior parte da classe A e a classe B.

Apesar da metodologia e matriz teórica distinta, Souza chega à conclusões semelhantes às de outros autores sobre o fenômeno da ascensão social nos anos 2000, em seu livro *Os Batalhadores Brasileiros* (2010). Buscando compreender por que alguns ascendem socialmente e outros não, complementa o esquema de Bourdieu com o conceito de “dignidade”, compreendido como “conjunto de características psicossociais incorporadas, emocionais e cognitivas que fazem com que tanto a autoestima pessoal, quanto o reconhecimento social sejam possíveis” (SOUZA, 2013, p. 63-64). Identifica,

assim, uma fração das classes populares que ascendeu socialmente, denominados “batalhadores”, que logrou diferenciar-se do grupo dos desprovidos, através de determinadas fontes de autoconfiança e solidariedade, mas ainda diferencia-se da classe média verdadeira pela falta de capital cultural.

Com condições políticas e econômicas favoráveis, os setores que lograram incorporar, seja por socialização religiosa tardia, seja por pertencerem a famílias comparativamente mais bem estruturadas a incorporação das pré-condições para o desempenho do papel social do “trabalhador útil”, podem ascender socialmente (SOUZA, 2013 p. 66).

De maneira geral, ainda que com ampla variedade de nomenclaturas, metodologias e matrizes teóricas, as análises convergem para a constatação de que houve, nos anos 2000, uma relevante elevação do padrão de vida de uma parcela da população, via mercado de trabalho, mecanismos de distribuição de renda e acesso ao crédito, expandindo a faixa de rendimento médio ou mesmo certas concepções de baixa classe média (QUADROS, GIMENEZ, ANTUNES, 2013), que reduziram sua distância em relação à classe média tradicional, em termos de rendimento e consumo. Singer (2015), por sua vez, avança a hipótese de que haveria “dentro da faixa C um grupo relativamente pequeno que deu um salto maior e que está, de fato, se aproximando da faixa B, com acesso a planos de saúde privados e a escolas particulares, por exemplo” (p. 12).

Cardoso e Preteceille (2017) afirmam que houve, de fato, expansão da classe média em termos ocupacionais, devido ao crescimento da baixa classe média. Ainda que avaliem criticamente que este crescimento é muito menor do que aquele revelado pelos critérios insuficientes de Neri e outros autores, também criticam as abordagens dominantes, por conceberem a classe média apenas em sua acepção tradicional, que seria a alta classe média. Contudo, a maior parte desta baixa classe média ou da classe C, em sentido amplo, ainda é frágil e carente de muitos recursos objetivos (KERSTENETZKY e UCHÔA, 2010), bem como do capital cultural, que caracterizam a classe média tradicional. Nesse sentido, sua permanência em classificações de “classe média” não seria sustentável para muitos autores, e seria provável que diante de um cenário econômico desfavorável seu rendimento voltasse a diminuir.

#### **2.4. Nova classe média como um conceito político**

Por fim, vale menção à discussão que avalia o título da “nova classe média”, menos como um fato sociológico e mais como um projeto de marketing político, como

elucidado pela publicação de Bartelt et al (2013) e por Kopper e Dano (2018). Como “na era pós-ideológica, o poder político se realiza no centro” (BARTELT et al, p. 4), os governos Lula e Dilma teriam mobilizado politicamente a narrativa que organiza os ganhos reais de salário e o avanço das políticas sociais, sob o título de nova classe média.

Souza e Lamounier (2010) e boa parte da literatura liberal<sup>4</sup> veem a classe média de maneira idealizada, associando-a ao crescimento econômico – por ser supostamente mais empreendedora e propensa ao investimento em capital humano – e à defesa da democracia – por ter maiores níveis de informação e ser supostamente ideologicamente mais moderada. Existe, portanto, uma visão ideológica que vincula a classe média ao desenvolvimento, à democracia e à paz social.

Pochmann (2012, 2014), por sua vez, em perspectiva crítica, afirma que a narrativa da nova classe média global, reforçada por organismos multilaterais, teria como motivação difundir os êxitos da globalização neoliberal. Além disso, e mais gravemente, teria como objetivo provocar mudanças na estrutura governamental e na provisão de bens e serviços, favorecendo a alternativa mercantil.

Interessa aqui, contudo, ressaltar que a insistência de alguns em superdimensionar o conceito de classe média revela a miragem gerada em favor da substituição das políticas sociais universais por aquelas de menor custo, ou seja, focalizadas estritamente nos fundamentalmente miseráveis da estrutura social. (...) abre-se a possibilidade de ser vista até como natural a defesa de serviços ofertados exclusivamente pelas forças de mercado (POCHMANN, 2014, p. 14).

### 3. A CLASSE MÉDIA NA LITERATURA SOCIOLÓGICA

Embora a “nova classe média” seja um conceito eminentemente econômico relativo a um estrato da distribuição de renda, as discussões sobre o termo evocaram o sentido sociológico do conceito de classe, ao fazer inferências sobre seus valores políticos ou seus hábitos de consumo. A classe média para a sociologia não se trata do segmento médio da sociedade, mas de uma posição social específica, seja no processo produtivo ou na distribuição de recursos objetivos e simbólicos na sociedade. Neste sentido, questionou-se fortemente o pertencimento do estrato que ascendeu socialmente à classe média brasileira. Por esta razão, esta seção tem o objetivo de apresentar brevemente as principais perspectivas sociológicas na definição deste segmento.

---

<sup>4</sup> Para referências sobre o papel da classe média na promoção do empreendedorismo, reforma econômica, crescimento econômico etc., ver Ravallion (2010).

### 3.1. Perspectivas clássicas

As diferentes perspectivas sobre a classe média decorrem não apenas de divergências teóricas, mas também de mudanças no padrão de reprodução da classe média e de organização da produção no sistema capitalista. No capitalismo de livre concorrência, a classe média era identificada pelos pequenos proprietários, sobretudo rurais, segmento que hoje é conhecido como “antiga classe média”. Contudo, com o processo de verticalização da produção e de burocratização das empresas, a estrutura social se diversifica a partir do surgimento de segmentos com posição contraditória no processo produtivo: aqueles que, embora não tenham propriedade dos meios de produção, não participam do trabalho produtivo e têm controle sobre as atividades dos trabalhadores manuais.

As principais perspectivas sobre estratificação social, a marxista e a weberiana, têm visões diferentes sobre a classe média. A teoria marxista tem dificuldade de explicar o fenômeno contraditório na estrutura social. Por esse motivo, os teóricos marxistas se dividem quanto à concepção da classe média. Para alguns, a crescente separação entre concepção e execução faria com que o controle ficasse cada vez mais concentrado e as tarefas dos empregados não-manuais cada vez mais subordinadas e simplificadas, de modo que a classe média tenderia a ser engolida pela classe trabalhadora (BRAVERMAN, 1974). Para outros, a classe média teria uma posição tão importante quanto as outras classes na estrutura social e seria caracterizada por grupos não proprietários dos meios de produção, mas proprietários ativos organizacionais – isto é, uma posição de autoridade no processo produtivo – e/ou credenciais ou habilidades – isto é, qualificação (WRIGHT, 1976).

A teoria weberiana, por sua vez, tem maior capacidade de assimilar as classes médias, uma vez que é naturalmente aberta a outros fatores além da propriedade, como credenciais, autoridade e experiência. Além disso, o fundamento da divisão de classe weberiana não é a exploração econômica, mas a distribuição desigual de poder/recursos a serem aplicados no mercado. Portanto, é possível identificar inúmeras situações de classe entre os grandes proprietários e os trabalhadores manuais não qualificados. Estas, contudo, quase sempre vinculadas à ocupação do indivíduo.

Um dos trabalhos inaugurais sobre a classe média é o de Charles Wright Mills (1951) que chama de “nova classe média” o segmento que é parte do que se concebe hoje como a classe média tradicional. O autor chama atenção para a formação, na primeira metade do século XX, de uma nova classe média nos EUA, devido à crescente

proporção de trabalhadores “de colarinho branco” – administradores, gerentes, técnicos, vendedores, secretários etc. – na estrutura social, acompanhada do encolhimento da “velha classe média”, formada pelos pequenos proprietários. A nova classe média não ocuparia esse lugar apenas por seu atributo ocupacional (trabalho não-manual), mas por reivindicar um status social superior, inclusive através do consumo. Seria formada por empregados não-manuais, trabalhando nas crescentes estruturas burocráticas do Estado e das grandes empresas, isto é, indivíduos sem muito poder, executando tarefas simples, mas reivindicando alta posição social.

Para Waldir Quadros (1991), é durante o Milagre Econômico (décadas de 60/70) que esta nova classe média consolida-se no Brasil, com a expansão do emprego urbano de ocupações de colarinho branco, no seio da burocracia estatal e das empresas, a partir da consolidação dos processos de industrialização e urbanização do país.

Segundo Cardoso e Preteceille (2017), a perspectiva de Mills continua pautando, de uma forma ou de outra, a pesquisa sociológica sobre as classes médias. Para Salata (2016), ela elucida a distinção essencial na perspectiva weberiana entre trabalho manual e não-manual na estratificação social. Os trabalhadores não-manuais distinguem-se dos outros, tanto na esfera econômica, quanto na social, pois: (1) possuem outros componentes de sucesso nas chances no mercado (credenciais e posição na organização), (2) a natureza de suas funções, seu local de trabalho e seu estilo de vida aumentam seu status. Também para Lockwood (1958) os trabalhadores não-manuais se diferenciariam-se por sua situação de mercado (rendimentos, credenciais, estabilidade), sua situação de trabalho (sua posição na divisão do trabalho) e sua situação de status. Esta seria a principal característica da contribuição weberiana para o debate da classe média.

Já para Goldthorpe (1992, 2000), o que diferencia os empregados uns dos outros não são os ativos que possuem ou as tarefas que exercem, mas as suas relações de trabalho, isto é, o tipo de contrato de trabalho. Distinguem-se “labor contracts” de “service relationships”. Os primeiros seriam caracterizados por uma troca (de curto prazo) de uma quantidade mais ou menos discreta de trabalho por salários calculados, por produto ou por tempo. Já os contratos de serviços envolveriam trocas de longo prazo e mais difusas: empregados prestam serviços em troca de “compensação”, não só por trabalho concluído, mas também outros elementos, como incrementos de salário, contribuição para previdência, oportunidades de carreira bem definidas. Como não é possível distinguir claramente entre contratos de serviço e trabalho, há um gradiente de

9 categorias, da “service relationship” ao “labor contract”, cada um com algumas ocupações associadas. A classe média estaria identificada com a “service class” (conceito de outros autores), uma classe de empregados que trabalham sob uma service relationship, um grupo relativamente coeso e unitário, apesar de agregar muitas ocupações (a saber, profissionais e administradores de nível médio-alto). Esta é a base para o principal esquema de classes utilizado na literatura internacional, o esquema EGP (Erickson, Goldthorpe, e Portocarrero).

### **3.2. Perspectivas e questões contemporâneas**

Como se pode perceber, a tradição sociológica predominante, sobretudo a weberiana, busca definir a classe média a partir de critérios pré-definidos, sobretudo a inserção ocupacional. Ainda assim tem dificuldades de estabelecer os limites que distinguem a classe média. Existem, por outro lado, outras perspectivas contemporâneas que questionam a validade da ocupação como critério de classe no mundo contemporâneo, que avaliam a composição das classes médias, para além de sua inserção ocupacional ou que a mensuram por critérios subjetivos.

Uma abordagem relevante nos estudos de classe média é a de Pierre Bourdieu, embasada nos conceitos de capital cultural e de habitus. O autor concebe as classes como coletividades sociais que vão além das características primárias e objetivas, incorporando também características secundárias e sistemas de disposições orientadores de práticas individuais (habitus) homogêneos (BOURDIEU, 2008). Existem, para ele, diferentes tipos de capital mobilizados pelos indivíduos: econômico, cultural e social. A classe média seria, assim, caracterizada também por um estilo de vida, um padrão de consumo e uma busca por distinção. Seu eixo de reprodução seria a transmissão e ampliação de privilégios obtidos através de aquisição de conhecimentos (capital cultural), redes de relação (capital social) e referências de distinção simbólica.

Mesmo entre aqueles que optam por critérios objetivos apriorísticos, a relevância da ocupação nos estudos de classe contemporâneos tem sido questionada, com base na ideia do enfraquecimento das divisões de classe tradicionais por sua heterogeneidade interna. Para alguns autores, no mundo contemporâneo haveria um enfraquecimento do vínculo entre educação, ocupação e rendimento (FRANCO, HOPENHAYN e LEÓN, 2010), gerando uma variedade maior de combinações dessas três dimensões. Com o surgimento de uma gama de ocupações não manuais associadas à predominância do setor terciário na economia e com a emergência do conhecimento como principal ativo

no mundo globalizado, teria aumentado a heterogeneidade dos estratos médios e se estreitado a distinção entre os estratos médios e baixos. Mora y Araujo (2008) chega a dizer que a diferença entre ocupações manuais e não-manuais torna-se irrelevante, uma vez que o principal recurso definidor da posição de classe passa a ser o conhecimento. A tese da proletarização dos setores médios também ganha relevância. Além disso, outro ponto de debate é a massificação dos bens de consumo duráveis em decorrência de sua produção a baixo custo nas cadeias produtivas globais, fazendo reduzir a diferença do padrão de consumo entre os estratos baixos e os médios, ao menos em sua concepção tradicional (POCHMANN, 2014).

#### **4. PRINCIPAIS METODOLOGIAS DE MENSURAR A CLASSE MÉDIA**

Para além das concepções teóricas sobre a classe média, é do interesse da pesquisa mensurar o seu tamanho, identificando os indivíduos que pertencem a ela. Naturalmente, a forma de realizar este esforço depende da perspectiva teórica. Nem toda análise teórica, contudo, possui uma metodologia factível correspondente, uma vez que a empiria depende da disponibilidade de dados sobre a população. A seguir seguem as principais metodologias de mensuração da classe média, segundo seus principais critérios.

##### **4.1. Critérios de renda**

A metodologia mais popular nos estudos sobre a nova classe média, sobretudo nos estudos econômicos internacionais, é definição de um intervalo na distribuição de renda. Essas abordagens abandonam o critério tradicional baseado na apropriação da renda nacional (por exemplo, o grupo situado entre os 20% mais pobres e os 20% mais ricos), que mantém o tamanho da classe média fixo, e optam pelo estabelecimento de dois limites de renda para a definição da classe média<sup>5</sup>, que permitem mensurar a variação de seu tamanho. A questão central nesta metodologia é a definição destes limites, que podem ser de dois tipos, relativos ou absolutos, com ampla variedade de critérios dentro de cada um. Um traço comum é o uso da renda domiciliar per capita diária.

Os limites relativos baseiam-se em alguma relação com a mediana de renda nacional. Por exemplo, Thurow (1987) utiliza como limite inferior 75% da mediana de renda e como limite superior 125%. Evidentemente, cada país tem uma mediana de

---

<sup>5</sup> Nem todos os autores se referem a esse grupo como “classe”.

renda diferente e este critério não pode ser aplicado para comparações internacionais. Estas são realizadas com limites absolutos, que, por sua vez, ignoram as diferenças de nível de renda e poder de compra entre países. Identificam a classe média como os domicílios que auferem renda em um determinado intervalo de dólares em Paridade Poder de Compra (PPC). Os limites, contudo, são arbitrários. Como exemplo, Milanovic e Yitzhaki (2002) utilizam como limites inferior e superior as rendas médias de Brasil e Itália (entre \$12 e \$50 por dia). Ravallion (2010), por sua vez, situa a “classe média de países emergentes” entre a mediana da linha de pobreza de 70 países em desenvolvimento e a linha de pobreza norte-americana (\$2-\$13 por dia). O uso da linha de pobreza como limite inferior é bastante utilizado, seguindo a premissa de que: “a classe média começa onde a pobreza termina”. A tabela seguinte resume alguns critérios.

**Figura 2 – Definições de classe média baseadas em renda**

**TABLE 2.3 Income-based definitions of the middle class**

**Relative definitions of the middle class**

*Percentiles of the income distribution*

Birdsall, Graham, and Pettinato (2000)	$i \in \text{middle class}$	$0.75 y(p_{50}) \leq y_i \leq 1.25 y(p_{50})$
Blackburn and Bloom (1985)		$0.60 y(p_{50}) \leq y_i \leq 2.25 y(p_{50})$
Davis and Huston (1992)		$0.50 y(p_{50}) \leq y_i \leq 1.50 y(p_{50})$
Alesina and Perotti (1996)		$P_{40} \leq p(y_i) \leq P_{60}$
Barro (1999) and Easterly (2001)		$P_{20} \leq p(y_i) \leq P_{80}$
Partridge (1997)		$P_{40} \leq p(y_i) \leq P_{60}$
Solimano (2008)		$P_{20} \leq p(y_i) \leq P_{80}$

**Absolute definitions of the middle class**

Banerjee and Duflo (2008)		$\$2 \leq y_i \leq \$10 \text{ a day}$
Kharas (2010)		$\$10 \leq y_i \leq \$100 \text{ a day}$
López-Calva and Ortiz-Juarez (2011)		$\$10 \leq y_i \leq \$50 \text{ a day}$
Milanovic and Yitzhaki (2002)	$i \in \text{middle class}$	$\$12 \leq y_i \leq \$50 \text{ a day}$
Ravallion (2010)		$\$2 \leq y_i \leq \$13 \text{ a day}$

Note: All values expressed in US\$ at purchasing power parity exchange rates.

Fonte: FERREIRA et al, 2013.

López-Calva e Ortiz-Juárez (2011), por sua vez, justificam os valores de seus limites absolutos de renda pela abordagem de vulnerabilidade à pobreza. Segundo eles, a vulnerabilidade econômica está associada à classe e alguns limites absolutos encontrados na literatura tendem a incluir na classe média segmentos muito vulneráveis. Com base na evidência empírica de que 10% da população latino-americana entra para a pobreza por ano e a partir de matrizes de entrada e saída da pobreza, calculam o nível de renda que tem até 10% de probabilidade de entrar para a pobreza no próximo ano em três países (utilizando a linha da pobreza como \$4 por dia). Obtendo valores similares, determinam \$10 como limite inferior e \$50 como limite superior. Os domicílios com renda entre \$4 e \$10 seriam considerados vulneráveis, isto é, aqueles que têm até 10% de chance de se tornarem pobres no próximo ano. Nesse sentido, a classe média não

começa onde termina a pobreza. A vulnerabilidade à pobreza também foi utilizada na definição de classes da Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE) do Governo Federal.

No Brasil o principal representante desta metodologia é o trabalho de Neri (2008), ou o critério do CPS-FGV, que utiliza limites absolutos em reais, com base em critérios absolutos e relativos de renda domiciliar total (linha de miséria, mediana e nono decil, delimitando 4 classes). Os critérios são relativos, mas os limites são fixos no tempo. Neri utiliza dados da PME (que informa apenas dados para a renda do trabalho). Os limites são calculados em termos de renda domiciliar mensal per capita do trabalho, mas são transformados em renda domiciliar total de todas as fontes com base em informações sobre o tamanho dos domicílios e percentual da renda do trabalho na renda total para cada segmento (embora esta metodologia seja pouco clara em seu trabalho). É importante destacar, como faz Salata (2016), que o limite inferior da classe média em Neri é a mediana, e não a linha de pobreza ou, por exemplo, 75% da mediana. Nesse sentido, a definição de Neri é mais cautelosa e mais adequada à desigualdade brasileira do que as definições internacionais, que poderiam incluir na classe média pessoas com renda muito baixa<sup>6</sup>.

#### 4.2. Critérios ocupacionais

Enquanto os critérios de renda são os preferidos dos economistas, entre os sociólogos predomina a adoção dos critérios ocupacionais. Esta abordagem consiste na classificação das ocupações dos indivíduos em um esquema de categorias, dentre os quais aqueles identificados como classe média. Uma diferença fundamental entre essa metodologia e a metodologia de renda é que, evidentemente, só é possível identificar a ocupação de indivíduos ocupados. Dado que é uma variável qualitativa, não é trivial transformar os dados individuais em dados domiciliares. Portanto, enquanto a metodologia de renda estuda a população como um todo, classificando domicílios inteiros, o critério ocupacional tende a classificar apenas os indivíduos ocupados, se não se desenvolver uma metodologia de classificação de domicílios.

Na literatura internacional, o esquema de classes mais usado é o chamado EGP, cujos princípios teóricos formulados por Goldthorpe foram explicados na seção anterior. Neste esquema, é a chamada *service class* que é identificada como classe média. No Brasil, em estudo voltado para a nova classe média, este esquema foi utilizado com

---

<sup>6</sup> Outra diferença em relação aos trabalhos internacionais é o uso da renda domiciliar total, no lugar da renda *per capita*. A renda total é mais adequada como *proxy* do padrão de consumo das famílias.

algumas adaptações por Scalon e Salata (2012). Os autores agrupam as 11 categorias do EGP em 6 (seis): Profissionais e Administradores, Trabalhadores Não-Manuais de Rotina, Pequenos Proprietários, Trabalhadores Manuais Qualificados, Trabalhadores Manuais Não-Qualificados, Rural.

Os autores identificam como classe média três categorias: Profissionais e Administradores, Trabalhadores Não-Manuais de Rotina e Pequenos Proprietários. Os pequenos proprietários constituem a chamada antiga classe média, ao passo que as duas primeiras categorias juntas compõem a “nova classe média”, no sentido de Wright Mills. Os Profissionais e Administradores ocupam as posições mais altas desta nova classe média, a chamada *service class*: são dirigentes, diretores, gerentes, especialistas, técnicos e profissionais de status elevado em geral (engenheiros, advogados, médicos e etc). Para Goldthorpe, os Trabalhadores Não-Manuais de Rotina se aproximam mais do *labour contract*, mas os autores afirmam que a literatura mostra que no caso brasileiro a distinção entre trabalho manual e não-manual é essencial na identidade das classes médias (OWENSBY, 1999 apud SCALON e SALATA, 2012). Portanto, constituiriam a baixa classe média: secretários, professores do ensino fundamental, delegados de polícia, escritores, jornalistas e vendedores de lojas etc. Os autores avaliam que as três categorias juntas não cresceram significativamente, mas olham apenas para ocupados do sexo masculino entre 24 a 60 anos. Quando avaliam o consumo, classificam os domicílios com base na ocupação do chefe do domicílio.

Outro trabalho recente que utiliza a estrutura ocupacional para mensuração da classe média é o de Cardoso e Preteceille (2017). Apesar de avaliarem que o trabalho de Neri (2008) tem méritos em dar visibilidade aos estratos mais baixos da classe média, filiam-se à tradição de Wright Mills e afirmam que a ocupação ainda tem centralidade na vida dos indivíduos, em que pesem as teses sobre o enfraquecimento do laço entre ocupação e modo de vida. Chegam a avaliar o uso do esquema EGP, mas afirmam que é pouco sensível à heterogeneidade dos setores médios. Optam pelo uso das Categorias Socioprofissionais (CS) francesas, definidas pelo *Institut National de la Statistique et des Études Économiques* (INSEE) (homólogo francês do IBGE) e utilizadas na França pela estatística pública etc. Os autores optam pelas CS em dois dígitos (31 categorias) e realizam o trabalho de compatibilização crítica com a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO).

Com base apenas na ocupação, chegam a uma composição da estrutura social em nove grandes categorias, dentre as quais, três níveis de classe média.

- Classes superiores urbanas;
- Classe média alta;
- Classe média média;
- Classe média baixa;
- Pequena burguesia urbana;
- Trabalhadores pouco qualificados, de serviços e do comércio;
- Operários;
- Proprietários rurais;
- Assalariados agrícolas;

Entre a classe média alta estariam categorias situadas de forma ambígua, entre a parte inferior das classes dominantes e a parte superior das classes médias, retirando ocupações que claramente fazem parte da hierarquia dirigente. Na classe média média estariam profissões intermediárias, técnicos, professores de ensino médio etc. Por fim, na classe média baixa estariam apenas Assalariados Civis e Agentes do Serviço Público e Trabalhadores Não Manuais de Escritório. Juntas, as três grandes categorias compõem 24,8% da população ocupada em 2014.

Na tentativa de comparar sua classificação com a de Neri e adaptar sua classificação à comparação domiciliar, capturam todas as combinações possíveis de classe dos membros das famílias. Nesse caso, uma família pode ser: superior pura, superior + média, superior + média + popular, superior + popular, média pura, média + popular, popular pura ou rural.

### **4.3. Combinações de renda e ocupação**

Há ainda aqueles trabalhos que buscam combinar os critérios ocupacionais com os critérios de renda, sobretudo devido à heterogeneidade no interior das ocupações. No Brasil, um dos trabalhos mais influentes é o do economista Waldir Quadros (2008), que analisa tanto a estrutura ocupacional quanto uma estratificação social do que chama de “padrões de vida”. O autor utiliza a estrutura ocupacional como aproximação operacional das classes sociais. Como critérios para construção das classes, distingue empregadores de não-empregadores, trabalhadores assalariados de não-remunerados e autônomos e trabalhadores urbanos de rurais. Entre os trabalhadores, segue a tradição de Wright Mills, distinguindo aqueles de “colarinho branco”. O resultado é a seguinte estrutura:

**Figura 3 – Estrutura Ocupacional de Waldir Quadros**Tabela 1  
Estrutura Ocupacional  
Brasil - 2006

Grupos ocupacionais	Nº pessoas (mil)	Renda média (R\$)*
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
Total de ocupados	87.629	918

(\*) valores em outubro/2007, deflator: INPC corrigido, IPEA.

Fonte: QUADROS, 2008.

Mas, para criar uma estratificação hierárquica da sociedade, utiliza o critério de renda do trabalhador individual, distinguindo diferentes “padrões de vida”. Como linha de corte, utiliza o salário mínimo em 2004 (R\$ 240,00) como limite inferior e para os demais cortes estabelece múltiplos desse valor de maneira “impressionista”. Nesse caso, a posição social de determinadas ocupações é utilizada como critério:

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, escrivães e balconistas, na baixa classe média. (QUADROS, 2008, p.5)

O resultado é a seguinte “estrutura social”, com valores atualizados para 2007:

**Figura 4 – Estrutura de padrões de vida de Waldir Quadros**

Faixas de rendimentos(*)	“padrões de vida”
Acima de R\$ 2.964,67	Alta classe média
R\$ 1.482,33 a R\$ 2.964,67	Média classe média
R\$ 592,93 a R\$ 1.482,33	Baixa classe média
R\$ 296,47 a R\$ 592,93	Massa trabalhadora
Abaixo de R\$ 296,47	Miseráveis

(\*) valores em outubro/2007, deflator: INPC corrigido, IPEA.

Fonte: QUADROS (2008).

Em documento de notas metodológicas, Quadros analisa tanto a composição dos grupos ocupacionais em relação aos padrões de vida (bem como as principais ocupações

dentro de cada tipo), quanto a composição dos padrões de vida em relação aos grupos ocupacionais. Por exemplo, dentro do grupo de colarinhos brancos assalariados, 67,1% teriam padrão de vida de Baixa Classe Média (cujas ocupações principais são, entre outras, vendedores em lojas ou mercados, vigilantes e guardas de segurança, operadores de telemarketing etc.), 22,1% de Média Classe Média (advogados, cabos e soldados da polícia militar, enfermeiros de nível superior) e 7% de Alta Classe Média (médicos, analistas de sistema e professores do ensino superior).

Já entre os indivíduos com padrão de vida de Alta Classe Média, 52% seriam colarinhos brancos assalariados, 20,7% pequenos empregadores e 12,7% colarinhos brancos autônomos. Por fim, para a estratificação familiar, Quadros utiliza a renda do melhor membro situado.

É importante notar a ausência neste esquema – assim como no esquema EGP – a ausência das classes altas, ou classes superiores, classes dominantes, elites. Quadros (2008) justifica esta ausência por uma questão operacional:

(...) frequentemente nas apresentações da metodologia somos indagados sobre onde estão os ricos nesta estrutura social. A resposta é que os ricos não estão incluídos. Como sabem os pesquisadores do IBGE e estudiosos mais avisados, é algo extremamente raro conseguir-se aplicar o questionário em domicílios de ricos. E mesmo nos casos estatisticamente irrelevantes de sucesso, o mais provável é que o entrevistado dissimule sua condição social transmitindo um perfil de (alta) classe média (QUADROS, 2008, p. 5).

Vale dizer que esta característica diferencia esta abordagem da maior parte das abordagens econômicas, como a de Neri (2008). O mesmo grupo social é identificado, por uns como classe média alta e, por outros, como elite.

Outra metodologia que combina as duas variáveis de maneira mais explícita é a de Franco, Hopenhayn e León (2010) para a América Latina. Os autores partem da concepção teórica de que o vínculo entre ocupação, renda e educação está enfraquecido no mundo contemporâneo e que há grande variedade de rendimento dentro da mesma ocupação. Além disso, o rendimento seria uma dimensão relevante por funcionar como uma *proxy* do acesso a determinados bens e serviços necessários para estar fora da pobreza ou a determinados padrões de consumo e estilos de vida de classe média. Por isso, incorporam a dimensão de rendimento sem abandonar a estrutura ocupacional, que continuam considerando a principal matriz de delimitação de classes e grupos.

Se trata, por lo tanto, de una aproximación bidimensional que busca captar, mediante el ingreso, aspectos relativos al bienestar y el acceso al consumo y, al mismo tiempo, incorporar la diferenciación gradacional jerárquica basada en el tipo de inserción en el mercado de trabajo, con el fin de examinar

algunos de los cambios de la estructura ocupacional de los estratos medios en la región (FRANCO, HOPENHAYN e LEÓN, 2010, p. 47).

Vinculando explicitamente as duas variáveis mediante a informação sobre o Principal Receptor de Rendimentos do Domicílio (PRRD), estabelecem como Estratos Sociais Médios (ESM), os domicílios nas situações assinaladas. Contudo, a racionalização da escolha das combinações que configuram os ESM não é clara.

### Figura 5 – Definição de Estrato Social Médio de FHL

Cuadro 1. Dimensiones para la delimitación de estratos sociales medios

<i>Estratos laborales</i>	<i>Estratos de ingreso</i>		
	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>
Alto		ESM	
Medio		ESM	ESM
Bajo		ESM	

Fonte: FRANCO, HOPENHAYN e LEÓN, 2010.

Para a definição dos estratos de renda, utilizou-se o rendimento do PRRD. Como limite inferior, utilizou-se o valor de quatro vezes a linha de pobreza urbana do país e como limite superior, o percentil 95 da distribuição de renda do país. Os valores foram calculados para o último ano disponível e aplicados para o ano inicial, tratando-se de limites absolutos.

Para a definição dos estratos ocupacionais, por sua vez, também se levou em consideração apenas a ocupação do PRRD e não de toda a população ocupada. Além disso, consideram que a distinção entre trabalho manual e não manual continua sendo a principal delimitação dos estratos médios.

Os resultados dos autores corroboram a tese de proximidade entre as classes médias baixas e as classes populares:

En todos los países considerados un alto porcentaje de los asalariados en ocupaciones no manuales de la clase media baja comparte con los de la clase baja — es decir, con trabajadores asalariados manuales y trabajadores por cuenta propia de baja calificación — una inserción laboral precaria, inestable, con ingresos muy reducidos y a menudo sin contrato ni cobertura de seguridad social. Una indicación indirecta de ello son las cifras de incidencia de pobreza entre los hogares del estrato medio. (...) En Brasil y México alrededor de una sexta parte de los hogares de ese estrato vivía en pobreza (FRANCO, HOPENHAYN e LEÓN, 2010, p. 74-75).

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta revisão bibliográfica permite algumas constatações sobre a chamada “nova classe média” brasileira e sobre definições de classe média no mundo contemporâneo. Em primeiro lugar, é notável a ausência de consenso, seja na literatura sociológica ou na literatura econômica, sobre a definição deste segmento social. Esta ausência de consenso, por sua vez, decorre tanto das diferentes perspectivas teóricas e percepções da realidade adotadas por diferentes autores, quanto do próprio movimento da classe média no mundo real com seus diferentes padrões de reprodução ao longo da história do capitalismo, com especial dificuldade de interpretação imposta aos pesquisadores no momento atual. É preciso ter em mente, portanto, que o debate brasileiro esbarra em questões conceituais mais amplas sobre o que constitui a classe média no mundo contemporâneo e sobre o enfraquecimento ou não dos conceitos clássicos.

Se é razoável concluir da literatura que um relevante segmento social ascendeu socialmente no Brasil nos anos 2000, aproximando-se em termos de consumo e rendimento dos segmentos tradicionalmente reconhecidos como classe média, não é possível concluir se esse segmento, ou qual porção dele, pode ser identificado como uma nova classe média. Se o critério de rendimento é quase consensualmente insuficiente para discutir a estrutura de classes e comprovar o crescimento da classe média, não parece estar claro quais indivíduos seriam pertencentes à chamada baixa classe média e se a distinção entre trabalho manual e não-manual seria ainda preponderante na estrutura de classes brasileira.

Parece consensual, contudo, que a maior parte do segmento identificado como nova classe média ainda seria razoavelmente vulnerável e propensa a perder esses *status* na onda recessiva – tanto que o debate sobre o tema foi, paulatinamente, abandonado, diante da desaceleração econômica. Nesse sentido, cabe investigar, dentre aqueles que ascenderam socialmente, se existe um grupo que manteve sua posição social a despeito do revés econômico, qual parcela sofreu mobilidade descendente em termos de rendimento e quais os determinantes desta diferença.

**REFERÊNCIAS**

BARTELT, Dawid D. (org.). (2013), *A “Nova Classe Média” no Brasil como Conceito e Projeto Político*. Rio de Janeiro, Fundação Heinrich Böll.

BIRDSALL, Nancy; GRAHAM, Carol; PETTINATO, Stefano. (2000), *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?* Disponível em <http://www.brookings.edu/es/dynamics/papers/middleclass/midclass.pdf>. Acessado em janeiro de 2019.

BOURDIEU, P. *A Distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo, SP, Edusp, 2008.

CARDOSO, A.; PRETECEILLE, E. *Classes Médias no Brasil: Do que se Trata? Qual seu Tamanho? Como Vem Mudando?* *DADOS*, s, Rio de Janeiro, vol. 60, no 4, 2017.

FERREIRA, F. H. G. et al. *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington: The World Bank, 2013.

FRANCO, Rolando; HOPENHAYN, Martín; LEÓN, Arturo. (2010), *Las Clases Medias en América Latina: Retrospectiva y Nuevas Tendencias*. México, Siglo XXI/Cepal.

KERSTENETZKY, C. L.; UCHÔA, C. *Moradia inadequada, escolaridade insuficiente, crédito limitado: em busca da nova classe média*. In: BARTELT, Dawid D. (org.). (2013), *A “Nova Classe Média” no Brasil como Conceito e Projeto Político*. Rio de Janeiro, Fundação Heinrich Böll.

KHARAS, Homi. (2010), *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. OECD Development Centre Working Paper no 258. Paris, OECD.

KOPPER, Moisés; DAMO, Arlei Sander. *A emergência e evanescência da nova classe média brasileira*. *Horiz. antropol.*, Porto Alegre, v. 24, n. 50, p. 335-376, Apr. 2018.

LÓPEZ-CALVA, L. F.; ORTIZ-JUAREZ, E. 2011. “A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class.” Policy Research Working Paper 5902, World Bank, Washington, DC.

MILANOVIC, Branko; YITZHAKI, Shlomo. (2002), *Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?* *Review of Income and Wealth*, vol. 2, no 48, pp. 155-178.

MILLS, C. W. *White Collar*. New York: Oxford University Press, 1951.

MORA Y ARAUJO, M. *Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social*, documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, CEPAL/CIDOB, 2008.

NERI, Marcelo C. (2008), *A Nova Classe Média*. Rio de Janeiro, FGV. Disponível em [http://www.cps.fgv.br/ibrecps/M3/M3\\_TextoFinal.pdf](http://www.cps.fgv.br/ibrecps/M3/M3_TextoFinal.pdf). Acessado em fevereiro de 2019.

POCHMANN, Marcio. (2012), *Nova Classe Média? O Trabalho na Base da Pirâmide Social Brasileira*. São Paulo, Boitempo (caps. 3 e 4).

\_\_\_\_\_. (2014), *O Mito da Grande Classe Média*. São Paulo, Boitempo (caps. 3 e 4)

POCHMANN, M. AMORIM, R. SILVA, R. GUERRA, A. *Classe Média: desenvolvimento e crise*. São Paulo/SP. Cortez Editora, 2006.

PRESSMAN, Steven. (2007), “The Decline of the Middle Class: An International Perspective”. *Journal of Economic Issues*, vol. XLI, no 1, pp. 181-200.

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

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

QUADROS, W., GIMENEZ, D. M.; ANTUNES, D. J. N. Afinal, somos um país de classe média? Mercado de trabalho, renda e transformações sociais no Brasil dos anos 2000. In: BARTELT, Dawid D. (org.). (2013), *A “Nova Classe Média” no Brasil como Conceito e Projeto Político*. Rio de Janeiro, Fundação Heinrich Böll.

RAVAILLON, M. 2010. “The Developing World’s Bulging (but Vulnerable) Middle Class.” *World Development* 38 (4): 445–54.

SALATA, André R. (2016), *A Classe Média Brasileira: Posição Social e Identidade de Classe*. Rio de Janeiro, Faperj/Letra Capital.

SCALON, M. C.; SALATA, A. Uma Nova Classe Média no Brasil da Última Década? O debate a partir da perspectiva sociológica. *Revista Sociedade e Estado*, v. 27, n. 2, 2012. SINGER, A. Quatro notas sobre as classes sociais nos dez anos do lulismo. *Psicologia USP*, v. 26, n.1, 7-14, 2015.

SOBRINHO, G. G. de F. X. “‘Classe C’ e sua alardeada ascensão: nova? Classe? Média? Índice Econômico”. *FEE*, v. 38, n. 4, 2011, p. 57-80.

SOUZA, A.; LAMOUNIER, B. *A Classe Média Brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade*. Rio de Janeiro/RJ: Elsevier, 2001.

SOUZA, Jessé. (2010), *Os Batalhadores Brasileiros: Nova Classe Média ou Nova Classe Trabalhadora?* Belo Horizonte, UFMG Editora SOUZA, J. A invisibilidade da luta de classes ou a cegueira do economicismo. In: BARTELT, Dawid D. (org.). (2013),

A “Nova Classe Média” no Brasil como Conceito e Projeto Político. Rio de Janeiro, Fundação Heinrich Böll.

THUROW, L. A surge in inequality. *Scientific American*, v. 256, p. 30-37, 1987.