

---

# Análise crítica dos estudos de estratificação sócio-econômica de ABA-Abipeme

---

*Fauze Najib Mattar*

No Brasil não havia, até 1970, critério único, objetivo e geral de classificação sócio-econômica dos consumidores. Na medida que algumas empresas passaram a adotar práticas de marketing, principalmente a segmentação de mercado, surgiu a necessidade de se dispor de um critério de estratificação que facilitasse essas práticas. Na ausência de critério único, cada empresa, cada agência de pesquisa, cada agência de propaganda e cada veículo de comunicação acabava estabelecendo o seu próprio, o que se por um lado atendia de imediato às suas necessidades, por outro criava grande problema, pois impedia o intercâmbio e até a comunicação entre empresas, agências de pesquisa, agências de propaganda e veículos de comunicação, já que não se falava a mesma língua.

## SURGIMENTO E EVOLUÇÃO DO CRITÉRIO ABA

Preocupada com a resolução desse problema, a Associação Brasileira de Anunciantes (ABA) estabeleceu, em 1970, o primeiro critério padronizado de classificação sócio-econômica no Brasil, chamado de **Crítério ABA**. Este sistema-padrão de classificação sócio-econômica baseava-se no cômputo de pontos calculados a partir da posse de itens e na premissa da existência de quatro classes sócio-econômicas, rotuladas de **A** até **D**. Este sistema mostrou-se muito útil e foi adotado por todos os usuários sem restrições.

No entanto, quatro anos após sua adoção, começaram a surgir reclamações de que as classes mais altas — particularmente a classe **A** — apresentavam, pelo critério, dimensão maior do que o seu real tamanho. As pressões por um aprimoramento foram se avolumando, ao mesmo tempo em que aumentava a resistência contra qualquer alteração do sistema, sob o argumento de não valer a pena perder a continuidade e a possibilidade de comparações no tempo. Em função disto, de 1974 a 1976 foram feitos estudos que resultaram na proposta de uma pequena alteração: o sistema permaneceria como estava, apenas cada uma das classes sociais passaria a ser subdividida em duas, a critério do usuário da pesquisa, compondo oito subclasses, denominadas de **A1, A2, B1, B2, C1, C2, D1** e

Para a elaboração deste trabalho o autor contou com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), processo 91/1462-7.

Recebido em setembro/94  
2ª versão em janeiro/95

---

*Fauze Najib Mattar* é Professor Doutor do Departamento de Administração e Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

**D2.** O Critério ABA inicial e sua alteração de 1976, bem como a pontuação de cada classe e subclasse, estão no quadro 1.

### Quadro 1

#### Critério ABA e Alteração de 1976 — Sistema de Pontos e Pontos de Corte das Classes

Fator	Pontuação
• Um televisor em preto e branco	1
• Dois ou mais televisores em preto e branco	3
• Um ou mais televisores em cores	3
• Geladeira	1
• Enceradeira	1
• Máquina de lavar	3
• Batedeira de bolos	3
• Aspirador de pó	3
• Uma empregada doméstica	4
• Duas ou mais empregadas domésticas	6
• Um automóvel VW 1300 "0" Km (Cr\$)	4
• Dois automóveis VW 1300 "0" Km (Cr\$)	6
• Chefe de família analfabeto	0
• Chefe de família com até o ginásio completo	1
• Chefe de família com até o colegial completo	2
• Chefe de família com até o superior incompleto	4
• Chefe de família com até o superior completo	8

  

Classes (Até 1976)	Subdivisão das Classes (Após 1976)	Pontos
A	A1	30 e +
	A2	21 a 29
B	B1	16 a 20
	B2	7 a 15
C	C1	4 a 6
	C2	2 a 3
D	D1	1
	D2	0

Após dois anos de utilização, essa nova versão começou a sofrer sérias críticas dos usuários. Em 1978, atendendo a esses reclamos, a Associação Brasileira dos Institutos de Pesquisa de Mercado (Abipeme) — então recém-formada — avocou para si a tarefa de estudar o tema e preparar uma proposta que submeteria à ABA para aprovação conjunta. Em 1979, foi encaminhada e aprovada a nova proposta que passou a ser conhecida por **Critério ABA-Abipeme**, o qual foi utilizado até recentemente.

Qual seria a razão de tanta controvérsia com relação ao critério de classificação sócio-econômica? Apresentaremos este critério em suas diversas versões e, na seqüência, faremos sua análise crítica.

#### METODOLOGIA DOS CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

A metodologia usada nas diversas versões do critério de classificação sócio-econômica brasileiro foi muito semelhante àquela utilizada por Chapin (1933) para desenvolver sua escala sócio-econômica. O princípio básico desta metodologia é descobrir itens de conforto que tenham forte correlação com a renda familiar. Uma vez descobertos esses itens discriminadores da renda, procura-se estabelecer um sistema de pontos (ou pesos) que, atribuídos à posse (e, às vezes, ao número de itens possuídos), permitirão saber a pontuação total de cada indivíduo ou família. Um sistema de cortes na escala de pontuação possibilitará definir a qual estrato social pertence cada indivíduo ou família pesquisados.

#### CRITÉRIO ABA-ABIPEME

São apresentados, a seguir, os procedimentos mais específicos utilizados pela Abipeme, para os estudos feitos a partir de 1978, depreendidos dos documentos de circulação restrita que nos foi possível consultar e das informações divulgadas pela imprensa.

A metodologia utilizada compreendeu as etapas a seguir expostas.

#### Estabelecimento dos requisitos mínimos para um novo sistema

Além da discriminação entre os vários níveis de disposição para o consumo, o sistema deveria corresponder aos seguintes requisitos, sem prejuízo de outros:

- "Facilidade de resposta e praticidade de obtenção de informação, mesmo em condições adversas de campo (como, por exemplo, em entrevistas rápidas, em lugares públicos);
- a informação necessária deve ser disponível para o entrevistado, sem ambigüidade ou dúvidas, mesmo que ele não seja chefe de família ou dona de casa;
- facilidade de pré-codificação para processamento eletrônico;
- correlação com renda;
- o sistema deve refletir, em mercados diversos, as diferentes situações vigentes nas respectivas populações, em termos de incidência de classe;

- o novo sistema, necessariamente, deve proporcionar maior distribuição nos extremos (isto é, nas classes mais altas e mais baixas, em especial nas metrópoles), comparativamente ao critério vigente.”

As colocações resultantes desta etapa tinham como conclusão a afirmação: “Concordou-se que tais quesitos praticamente invalidam a adoção pura e simples da renda, individual ou familiar, como um critério básico...”.

### Definição do conceito de classe

A definição de classe utilizada foi o poder aquisitivo das famílias, operacionalizado como renda familiar. As justificativas para esta escolha podem ser encontradas em texto publicado pela *Revista Mercado Global* (1984), com base em documento da Abipeme: “Para o pesquisador de mercado, para o publicitário, para o homem de marketing, as definições sociológicas de classe são de pouca valia. O sociólogo define classe segundo o critério que ele julga discriminante de grupos sociais, nos processos sociais que visa a descrever. Analogamente, ao estudar o mercado consumidor, devemos definir classes sócio-econômicas segundo variáveis capazes de discriminar grupos sociais, nos processos de consumo. Uma dessas variáveis seria **aptidão para o consumo**. Estar apto para o consumo implica ter poder aquisitivo, mas implica também ter condições culturais e de estilo de vida que predisponham ao consumo. As dificuldades de operacionalização dessas variáveis, no entanto, são muitas, a começar pela sua clara definição. Estudos têm sido feitos na Europa com o objetivo de estabelecer classes segundo estilo de vida. Esse caminho deverá ser trilhado também no Brasil. Por ora, limitamo-nos à classificação segundo poder aquisitivo, operacionalizado como **renda familiar**” [grifos no original].

### Seleção de indicadores

Ainda segundo a publicação citada, após a definição do critério renda familiar, os autores da proposta justificaram a necessidade de utilizar indicadores dessa variável, ao invés de perguntá-la diretamente: “No Brasil, há dois problemas sérios para a utilização de renda familiar como critério de classificação:

- dificuldade de coleta — de 10% a 15% dos entrevistados recusam-se a informar sua renda;
- desatualização — os índices de aumento salarial desatualizariam rapidamente o critério. Além disto, os dissídios coletivos realizados em meses diferentes não permitem uma uniformidade de critérios”.

“Torna-se necessária, portanto, a utilização de indicadores que permitam estimar a renda familiar — a exemplo dos demais critérios que foram e são empregados.” (*Revista Mercado Global*, 1984).

As características estabelecidas para se ter, idealmente, um bom indicador de renda foram:

- facilidade de coleta — deve ser de fácil resposta, fácil registro e baixo índice de recusas;
- precisão de conceito — deve ser de fácil entendimento, sem ambigüidades;
- uniformidade espacial — não deve haver diferenças regionais de posse do item ou de entendimento do entrevistado;
- uniformidade temporal — os índices de posse do item pela população não devem variar muito rapidamente;
- capacidade de previsão da variável-critério — deve estar tão relacionado quanto possível com a variável-critério, no caso a renda familiar.

### Primeiro estudo para reformulação do Critério ABA

A Abipeme, trabalhando com os dados de pesquisa realizada em São Paulo e Rio de Janeiro em 1.200 domicílios, em 1976, pelo Instituto de Estudos Sociais e Econômicos (Inese), como resultado incluiu os seguintes itens como indicadores da variável renda: número de banheiros, número de cômodos, empregada mensalista, enceradeira, máquina de lavar roupa, TV em cores, TV em preto e branco, geladeira, batadeira, automóvel, aspirador de pó, grau de instrução, rádio, empregada diarista e condicionador de ar. Nos indicadores objetos constava apenas sua posse ou não. Não era perguntado o número de itens possuídos.

Todos esses indicadores foram correlacionados à variável renda, com exceção dos empregada diarista e condicionador de ar, em virtude de, respectivamente, imprecisão do conceito e variações regionais. O método utilizado foi a análise de regressão passo-a-passo, a fim de se obter uma função linear que relacionasse renda com os demais indicadores. A análise de regressão passo-a-passo permite a inclusão na equação de uma variável por vez. Em cada passo é incluída a variável que explica maior proporção da variância residual da variável renda. Os indicadores que não contribuem, significativamente, para a elevação do índice de correlação múltipla são abandonados. Cada indicador recebe um peso proporcional ao seu coeficiente de regressão múltipla. A soma ponderada desses indicadores passa a constituir a escala do critério. Os resultados dessas análises estão no quadro 2.

**Quadro 2****Correlação dos Indicadores com Renda Familiar — Primeiro Estudo de 1978 da Abipeme**

Indicador	r	R Múltiplo	R <sup>2</sup>
• Número de banheiros	0,59	0,59	0,35
• Automóvel	0,53	0,68	0,46
• Grau de instrução	0,55	0,73	0,53
• Empregada	0,51	0,74	0,55
• Aspirador de pó	0,48	0,75	0,56
• TV em cores	0,47	0,76	0,57
• TV em preto e branco	0,16	0,76	0,58
• Máquina de lavar roupa	0,43	0,76	0,58
• Enceradeira	0,24	0,77	0,59
• Geladeira	0,21	0,77	0,59
Correlação Total com Renda Familiar: 0,736			
Enceradeira e geladeira não aumentam significativamente a proporção da variância R <sup>2</sup> .			

A equação de regressão múltipla desses indicadores contra a variável renda familiar, desprezando-se os indicadores enceradeira e geladeira, foi:

$$RENDA = 1,93 NBAN + 2,56 AUTO + 0,64 INST + 2,14 EMP + 1,49 ASP + 1,82 TVC + 1,20 TVPB + 0,96 MQL + 1,42$$

Essa primeira proposta de reformulação foi abandonada, pois constatou-se que o seu coeficiente de correlação geral com renda (0,736) era menor do que o do Critério ABA (0,739), então em vigor.

**Segundo estudo para reformulação do Critério ABA**

Procedeu-se, então, a novo estudo, utilizando-se a mesma metodologia, com os dados disponíveis de outra pesquisa, realizada pelo Instituto Gallup em uma amostra probabilística de 1.712 domicílios de São Paulo e Rio de Janeiro, de outubro a novembro de 1977. Neste novo estudo foram consideradas informações não só sobre a posse, mas também sobre a quantidade de unidades possuídas de cada item, com exceção de aspirador de pó e máquina de lavar, dos

quais apenas constava sua posse ou não. Os indicadores estudados foram: TV, geladeira, rádio, aspirador de pó, máquina de lavar roupa, automóvel, empregada, banheiro, grau de instrução, água encanada.

Através de correlações passo-a-passo e correlações múltiplas com a renda familiar, procedeu-se à análise para estabelecer os itens definitivos a serem incluídos no critério e os seus respectivos pesos. Os resultados dessas análises estão no quadro 3.

**Quadro 3****Coefficientes de Correlação com Renda Familiar — Segundo Estudo de 1978 da Abipeme**

Indicador	r	R Múltiplo	R <sup>2</sup>
• Grau de instrução	0,60	0,60	0,36
• Número de automóveis	0,60	0,72	0,52
• Número de empregados	0,59	0,76	0,57
• Aspirador de pó	0,58	0,78	0,60
• Número de TVs (P&B e em cores)	0,51	0,79	0,62
• Número de rádios	0,40	0,79	0,63
• Número de banheiros	0,57	0,79	0,63
• Máquina de lavar roupa	0,51	0,80	0,63
• Água encanada	0,23	0,80	0,63
• Geladeira	0,34	0,80	0,63
Correlação Total com Renda Familiar: 0,794			
Água encanada e geladeira não aumentam significativamente a proporção da variância R <sup>2</sup> .			

A equação de regressão múltipla resultante desses indicadores contra a variável renda familiar, desprezando-se água encanada e geladeira, foi:

$$RENDA = 0,69 INST + 2,01 AUTO + 3,09 EMP + 2,47 ASP + 1,03 TV + 0,47 RAD + 0,90 NBAN + 1,04 MQL + 1,91$$

Com exceção de máquina de lavar roupa e aspirador de pó, todas as variáveis expressam o número de aparelhos presentes no domicílio.

A pontuação completa de todos os indicadores e os pontos de corte das classes estão no quadro 4.

**Quadro 4**  
**Critério ABA-Abipeme de 1979**

Item	Número de Itens Possuídos						
	0	1	2	3	4	5	6 e +
• Televisor	0	2	4	6	8	10	12
• Rádio	0	1	2	3	4	5	6
• Banheiro	0	2	4	6	8	10	12
• Automóvel	0	4	8	12	16	16	16
• Empregada	0	6	12	18	24	24	24
<b>Posse de</b>							<b>Pontos</b>
• Aspirador de pó							5
• Máquina de lavar roupa							2
<b>Grau de Instrução do Chefe da Família</b>							<b>Pontos</b>
• Analfabeto ou Primário incompleto							0
• Primário completo							1
• Ginásio completo							3
• Colegial completo							5
• Superior completo							10
<b>Pontos de Corte</b>							
	<b>Número de Pontos</b>		<b>Porcentagem da Amostra</b>				
Classe A	35 ou mais		5,8	Classe Alta			
Classe B	21-34		11,8	Média Alta			
Classe C	10-20		29,2	Média Baixa			
Classe D	5-9		41,6	Pobre			
Classe E	0-4		11,6	Muito Pobre			

A justificativa para o estabelecimento desses pontos de corte foi que pelo menos 70% das classes de renda estavam contidas em cada uma das faixas.

Esse novo estudo — o segundo de 1978 — apresentava correlação maior com renda (0,794) do que o Critério ABA (0,739), em utilização, e o estudo anterior (0,736) — o primeiro de 1978. Foi, então, aprovado e passou a ser utilizado a partir de 1979, quando as duas instituições (ABA e Abipeme) passaram a recomendar a seus associados a sua adoção.

No entanto, antes mesmo de sua implantação, essa proposta foi duramente criticada por Mauro Rubens de Barros, sociólogo e consultor de marketing, em

artigo publicado no jornal *Folha de S. Paulo* (16 set. 1979). Suas principais críticas foram: “De acordo com a proposta da Abipeme, o leitor que por hipótese tenha curso universitário completo, possuindo automóvel, 1 aspirador de pó, 1 máquina de lavar, 1 rádio, 1 televisor, disponha de banheiro e tenha uma empregada doméstica, não pertence à classe sócio-econômica A e sim à B. Mesmo que ganhe Cr\$ 100.000,00 por mês, seu carro seja Mercedes-Benz, tenha casa própria, iate de recreio e cavalos de corrida, porque estes itens não seriam considerados. (...) qualquer sistema que exclua da classe A indivíduos com curso superior e dispondo das benesses de consumo arroladas é questionável, se constituindo, talvez, em erro de metodologia. (...) Não creio que se possa desconsiderar o fator renda individual como preponderante na configuração de classe. O que pode ser feito, e deve ser feito, é enriquecer este conceito com outros dados para maior precisão da análise, mas jamais excluindo-o. Afinal, renda, propriedades de terra ou dos meios de produção e poder político determinam a posse e o domínio das fatias do bolo econômico e cultural. (...) Acreditando que esta importante conceituação muito teria a se beneficiar de um trabalho interdisciplinar, permito-me sugerir-lo porque o conceito de classe não é um mero instrumento de análise de mercado, mas também, e sobretudo, peça-chave de todas as ciências sociais”.

Após sua implantação continuaram a ser registradas, junto aos seus usuários, inúmeras críticas, reclamações e sugestões, das quais reproduzimos algumas publicadas pela *Revista Mercado Global* (1984):

- “... do jeito como está, ele não me permite enquadrar o entrevistado, com segurança, numa das classes em que dividimos a população.”
- “Meu maior problema tem (...) sido precisar com clareza quem é da classe A, B ou C?”
- “Acredito que devem ser incluídos mais indicadores ao Critério ABA-Abipeme para que se possa definir mais precisamente a que classe pertence o entrevistado.”
- “... há algumas distorções que devem ser levadas em conta como, por exemplo, a posse de aparelhos eletrodomésticos ou eletrônicos. Isso porque, com as facilidades, uma família, mesmo não dispondo de liquidez, pode realizar um sacrifício e adquiri-los. E poderá se classificar num estrato que não é o seu.”
- “Tenho encontrado muita dificuldade para classificar as pessoas em classes de baixa renda, classe E, por exemplo.”
- “A posse de rádio também já não é um bom indicador. É comum famílias de baixa renda, com quatro

ou cinco membros, todos terem um radinho. E só radinho, nada mais.”

- “Chamo a atenção para o seguinte: o mercado é bastante dinâmico. Por isso mesmo, a tendência é de que um bem de consumo que, num determinado momento será um bom indicador, depois que ele se populariza, deixa de sê-lo (...) Outros indicadores, acredito, devem ser mencionados para caracterizar melhor as faixas de maior renda como, por exemplo, *freezer*, forno de microondas, videocassete.”
- “Hoje o Critério ABA-Abipeme já não funciona mais. Isso porque um dos seus objetivos principais era possibilitar a comparação de informações obtidas em vários pontos do País. E isso não tem sido possível (...) Realmente, o problema maior é o classificatório. Os itens utilizados já não conseguem representar devidamente a classe a que pertence o entrevistado.”
- “Todo mundo que conheço é classe A, no atual sistema ABA-Abipeme.”
- “... o tamanho da classe A vem aumentando nas pesquisas, o que nós sabemos não refletir a realidade de um país em crise econômica há mais de uma década.”
- “... não posso aceitar uma classe A com 10% ou até mais.”
- “É muito comum pessoas terem a mesma pontuação e terem padrões e expectativas de consumo totalmente diferenciados.”
- “Acredito que o critério atual não leva em consideração as mudanças por que passam as pessoas, em função da época e da quantidade de informações que recebem. E também dá pouca importância aos valores culturais da época e às subculturas.”
- “Acredito que o atual critério precisa ser urgentemente revisto. Ele está sendo de pouca utilidade.”
- “... estamos tendo dificuldade de definir adequadamente a posição dos entrevistados com base no atual ABA-Abipeme.”
- “... estamos com dificuldades para definir com clareza o que é classe D e E. Consideramos, por vezes, as duas a mesma classe, por falta de um delineamento mais preciso.”

## CRITÉRIO ALMEIDA & WICKERHAUSER

Devido à grande quantidade de descontentamentos e reclamações, novos estudos foram feitos, de abril a junho de 1991, para reformulação do critério. Em junho de 1991, Almeida & Wickerhauser (1991) submeteram a nova proposta de reformulação à ABA e à Abipeme, mas as duas entidades não chegaram a acordo quanto à adoção desse novo critério. Enquanto

a Abipeme e seus associados aprovaram a nova proposta, a ABA recusou sua adoção que sinalizava redução expressiva do contingente de consumidores de poder aquisitivo elevado (FSP, 30 set. 1991).

Essa posição extremada da ABA fez com que ocorresse divisão entre as agências de pesquisa de mercado. As que não concordavam com a adoção imediata da nova proposta formaram nova entidade denominada Associação Nacional de Empresas de Pesquisas (Anep), fundada em 14 de janeiro de 1992 pelo presidente e quatro diretores dissidentes da Abipeme (GM, 15 jan. 1992). As demais, que resolveram adotar o novo critério, permaneceram na Abipeme.

## Proposta Abipeme — 1991

Apresentaremos, a seguir, no que consiste essa última proposta de reformulação que tanta polêmica parece ter causado. Devemos notar que as críticas a cada sistema são, geralmente, as mesmas. Isto tem sua lógica, pois os sistemas vêm sendo mantidos os mesmos em suas essências, como ocorreu inclusive na proposta da Abipeme de 1991.

Três premissas nortearam a elaboração dessa proposta:

- o sistema tem de ser fácil de ser aplicado pelo entrevistador de campo;
- as perguntas têm de ser fáceis para o entrevistado responder;
- o critério de classificação deve refletir a realidade sócio-econômica (e, para tanto, deve ser baseado em dados reais e não em material teórico ou opinativo).

A elaboração dessa proposta compreendeu as seguintes etapas:

- definição dos indicadores a serem incluídos em uma escala de pontos para medir o *status* sócio-econômico;
- definição do valor, em pontos, de cada item incluído para a sua agregação;
- divisão da população em *status* sócio-econômico;
- dada determinada composição de classes sociais da população, estabelecer os limites de cada classe em uma escala de pontos (os chamados **pontos de corte**).

## Definição dos indicadores

Os itens a seguir foram pesquisados em um banco de dados de amostra probabilística de 26.279 elementos, representativa da população brasileira urbana de 15 a 65 anos, dos nove principais mercados brasileiros (banco de dados dos *Estudos Marplan* de

1989), para serem testados como indicadores ou não de *status* sócio-econômico:

1. número de carros no lar (0 = nenhum, até 6 = seis ou mais);
2. idade do modelo do carro mais novo possuído (0 = modelo do ano, 1 = um ano, ... até 4 = quatro ou mais anos);
3. viagens ao exterior nos últimos três anos (0 = não viajou, 1 = América do Sul e América Central, 2 = América do Norte e África, 3 = Europa, 4 = Australásia — escala monotônica com os custos da viagem);
4. educação do chefe de família (0 = analfabeto ou primário incompleto, até 4 = universitário);
5. número de TVs em cores no lar (0 = nenhum, até 6 = seis ou mais);
6. número de aparelhos de rádio (0 = nenhum, até 6 = seis ou mais);
7. número de empregadas mensalistas (0 = nenhuma, até 6 = seis ou mais);
8. número de empregadas diaristas (0 = nenhuma, até 6 = seis ou mais);
9. número de banheiros na residência (0 = nenhum, até 6 = seis ou mais);
10. posse de máquina de lavar roupa;
11. posse de aspirador de pó;
12. posse de geladeira;
13. posse de *freezer*;
14. posse de forno de microondas;
15. posse de máquina de lavar pratos;
16. posse de máquina de secar roupas;
17. ar condicionado em casa;
18. posse de telefone;
19. posse de videocassete;
20. microcomputador doméstico;
21. propriedade do imóvel onde mora;
22. propriedade de casa ou apartamento de campo ou praia;
23. nível profissional — escala desenvolvida pela Marplan para classificar as profissões em onze categorias ascendentes de *status* (esta escala não foi apresentada).
24. conta bancária do chefe da família (0 = não tem, 1 = tem, 2 = cheque especial) — este item, dotado de alto poder discriminatório, teve de ser desconsiderado pela dificuldade de obtenção da informação quando a entrevista não é feita com o próprio chefe de família;
25. indicador criado a partir da multiplicação do número de carros e idade do carro mais novo (invertido) foi abandonado, pois criava-se linearidade nos dados das variáveis independentes, o que prejudicava a análise;
26. total de aparelhos de TV e número de aparelhos em preto e branco — criava-se problema semelhante ao do item anterior; grande parte da variância contida em um desses indicadores já estava contida nos outros e isto ocasionava distorções nos resultados, razão pela qual foi escolhido apenas o indicador TV em cores;
27. rádio AM *versus* rádio AM/FM *versus* rádio FM — item abandonado devido ao mesmo problema;
28. geladeira simples *versus* geladeira com *freezer* *versus* total de geladeiras — item abandonado por problema idêntico;
29. fogão a gás — item abandonado por gerar uma regressão artificialmente alta, por ser a única variável capaz de discriminar uns poucos lares em que ele não existe.

---

*Devemos notar que as críticas a cada sistema são, geralmente, as mesmas. Isto tem sua lógica, pois os sistemas vêm sendo mantidos os mesmos em suas essências, como ocorreu inclusive na proposta da Abipeme de 1991.*

---

Os itens de 1 a 23 ficaram retidos após várias análises prévias e os de números 24 a 29 foram abandonados, ao longo das análises, pelas razões apontadas.

Após várias **rodadas** de análises no banco de dados, utilizando-se o processo de regressão passo-a-passo, chegou-se à conclusão que apenas dez indicadores seriam suficientes para determinar 51% da variância da renda familiar, assim como que qualquer adição de outros indicadores seria supérflua e desnecessária. A correlação entre esses indicadores e a renda familiar foi de 0,72 e era significativa a mais de 99,9%. Os dez indicadores escolhidos e suas respectivas correlações com renda familiar estão no quadro 5 (os resultados das correlações dos demais indicadores desprezados não foram fornecidos).

Quadro 5

## Resultado das Correlações Passo-a-Passo dos Dez Indicadores Escolhidos com Renda Familiar

Indicador	R Múltiplo (Acumulado)	R <sup>2</sup> Acumulado
a. Educação do chefe de família	0,57	0,32
b. Número de carros no lar	0,65	0,42
c. Posse de máquina de lavar roupa	0,68	0,46
d. Posse de videocassete	0,69	0,48
e. Número de TV em cores	0,70	0,49
f. Número de banheiros na residência	0,71	0,50
g. Posse de aspirador de pó	0,71	0,50
h. Posse de refrigerador	0,71	0,51
i. Empregada doméstica mensalista	0,71	0,51
j. Número de aparelhos de rádio	0,72	0,51
Correlação Total com Renda Familiar: 0,72		
Com mais do que as dez variáveis acima, a correlação múltipla acumulada não se altera de modo sensível.		

A equação de regressão múltipla desses dez indicadores contra a renda familiar foi a seguinte (as letras que designam os indicadores correspondem às dos listados no quadro 5):

$$RENDA = 0,512 a + 0,439 b + 0,797 c + 0,998 d + 0,361 e + 0,243 f + 0,641 g + 0,685 h + 0,527 i + 0,157 j + 1,412$$

## Definição do valor dos pontos

Para determinar o peso com o qual cada indicador entraria em uma escala de pontos, correlata com renda familiar, os coeficientes da equação anterior foram multiplicados por dez e o resultado arredondado para o inteiro mais próximo na unidade. Esta forma de pontuação resultou em escala que variava de 0, no mínimo, até o máximo de 156 pontos. Os indicadores e seus respectivos pesos estão no quadro 6. Para validar essa escala foi efetuada uma correlação com um fator gerado pela análise fatorial, chamado de *status*, formado por renda, nível educacional e nível profissional. O resultado dessa análise fatorial está no quadro 7.

Quadro 6

## Proposta de Almeida &amp; Wickerhauser

Item	Número de Itens Possuídos						
	0	1	2	3	4	5	6 e +
• Televisor em cores	0	4	7	11	14	18	22
• Rádio	0	2	3	5	6	8	9
• Banheiro	0	2	5	7	10	12	15
• Automóvel	0	4	9	13	18	22	26
• Empregada mensalista	0	5	11	16	21	26	32
<b>Posse de</b>		<b>Pontos</b>					
• Aspirador de pó							6
• Máquina de lavar roupa							8
• VCR-Videocassete							10
• Geladeira							7
<b>Grau de Instrução do Chefe da Família</b>		<b>Pontos</b>					
• Analfabeto ou primário incompleto							0
• Primário completo (quarta série do Primeiro Grau completa)							5
• Ginásio completo (Primeiro Grau completo)							10
• Colegial completo (Segundo Grau completo)							15
• Superior completo							21
		<b>Pontos de Corte</b>					
		<b>Quatro Classes</b>		<b>Cinco Classes</b>			
Classe A	78 +		89 +				
Classe B	51-77		59-88				
Classe C	27-50		35-58				
Classe D	0-26		20-34				
Classe E	—		0-19				

Quadro 7

## Resultados da Análise Fatorial

Variável	Fator 1	Fator 2	Comunalidades
<i>Status</i>			
Educação	0,89	0,28	0,80
Profissão	0,88	0,34	0,88
Renda familiar	0,79	-0,58	0,96
Porcentagem Explicada da Variância	75	13	88

As correlações da escala dessa proposta de reformulação com a renda familiar e com o fator *status*, quando comparadas com essas mesmas medidas do critério em vigor, apresentaram os resultados constantes no quadro 8.

**Quadro 8**

**Comparação entre Proposta e Critério Interior**

	Critério	
	Anterior	Nova Proposta
Renda familiar	0,69	0,71
Status	0,94	0,96

A conclusão foi, então, que a nova escala era estatisticamente melhor do que a anterior.

**Divisão da população em status sócio-econômico**

Para este procedimento foram usados a Análise de Conglomerados e os escores fatoriais definidores de *status* da análise fatorial. Foi classificada uma amostra de 1.363 chefes de famílias e feitas várias análises de conglomerados, utilizando-se desde duas classes sociais até dez, extraíndo-se todas as soluções possíveis.

Contrariando as expectativas, nenhuma das soluções possíveis de duas a dez classes revelou-se estatisticamente válida. Segundo Almeida & Wickerhauser (1991), isso decorreu, principalmente, do fato de, se dispostas as pessoas por ordem de *status*, as graduações de indivíduo para indivíduo serem pequenas, também contribuindo para isso a grande disparidade existente entre as pessoas em seu conjunto.

Essa análise permitiu aos autores concluir que “a hipótese **árvore de natal**, contida no atual sistema (o da existência de um *lumpenproletariat* minoritário brasileiro, nos moldes clássicos europeus), foi invalidada”. Em todas as alternativas testadas, de duas até dez classes, havia sempre parcela ponderável da população compondo a camada mais pobre; assim, concluíram: “Esse é um dos pontos fracos, ou distorções, do atual sistema ABA-Abipeme.”

A análise permitiu, também, verificar que à medida que eram examinadas soluções com maior número de classes, a partir de seis a sete classes, decrescia rapidamente a porcentagem da classe mais alta, chegando a ter dimensão inferior a 1%. Esta constatação

permitiu aos autores efetuar o comentário: “... significa que os ricos mais ricos são realmente uma minoria quantitativamente desprezível no global da população, e que só faz sentido separá-los quando estamos contemplando soluções com *nuances* tais de discriminação, que dificilmente estarão sendo utilizadas na prática de marketing”.

A partir dessas colocações, Almeida & Wickerhauser (1991) deduziram: “Existem, portanto, claras vantagens na adoção de uma solução de 4 ou de 5 classes sociais”.

As soluções para quatro e cinco classes, as de quatro subdivididas — cada classe em duas subclasses — conforme a *cluster analysis*, de uma amostra de 1.363 chefes de família, constam na tabela 1.

**Tabela 1**

**Soluções com Quatro e Cinco Classes**

Classe	Solução com Quatro Classes		Solução com Cinco Classes
Classe A	6,7%	A1 1,6%	1,6%
		A2 5,1%	
Classe B	18,9%	B1 12,5%	18,0%
		B2 6,4%	
Classe C	32,0%	C1 18,1%	25,0%
		C2 13,9%	
Classe D	42,4%	D1 18,2%	32,0%
		D2 24,2%	
Classe E	—	—	24,0%

**Determinação dos limites de classe (os pontos de corte)**

Os procedimentos utilizados para estabelecer os limites de classe foram os seguintes:

- inicialmente, foram ordenados os 1.363 chefes de famílias da amostra utilizada, em ordem decrescente de pontos, pela nova escala de pontos proposta, do primeiro ao último;
- considerando que a classe mais alta era composta pelos 1,6% superiores da amostra de chefes de família, foi possível dizer que os primeiros 22 indivíduos (1,6% de 1.363) eram da classe A; o número de pontos obtidos pelo indivíduo 22 foi adotado como sendo o limite inferior da classe A;
- procedeu-se analogamente para as demais classes, tanto para a opção de quatro classes como para a de cinco.

Quando essa proposta foi aplicada às informações constantes no banco de dados dos *Estudos Marplan*, referentes à amostra representativa de 26.279 famílias, os resultados obtidos para o tamanho de cada classe social foram os que constam na tabela 2. Nesta também são apresentados os dados da Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar (PNAD) da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (FIBGE) (1989), para comparação.

Ainda a título de comparação, apresentamos na tabela 3 os dados da PNAD da FIBGE sobre a quantidade de famílias pobres e paupérrimas na Região Metropolitana de São Paulo, de 1981 a 1987, publicados pelo *Shopping News* (21 jul. 1991).

Tabela 2

### Incidência das Classes Sociais Segundo a FIBGE (PNAD) e os Critérios Anterior e Proposto

Classe	FIBGE (PNAD)		Critérios (Porcentagem da População)		
	Porcentagem da População	Porcentagem da Renda*	ABA-Abipeme	Proposto	
				Cinco Classes	Quatro Classes
A	1,0	15,9	11,0	4,0	8,0
B	9,0	35,6	20,0	13,0	18,0
C	30,0	32,3	33,0	25,5	34,0
D	40,0	13,9	32,0	32,4	41,0
E	20,0	2,3	5,0	25,1	—

\* Renda de salários em 1989.

Tabela 3

### Famílias Pobres e Paupérrimas na Região Metropolitana de São Paulo

Ano	Famílias (Porcentagem da População)		
	Pobres	Paupérrimas	Pobres + Paupérrimas
1981	34,7	11,2	49,5
1983	43,2	18,6	61,8
1985	36,9	13,9	50,8
1986*	25,5	7,3	32,8
1987	42,1	16,3	58,4

\* Ano do Plano Cruzado.

Almeida & Wickerhauser (1991) finalizam o texto com a recomendação de adoção da proposta com quatro ou cinco classes, indiferentemente, por oferecer as seguintes vantagens:

- “Foi desenvolvida com base em dados empíricos, refletindo uma realidade sócio-econômica e não as opiniões dos autores.
- A amostra em que ela se baseou incluiu entrevistas feitas em todo o Brasil, o que representa uma vantagem sobre o sistema anterior, cuja escala de pontos (e apenas esta) se baseou numa amostra maior, representativa apenas dos mercados do Rio e de São Paulo.
- A escala oferece uma amplitude maior e permite que sejam esperados de sua aplicação resultados mais sensíveis e estáveis.
- A nova escala tem correlações um pouco maiores com *status* e com renda familiar, sendo, portanto, estatisticamente, superior à atual.
- Foi inteiramente desenvolvida, a partir de procedimentos analíticos científicos e objetivos, evitando-se decisões com base em preferências pessoais e consensuais.” (Almeida & Wickerhauser (1991).

### ANÁLISE CRÍTICA

Analisando as tabelas 2 e 3, pode-se observar que o Critério ABA-Abipeme atual está longe de representar a realidade da população brasileira mostrada pelos dados da FIBGE e reconhecida pelos próprios autores dessa nova proposta. O novo critério proposto está mais próximo dessa realidade, mas também apresenta problemas, principalmente quando superdimensiona a classe E e subdimensiona as classes C e D. Evidentemente, novas reformulações far-se-ão necessárias para que o critério seja mais preciso e represente a realidade do mercado consumidor brasileiro.

No entanto, as reformulações feitas, bem como as que venham a ocorrer, são apenas paliativas, pois esses critérios pecam em sua essência, já que apresentam grandes problemas metodológicos, como os a seguir expostos.

- A definição de classe social utilizada é muito restrita: “o poder aquisitivo das famílias, operacionalizado como renda familiar”. O aspecto econômico é apenas um entre vários outros importantes para proceder-se à estratificação social. O conceito de classe

é diferente do de estrato social. O Critério ABA-Abipeme utiliza de forma inadequada o termo classe social quando, na verdade, deveria utilizar estrato social.

- Utilização de indicadores que, com o passar do tempo, vão perdendo seu poder discriminador. Por isso, reformulações constantes no método são necessárias. O mesmo já ocorria nos Estados Unidos na década de 30 com a Escala Chapin (1933). Por outro lado, na medida que uma sociedade vai evoluindo e se transformando em uma sociedade industrial de produção em massa, cada vez mais camadas da população passam a ter acesso a maior quantidade de bens sociais, sem significar que os indivíduos de classes que passaram a ter acesso a esses bens tenham, somente por causa deste fato, mudado de classe. É verdade que quando um novo artigo de conforto é lançado pela indústria, geralmente por um fabricante exclusivo com produção pequena e a preço elevado, somente as parcelas da população de renda mais elevada têm acesso a ele; nesse momento, esse produto é, efetivamente, distintivo de estrato social. Porém, à medida em que novos fabricantes surgem, atraídos pelo lucro que a exclusividade do mercado está proporcionando, inicia-se um processo de competição que, via incremento no volume de produção, via aprimoramento e automação dos processos de produção, via utilização de matérias-primas mais baratas e abundantes, tende a reduzir, significativamente, os preços do produto no mercado, possibilitando sua aquisição por grande número de novos estratos de renda. Quanto mais estratos puderem adquirir o produto, mais seu preço tenderá a baixar e estar ao alcance de outros estratos. Desde o início desse processo o produto vai perdendo, gradativamente, suas características de exclusividade e de diferenciador de estratos, até chegar nos estágios finais. É evidente que esta análise não se aplica, indistintamente, a qualquer item de consumo. Itens de consumo que exigem alto investimento de capital, como iates, apartamentos e casas de alto e médio luxo, casas de veraneio, automóveis de luxo etc., vão continuar sendo exclusivos e diferenciadores dos estratos de alto poder aquisitivo. Todavia, a análise é correta quando se trata, principalmente, de aparelhos e itens de conforto no lar, como geladeiras, fogões, lavadeiras (de roupa e de prato), forno de microondas, videocassete, aparelhagens de som etc. Rosenberg (1953) fez interessante análise a esse respeito: "Itens de consumo que requerem grande investimento, tais como aparelhos de televisão, automóveis e mobília, têm, sob o estímulo de longos planos de pagamento, ficado

acessíveis a largos segmentos da população. O fator crucial que a percepção indica é que não há claras, visíveis e inequívocas diferenças entre classes em termos de posse de itens de consumo. A burguesia não se diferencia do proletariado pelo fato de possuir um automóvel".

- Relacionada com a anterior, a não-utilização de indicadores estáveis, mais duráveis no tempo, e que já se mostraram viáveis na teoria e na pesquisa sociológicas, apresentando grandes correlações com renda, status social e estilo de vida como, por exemplo, ocupação.
- Estudos têm mostrado que o Critério ABA-Abipeme, quando aplicado a amostra probabilística de famílias, resulta em uma distribuição de pontos bastante descontínua (Berndt, 1975).
- Estudos têm mostrado que a propalada correlação elevada com renda do Critério ABA-Abipeme não ocorre, a ponto de um de seus críticos ter afirmado: "... o fenômeno renda e o critério de pontos são demasiadamente distintos, para que o primeiro auxilie na interpretação do segundo. Em outras palavras, se alguém está interessado em usar a variável renda na classificação de seus entrevistados, não o faça usando o Critério ABA" (Berndt, 1975).

---

*Faz-se, portanto, urgente a necessidade de desenvolvimento de um novo método, compreendendo variáveis mais estáveis e precisas — não somente reformulações em método que já se mostrou inadequado.*

---

O critério adotado por ABA-Abipeme tem sido muito criticado, principalmente por não utilizar importantes variáveis discriminadoras de classes sociais propostas por inúmeros sociólogos e estudiosos do assunto, como ocupação do chefe de família; local, tipo e tamanho da residência; economias e bens imóveis; renda familiar etc. Além disto, admitindo-se que o critério estivesse correto em sua essência, os críticos questionam por que importantes itens de consumo, discriminadores de classes de renda, não são considerados, como viagens de turismo ao exterior, câmeras de TV, máquina de lavar louça, máquina de lavar prato, forno de microondas etc. Isto tudo faz com que o critério não tenha estabilidade, ocasionando,

ao longo do tempo, ausência de precisão, no sentido de não medir o que pretende medir, deixando de corresponder à realidade do mercado brasileiro. Faz-se, portanto, urgente a necessidade de desenvolvimento de um novo método, compreendendo variáveis mais estáveis e precisas — não somente reformulações em método que já se mostrou inadequado.

## **DIRECIONAMENTOS PARA O ESTABELECIMENTO DE UM NOVO MODELO DE ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL**

Temos trabalhado no desenvolvimento e no teste de um novo método a ser proposto, com base em estudos exploratórios, bibliográficos e documentais efetuados.

A procura de variáveis e indicadores a serem pesquisados para posterior adoção foi realizada visando a atender às qualidades que, conforme os estudos apontaram, um bom modelo deve possuir: estabilidade, precisão, comparabilidade no tempo e no espaço, validade e facilidade de aplicação.

### **Qualidades de um bom modelo**

#### **Estabilidade**

O modelo precisa ter estabilidade no tempo, ou seja, não deve estar sujeito a constantes revisões periódicas para sua adequação à realidade. Desta forma, ficam descartadas as variáveis e os indicadores que, mesmo altamente discriminadores de estratos sociais em determinado momento, não tenham estabilidade ao longo do tempo. Segundo este critério, não é considerada a posse ou o uso de itens de conforto, como eletrodomésticos, eletrônicos, automóveis, viagens e outros assemelhados.

#### **Precisão**

O modelo precisa apresentar consistência e precisão. Se um mesmo elemento for medido várias vezes e por diferentes entrevistadores, os resultados deverão ser sempre idênticos. Em outras palavras, as variáveis e os indicadores utilizados não devem permitir que medições subjetivas sejam realizadas. A objetividade na medição é fator fundamental para a obtenção da precisão. Desta forma, ficam descartados para utilização no modelo as variáveis e os indicadores que dependam de interpretação subjetiva do entrevistador, como classificar o respondente em estrato social segundo a roupa que está vestindo, o automóvel possuído ou a aparência externa de sua residência.

#### **Comparabilidade**

O modelo deve possibilitar que as medições efetuadas sejam comparadas ao longo do tempo e permitam análises evolutivas. Deve permitir, também, que sejam feitas comparações entre medições efetuadas em diferentes regiões do Brasil.

#### **Validade**

A validade diz respeito à correspondência efetiva das medições com o que se pretende medir. A intenção é encontrar medidas que correspondam à estratificação social existente na sociedade brasileira. Como a estratificação é resultante de grande número de fatores, não faz sentido procurar sua validação comparando-a com apenas um desses fatores (só renda, por exemplo). Sua validade será consequência da própria forma de medição. Utilizando-se a grande maioria das variáveis que determinam os estratos, a medição terá, inevitavelmente, validade.

#### **Facilidade de aplicação**

Por melhor que seja o modelo de estratificação empregado, este será de pouca valia se não for de aplicação fácil e rápida. As condições em que a maioria das pesquisas de marketing são realizadas não permitem modelos de estratificação de aplicação demorada ou que solicitem dados de difícil conhecimento ou memorização. Por isso, as variáveis e os indicadores a serem selecionados devem atender à facilidade e à rapidez na aplicação, assim com os dados a coletar devem ser do conhecimento de qualquer membro da família que for entrevistado.

#### **Variáveis em estudo**

Tendo em vista essas qualidades, assim como os estudos realizados, as variáveis que estão sendo estudadas compreendem: educação, renda familiar, ocupação e moradia. A seguir são apresentadas as **justificativas** para a inclusão, no estudo, de cada uma dessas variáveis e dos indicadores a serem utilizados para medi-las.

#### **Educação**

O fator educacional diz respeito à quantidade e à qualidade da educação formal dos indivíduos. São inúmeros os estudos que demonstram a importância deste fator no processo de estratificação social.

A educação desempenha papel fundamental no processo de estratificação social por duas razões básicas. Primeiramente, a educação informa e esclarece os indivíduos sobre uma infinidade de assuntos que vão desde a informação e o esclarecimento dos processos históricos, passando pelo ensinamento das línguas, que permitirão sua auto-aprendizagem pela leitura de livros, jornais e revistas, indo até o ensino e o treinamento em conhecimentos específicos que preparam o indivíduo para exercer as ocupações na sociedade. Segundo Khal (1957), o sistema escolar tem se tornado uma grande instituição não só para o treinamento de pessoas, mas também para sua seleção e sua colocação no mercado de trabalho.

A segunda razão é o processo educacional ter a função de, tão ou mais importante que informar e esclarecer, formar o indivíduo. Formar consiste em moldar o indivíduo em seu caráter, suas atitudes, seu comportamento e até sua psique, no sentido de conscientizá-lo e levá-lo a praticar atos que sejam condizentes com os seus papéis sociais de cidadão, cônjuge, pai, profissional etc.

O conjunto de informação, treinamento e formação que a educação proporciona ao indivíduo irá se traduzir marcadamente nos seus valores, no seu comportamento geral na sociedade, no comportamento para o consumo, na sua capacidade e habilidade profissional, no seu estilo de vida e em infinidade de outras variáveis, conforme verificado por inúmeros

estudiosos e já discutido quando o fator econômico foi apresentado.

Por essas razões, o fator educação exerce papel fundamental no processo de estratificação social de qualquer sociedade moderna, nos dois sentidos, ou porque o estrato social ao qual a família pertence valoriza, estimula e consegue prover seus filhos de educação, ou pelo fato de que, educado, terá comportamentos e oportunidades sociais que o distinguirão daqueles que não tiveram a oportunidade de se educar ou não quiseram.

A educação é especialmente importante para a estratificação social, em qualquer lugar do mundo. Sua significância é por proporcionar o acesso aos bens sociais. A elevação das oportunidades de emprego para um indivíduo é determinada pelo seu nível de escolaridade e há forte associação entre o nível de educação e o de renda (Krauss, 1976). Essa forte associação entre educação e renda é mostrada por Krauss utilizando dados do *U.S. Bureau of Census*, reproduzidos na tabela 4.

Existe, é evidente, grande intercorrelação entre o fator educação, o fator econômico e a variável ocupação do fator social. Todavia, estudos têm demonstrado que o fator educação sozinho responde por parte considerável do processo de estratificação. Inúmeros são os trabalhos de estudiosos que demonstram a importância da educação no processo de estratificação social (Duncan, Featherman & Duncan, 1972;

**Tabela 4**

**Porcentagem da Distribuição das Famílias por Nível de Renda e Educação do Chefe da Família — 1973**

Nível de Educação	Nível de Renda							Total
	1 (Mais Baixo)	2	3	4	5	6	7 (Mais Elevado)	
Escola elementar								
• menos de 8 anos	26	19	15	11	16	11	2	100
• 8 anos	14	15	14	12	23	18	4	100
Colégio								
• 1 a 3 anos	12	11	11	11	28	22	5	100
• 4 anos	6	6	8	10	31	31	8	100
Universidade								
• 1 a 3 anos	4	5	6	8	28	36	13	100
• 4 anos	3	3	4	5	21	40	24	100
• mais de 5 anos	2	2	3	4	18	38	33	100

Fonte: *U.S. Bureau of the Census* (1975, apud Krauss, 1976)

Notas: • Os percentuais originais foram arredondados.

• Os valores das faixas de renda, considerados em dólares de 1973, foram os seguintes: 1 - abaixo de 4,000; 2 - 4,000-5,999; 3 - 6,000-7,999; 4 - 8,000-9,999; 5 - 10,000-14,999; 6 - 15,000-24,999; e 7 - 25,000 e mais.

Sewell & Hauser, 1975; McClendon, 1976; dentre outros). Estudo comparativo realizado por Treiman (1977) mostrou ser elevada a correlação existente entre nível educacional e *status* ocupacional dos indivíduos em diferentes países (0,76) e que, por isso, o nível educacional pode ser utilizado como um indicador adequado do diferencial de habilidades entre os indivíduos.

***Existe, é evidente, grande intercorrelação entre o fator educação, o fator econômico e a variável ocupação do fator social.***

***Todavia, estudos têm demonstrado que o fator educação sozinho responde por parte considerável do processo de estratificação.***

A escala para educação é praticamente a mesma que a maioria dos pesquisadores tem utilizado, com pequenas adaptações à realidade brasileira:

- pós-graduação completo;
- curso superior completo;
- curso superior incompleto ou menos de quatro anos de curso superior completados;
- Segundo Grau completo ou três anos de curso colegial completados;
- Segundo Grau incompleto ou menos de três anos de colegial completados;
- Primeiro Grau completo ou oito anos de escola completados;
- segunda fase do Primeiro Grau incompleta ou menos de oito anos de escola completados;
- primeira fase do Primeiro Grau completa ou quatro anos de escola completados;
- primeira fase do Primeiro Grau incompleta ou menos de quatro anos de escola completados;
- analfabeto ou nenhum ano de escola completado.

#### **Renda familiar**

O fator econômico está relacionado aos meios de que dispõem os indivíduos de uma sociedade para ter acesso aos bens sociais. Uma pessoa pode adquirir bens sociais ou através da riqueza já possuída (consumindo a própria riqueza ou apenas o seu rendimento) ou através da renda financeira advinda da remuneração de seu trabalho.

Inúmeros indivíduos, em uma sociedade capitalista, dispõem de bens acumulados (herdados ou obtidos) que lhes permitem usufruir, privilegiadamente, dos bens sociais sem que tenham, necessariamente, de trabalhar. Geralmente, correspondem a porcentagem muito pequena da população. A maioria esmagadora depende da renda de seu trabalho para a aquisição e o consumo dos bens sociais. Como essa renda tem grande variabilidade, em função da ocupação e da experiência de cada indivíduo, e como o acesso ao tipo e ao local de moradia, aos produtos de consumo relacionados ao conforto e ao bem-estar, à cultura e ao lazer, à educação e à saúde (quando não-públicas) etc. depende do nível da renda familiar, a renda passa a ser uma variável de estratificação social, a princípio fácil e simples de ser trabalhada. Em estudo profundo, Caplovitz (1967) evidencia de forma marcante a crueldade da diferenciação nos padrões e hábitos de consumo das camadas de menor renda da população dos Estados Unidos, cujos resultados devem se aplicar de forma extremamente mais cruel à população de baixa renda no Brasil.

Quando famílias e indivíduos são elencados no Brasil e em outras sociedades capitalistas, de acordo com os seus níveis de renda, são encontradas enormes diferenças. Apresentamos, na tabela 5, dados da Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar da FIBGE, de 1981 e 1989, que mostram essa grande variabilidade.

**Tabela 5**

#### **Distribuição de Renda no Brasil — 1981 e 1989**

Porcentagem da População	Porcentagem da Renda	
	1981	1989
10 mais ricos	45,0	51,5
30 nem ricos nem pobres	34,7	32,3
60 mais pobres	20,3	16,2
Totais	100,0	100,0

**Notas:** • Distribuição do rendimento mensal do trabalho de todas as pessoas ocupadas com rendimento de trabalho.

• Exclui o rendimento da população da área rural da Região Norte.

Além dessa enorme diferença entre as diversas classes de renda, há diferenças também muito grandes na composição dessas classes nas diversas regiões do Brasil, conforme mostra Pastore (1982) na tabela 6.

**Tabela 6**  
**Estrutura de Classe da População por Região**

Classes	Porcentagem da População					
	Brasília	Rio de Janeiro	São Paulo	Região Sul	Região Este	Região Nordeste
Alta	6	6	4	3	2	1
Média	69	62	60	39	41	33
Baixa	25	32	36	58	57	66
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Pastore (1982)

Diferenciação semelhante pode ser encontrada em outras sociedades industrializadas ou já em estágios de pós-industrialização. Veja-se, por exemplo, o caso de desigualdade na distribuição da renda familiar nos Estados Unidos, conforme consta na tabela 7.

**Tabela 7**  
**Distribuição da Renda Familiar nos Estados Unidos — 1991**

Número de Famílias (em 1.000)	Porcentagem	Classe de Renda Familiar Anual (em dólares de 1991)
663	1	Mais de US\$ 232,320
2.653	4	Entre US\$ 102,359 e 232,320
9.948	15	Entre US\$ 61,491 e 102,358
13.264	20	Entre US\$ 42,041 e 61,490
13.264	20	Entre US\$ 29,045 e 42,040
13.264	20	Entre US\$ 16,846 e 29,044
13.264	20	Abaixo de US\$ 16,846
Totais	66.320	100

Fonte: U.S. Census Bureau, Congressional Budget Office, House Ways and Means Commitee, World Almanac, In: *The Boston Sunday Globe*, Jan. 19, 1992. A-10/11.

Portanto, quanto à possibilidade de acesso aos bens sociais, não restam dúvidas de que o fator econômico é altamente restritivo e, como tal, estratifica a população de qualquer sociedade.

O fator econômico compreende variáveis tipicamente usadas pela ciência econômica para estratificar

a sociedade. No entanto, a maioria quase absoluta dos sociólogos, apesar de considerá-la importante, não concorda com a sua utilização exclusiva. Para esses sociólogos, o fator econômico explica parte do fenômeno da estratificação social, mas não todo. Muitos indivíduos são ricos ou detêm grande rendimento que lhes possibilita a aquisição da maioria dos bens sociais desejados, sem que tenham, por isso, alto conceito na sociedade.

Veja-se o caso, por exemplo, no Brasil, dos banqueiros do jogo de bicho, dos contrabandistas, dos traficantes, de empresários pouco éticos e de várias pessoas detentoras de grandes fortunas ou grandes rendas em atividades ou ocupações que recebem pouca ou nenhuma consideração da sociedade. Por outro lado, ocupações que têm grande importância para a sociedade, como cientistas, médicos, engenheiros, professores etc. e, por isso, alto prestígio ocupacional, detêm renda não-correspondente a esse prestígio e, às vezes, infinitamente discrepante da recebida por aqueles acima mencionados. Mesmo entre pessoas que exercem ocupações com o mesmo prestígio há grandes diferenças na renda, advindas de condicionantes do mercado de trabalho.

Parsons (1940) ilustrou de forma muito interessante a ocorrência desses fatos, que os sociólogos denominam de **inconsistência de status**: o estabelecimento da correspondência entre o nível de renda dos indivíduos e o seu correlativo *status* de renda. Sob este aspecto, Coleman & Rainwater (1978) apresentaram interessante discussão baseada em resultado de pesquisa. Se houvesse correspondência direta entre o nível de renda recebida e a quantidade de *status* de renda possuída por um indivíduo, então alguém que ganhasse US\$ 20,000/ano teria o dobro de *status* de outro ganhando apenas US\$ 10,000/ano. E, utilizando o mesmo raciocínio, alguém que ganhasse US\$ 5,000,000/ano teria 500 vezes o *status* de outro que ganhasse apenas US\$ 10,000/ano. Apesar de o dinheiro apresentar o caráter de uma variável classificatória, significando dizer que alguém ganhando US\$ 10,000/ano tem mais *status* do que alguém ganhando US\$ 9,000/ano, a razão da medida do *status* entre eles não reflete exatamente a mesma razão da medida de suas rendas. Qual será a corres-

pondência entre renda monetária e *status*? Utilizando uma medida de *status* relativo, esses autores obtiveram a correspondência, exposta na tabela 8, entre renda e *status*, em pesquisa com duas amostras de 600 elementos na cidade de Boston, Ma, Estados Unidos, em 1970 e 1971.

**Tabela 8**

**Correspondência entre Nível de Renda e Status (Média Geométrica dos Dados da Pesquisa de 1971)**

Renda US\$	Status	Renda US\$	Status	Renda US\$	Status
1,800	22	9,200	105	41,300	221
2,900	28	10,000	114	59,700	318
3,800	42	11,900	131	78,200	342
4,900	57	13,500	132	98,500	362
5,800	68	15,600	137	180,000	565
6,900	78	18,500	180	360,000	644
8,100	98	27,400	211	720,000	615

**Nota:** O *status* nível 100 corresponde ao Sr. MIM (*Mr. Absolutely Average Man-in-the-Middle*), um indivíduo médio cuja média de renda é US\$ 9,000.

**Fonte:** Coleman & Rainwater (1978)

Essas colocações mostram que, ao utilizarmos renda como indicador de *status*, deveremos tomar cuidado ao estabelecer a relação correta entre renda e *status*. Coleman & Rainwater (1978) sugerem a seguinte fórmula para o estabelecimento dessa relação:

$$Si = (\text{Renda}) \text{ elevada à potência } (0,6) \text{ dividida por } 2,5$$

A renda familiar deve ser pesquisada na moeda em vigor no País e imediatamente transformada em dólares. O número de pessoas que vivem dessa renda deve ser determinado. Devem ser testadas a renda familiar e a renda familiar *per capita* para verificar qual das duas variáveis melhor se adapta ao modelo. A divisão da renda familiar pelo número de pessoas que dela vivem dar-nos-á a renda familiar *per capita*.

A renda familiar *per capita* parece ser a variável que mais diz respeito ao padrão de vida da família como um todo, do que apenas a renda familiar. Parece óbvio que duas famílias, com renda familiar idêntica de, por exemplo, US\$ 5,000, terão padrões de vida completamente diferentes se uma for composta por casal com apenas um filho e a outra por casal com quatro filhos.

Serão criados, a partir dos dados coletados, intervalos para a renda familiar e para a renda familiar *per capita*, aos quais serão atribuídos pontos, de acordo com a fórmula apresentada por Coleman & Rainwater (1978).

### Ocupação

São inúmeras as variáveis componentes do fator social do indivíduo. Uma delas, a ocupação, ou melhor expressando, o prestígio ocupacional, tem sido eleita pelos sociólogos como de extrema importância, se não a mais importante, para o processo de estratificação. As ocupações exercidas pelos indivíduos em uma sociedade diferem largamente em importância, para a própria sociedade, nas condições em que a ocupação é exercida, no poder sobre outros que a ocupação empresta ao seu ocupante, na renda e em outros benefícios auferidos, na estabilidade do emprego, nos privilégios auferidos e na estima e no prestígio junto à sociedade. Além disso, o indivíduo consome grande parte de sua existência exercendo sua ocupação, o que a torna o centro dos seus principais contatos sociais. As amizades são desenvolvidas, principalmente, centradas nos contatos com os colegas do local onde a ocupação é exercida.

Por outro lado, estudos psicológicos têm demonstrado a existência de grande correlação entre a atividade profissional exercida pelo indivíduo e o seu perfil psicológico, que pode ser explicada de duas maneiras não mutuamente excludentes: o indivíduo escolhe sua ocupação em função de sua personalidade ou a ocupação escolhida interfere, muda e molda sua personalidade — que os psicólogos chamam de viés profissional.

Com conjunto tão grande como esse de indicadores de diferenciação, fica evidente que a ocupação exercida pelo indivíduo tem peso muito elevado no processo de estratificação social. Os sociólogos logo perceberam a importância da ocupação como determinante do processo de estratificação social, principalmente em uma sociedade moderna, grande, complexa e industrializada. Portanto, a ocupação, medida segundo seu prestígio, é sem dúvida uma importante variável do fator social a ser considerada no processo de estratificação.

A escala que a princípio se pretende utilizar para ocupação é a sugerida por Coleman (1983), a seguir reproduzida com pequenas alterações e adaptações.

(Descrição do respondente — se aposentado, pergunte qual era sua ocupação ou se a respondente for viúva, pergunte qual era a ocupação do seu esposo: \_\_\_\_\_).

- Altos executivos de corporações, **bem-sucedidos** no mundo profissional (médicos e advogados de sucesso), **ricos** proprietários de negócios.
- Empregados de segundo escalão de grandes corporações, proprietários de negócios de tamanho médio (10 a 20 empregados), profissionais de moderado sucesso (dentistas, engenheiros etc.), professores universitários.
- Gerência média, professores de escolas de Primeiro e Segundo Graus, trabalhadores sociais, profissionais menores.
- Proprietários de pequenas empresas (2 a 4 empregados), técnicos, vendedores, trabalhadores em escritório e funcionários civis com nível salarial médio.
- Artesãos, pequenos empreiteiros, supervisores de fábrica, balconistas de baixo salário, trabalhadores em escritório, empregados do correio.
- Trabalhadores em linha de montagem de média especialização, motoristas de ônibus e caminhões, policiais e bombeiros, entregadores, carpinteiros, pedreiros.
- Empregados em trabalhos marginais semi-especializados, zeladores, operários de fábricas com pagamentos mínimos, trabalhadores em serviços (frentistas de postos de gasolina etc.).
- Desempregados crônicos — trabalhadores diaristas, não-especializados; dependentes da ajuda social.

#### Moradia/habitação

Mack (1951) fez um estudo no qual mostrou poder a moradia ser utilizada como índice de classe social, pois tem alta correlação com ocupação. Duncan &

Duncan (1955) efetuaram pesquisa relacionando a distribuição espacial das residências e a estratificação ocupacional e chegaram à conclusão de existir maior associação entre a desigualdade ocupacional e a desigualdade na distribuição residencial do que em qualquer um dos usuais indicadores de *status* sócio-econômico.

Outros estudiosos também chegaram à conclusão de que a variável moradia/habitação/residência é altamente discriminadora da estratificação social. A forma, o local, o tipo e o tamanho da residência apresentam alta correlação com a estratificação sócio-econômica dos indivíduos. Estes habitam conforme seus valores e hábitos e nos limites que suas posses permitem.

Optamos por três entre os inúmeros e possíveis indicadores da variável moradia, em virtude da objetividade e da facilidade de medição oferecidas, para após as análises ser escolhido aquele que melhor apresente relação com a estratificação social: número de cômodos na residência, número de quartos e número de banheiros.

#### Outras variáveis

Para que possa ser verificada a existência de correlação com a estratificação social, também serão coletados dados sobre as variáveis: raça, nacionalidade, cor e região de nascimento; número de pessoas da família que vivem na residência e as com mais de 15 anos; se vive em casa própria ou alugada; e as utilizadas pelos critérios ABA-Abipeme e Almeida & Wickerhauser, para efeito de comparações com o modelo a ser proposto. ◆

#### RESUMO

Neste estudo apresenta-se, em uma perspectiva histórica, os critérios de classificação sócio-econômica do consumidor brasileiro desenvolvidos por ABA-Abipeme, sobre os quais é feita uma análise crítica. Com base nessa análise e em pesquisa bibliográfica, são apresentados direcionamentos para o estabelecimento de um novo e mais adequado método.

**Palavras-chave:** classes sociais, estratos sociais, classes sócio-econômicas, estratos sócio-econômicos, classificação sócio-econômica, estratificação sócio-econômica, critérios de classificação sócio-econômica, métodos de classificação sócio-econômica.

#### ABSTRACT

This study presents the ABA-Abipeme socioeconomic stratification methods in a historic perspective, and a critical analysis. The study also shows suggestions to establish a new method.

**Uniterms:** social classes, social stratus, socioeconomic classes, socioeconomic stratus, socioeconomic classification, socioeconomic stratification, socioeconomic classification methods, socioeconomic stratification methods.

- ALMEIDA, Pergentino M. & WICKERHAUSER, Hilda. O critério ABA-Abipeme: em busca de uma solução. Um estudo e uma proposta submetidos à ABA — Associação Brasileira de Anunciantes — e Abipeme — Associação Brasileira dos Institutos de Pesquisa de Mercado —, abr./jun. 1991.
- ANUNCIANTES rejeitam redefinição de classes. *Folha de S. Paulo*, 30 set. 1991. p.3-8
- BARROS, Mauro Rubens de. *Folha de S. Paulo*. 16 set. 1979.
- BERNDT, Alexander. Critérios de classificação econômica em pesquisas de mercado. *Revista de Estudos de Administração*, São Paulo, Fundação Armando Alvares Penteado, v.1, n.2, p.7-18, out./dez. 1975.
- BOM demais para ser verdade. *Revista Exame*, 24 jul. 1991. p.74-75
- CAPLOVITZ, David. *The poor pay more*. New York, The Free Press, 1967.
- CHAPIN, Stuart. *The measurement of social status*. Minnesota, University of Minnesota Press, 1933.
- COLEMAN, Richard P. The continuing significance of social class to marketing. *Journal of Consumer Research*, v.10, Dec. 1983. p. 265
- COLEMAN, Richard P. & RAINWATER, Lee. *Social standing in America: new dimensions of class*. New York, Basic Books, 1978.
- DUNCAN, Otis Dudley & DUNCAN, Beverly. Residential distribution and occupational stratification. *The American Journal of Sociology*, v.60, p.493-503, Mar. 1955.
- DUNCAN, Otis D.; FEATHERMAN, David L.; DUNCAN, Beverly. *Socioeconomic background and achievement*. New York, Seminar, 1972.
- FAMÍLIAS pobres na região metropolitana de São Paulo. *Shopping News*, 21 jul. 1991. p.10
- FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICAS — FIBGE. Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar — PNAD, 1981 e 1989.
- GRANDES empresas formam associação dissidente. *Gazeta Mercantil*, 15 jan. 1992. p.34
- KAHL, Joseph A. *The American class structure*. New York, Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1957.
- KRAUSS, Irving. *Stratification, class and conflict*. New York, The Free Press, 1976.
- MACK, Raymond W. Housing as an index of social class. *Social Forces*. v.29, p.391-400, 1951.
- McCLENDON, McKee J. The occupational status attainment process of males and females. *American Sociological Review*, n.41, p.52-64, 1976.
- MIDDLE-CLASS life is only a memory for many workers and More or less may be the American way. *The Boston Sunday Globe*, Jan. 19, 1992. A-10/11.
- O CRITÉRIO ABA/Abipeme. *Revista Mercado Global*, p.41-84, jan./fev. 1984.
- PARSONS, Talcott. An analytical approach to the theory of social stratification. *The American Journal of Sociology*, v.XLV, n.6, p.841-862, May 1940.
- PASTORE, José. *Inequality and social mobility in Brazil*. Estados Unidos, University of Wisconsin Press, 1982.
- ROSENBERG, Morris. Perceptual obstacles to class consciousness. *Social Forces*, v.32, n.1, p.22-27, Oct. 1953.
- SEWELL, William H. & HAUSER, Robert M. *Education, occupation, and earnings*. New York, Academic Press, 1975.
- TREIMAN, D. *Occupational prestige in comparative perspective*. New York, Academic, 1977.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS. Money income in 1973 of familie and persons in the United States. Washington, D.C., Government Printing Office, Series P-60, n.97, p.77, Jan. 1975. In: KRAUSS, Irving. *Stratification, class and conflict*. New York, The Free Press, 1976.