

**Universidade de São Paulo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Sociologia
Programa de Pós-Graduação em Sociologia**

Edison Ricardo Emiliano Bertoncelo

Classes sociais e estilos de vida na sociedade brasileira

São Paulo

2010

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

**Universidade de São Paulo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Sociologia
Programa de Pós-Graduação em Sociologia**

Classes sociais e estilos de vida na sociedade brasileira

Edison Ricardo Emiliano Bertoncelo

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia do Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Doutor em Sociologia.

Orientador: Prof. Dr. Brasília Sallum Jr.

São Paulo

2010

*À minha família, por tudo.
À Camila, por todo amor e compreensão,
sem os quais a caminhada não seria
possível.*

Agradecimentos

Este trabalho se beneficiou do ambiente intelectual e das amizades que me cercaram na Universidade de São Paulo.

Tive o privilégio de ver as versões iniciais do projeto de doutorado lidas por colegas da área de Sociologia e de outras áreas acadêmicas durante os seminários de projeto coordenados pelo Prof. Dr. Paulo Roberto de Menezes.

Os comentários feitos e as questões levantadas por Nadya Guimarães e Álvaro Comin, por conta do Exame de Qualificação, contribuíram enormemente para a conformação final deste trabalho.

Agradeço à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo pela concessão da bolsa de doutorado e pelo apoio financeiro para realização desta pesquisa. Agradeço também à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela concessão de bolsa de doutorado-sanduíche, que me permitiu realizar estágio doutoral no Departamento de Sociologia da Universidade de Essex (Inglaterra).

Agradeço especialmente ao Prof. Brasília Sallum Jr. Sua dedicação ímpar e enorme capacidade intelectual me inspiraram desde o ingresso no Mestrado e sempre orientarão minha conduta como sociólogo e acadêmico. Não é nenhum exagero ou mero formalismo dizer que, sem seu apoio intelectual e seus conselhos, este trabalho não teria sido possível. Claro, assumo toda a responsabilidade pelos erros e falhas que este texto possa conter.

Resumo

O objetivo principal deste trabalho é investigar a formação das classes sociais na sociedade brasileira como possíveis coletividades que balizam a sociabilidade cotidiana e configuram estilos de vida. Para tanto, inicialmente faço uma breve incursão pela literatura de estratificação social e análise de classe, de forma a identificar os dilemas teóricos que caracterizam o campo de análise de classes atualmente. Investigo, então, se os padrões de escolha dos agentes sociais em domínios diversos da prática (alimentação, cuidados de si, cultura, etc.) variam segundo a classe e outros fatores, como gênero e idade. A hipótese principal é que a classe é um fator relevante para explicar os padrões de escolha dos agentes sociais e a formação de estilos de vida.

Palavras-chave: classe, coletividade, estilo de vida, cultura, sociabilidade

Abstract

This study aims at investigating the process of social class formation as social collectivities which shape social relations and lifestyles in the Brazilian society. We initially engage with the recent literature on social stratification and class analysis, in order to depict the main theoretical dilemmas which characterize that scientific field. Then, social agents' practices in different domains are examined in order to reveal the principles which might shape the probability of such practices (class, gender, age, etc.). We expect that class remain a central factor to explain the patterns shaping social agents' practices and the formation of lifestyles.

Key words: class, collectivity, lifestyle, culture, sociability

Sumário

Introdução

p. 1-32

Os estudos de classe no campo neoweberiano: o Programa de Nuffield pp. 2-14

A análise de classes no campo neomarxista pp. 14-19

Classes como coletividades sociais: a perspectiva analítica de Pierre Bourdieu pp. 20-26

Problema de pesquisa e hipóteses pp. 20-32

Capítulo 1 – Classe e consumo: a formação das classes como coletividades sociais pp. 33-70

A literatura sociológica sobre classe e consumo: uma revisão pp. 34-56

Dilemas teóricos, problema e metodologia de pesquisa pp. 56-70

Capítulo 2 – Classe, consumo e estilos de vida na sociedade brasileira pp. 71-105

Os espaços dos estilos de vida: oposições simbólicas e princípios de organização pp. 72-83

A estrutura de classes na sociedade brasileira pp. 84-90

Conclusões pp. 90-94.

Capítulo 3 – Práticas alimentares, gênero e classes pp. 106-142

As lógicas das práticas alimentares pp. 106-112

Classe e padrões de consumo no campo da alimentação pp. 112-119

Alimentação, classe e economia doméstica pp. 119-137

Conclusão pp. 137-140

Capítulo 4 – Corpo e classe: autoapresentação e cuidados de si pp. 143-172

O corpo nas Ciências Sociais pp. 143-157

Apresentação de si e classes: classes incorporadas e corpos de classe na sociedade brasileira pp. 157-162

Civilização versus Distinção pp. 162-170

Conclusão pp. 171-172

Capítulo 5 – Classe, Educação e Cultura pp. 173-209

Capital cultural versus escolha racional pp. 176-185

Trajatória social, gosto, educação e cultura pp. 185-201

Conclusão pp. 201-209

Capítulo 6 – (Re)definindo as fronteiras de classe na sociedade brasileira pp. 210-240

Bibliografia

pp. 241-254

Apêndices

pp. 255-282

Apêndice 1 - Montante absoluto e relativo das despesas com itens diversos por categoria ocupacional pp. 255-272

Apêndice 2 - Resultados da Análise de Múltiplas Correspondências: contribuições relativas das modalidades para os eixos interpretados pp. 273-278

Apêndice 3 - Ajuste do modelo de Regressão Logística apresentado no capítulo 5 p. 279

Apêndice 4 - Perfil dos respondentes das classes latentes (capítulo 5) p. 280

Apêndice 5 - Códigos das ocupações que compõem as categorias ocupacionais usadas no estudo pp. 281-282

Introdução

O tema desta tese é o *espaço das classes sociais* na sociedade brasileira. Nela, quero investigar a formação das classes enquanto possíveis coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana, configurando estilos de vida. Para apreender esse processo, analiso os modos como as classes condicionam as práticas de consumo e as fronteiras simbólicas demarcadas com base nessas práticas. Ora, se essas fronteiras simbólicas forem percebidas como significativas pelos agentes sociais, é provável que delineiem divisões sociais que conformam as práticas cotidianas, os processos de interação e associação social, enfim, as relações sociais em contextos diversos de ação.

A análise de classes geralmente não toma a questão da *formação das classes* como uma preocupação central. No Programa de *Nuffield*, um dos principais centros de produção científica no campo da estratificação social (e análise de classes), as classes são concebidas como categorias analíticas que identificam os elementos ou as barreiras do ambiente externo de ação do ator racional. No campo neomarxista, cujo principal expoente é o sociólogo norte-americano Erik Olin Wright, as classes sociais são vistas como localizações dentro das relações de produção que podem dar origem a formas de ação de coletiva. Talvez tenha sido o sociólogo francês Pierre Bourdieu o principal pesquisador a ter construído um modelo teórico e analítico voltado para a investigação das formas de sociabilidade baseadas nas classes. A meu ver, *o principal problema no campo da análise de classes é o modo de concebê-las*: seriam as classes atores coletivos? Seriam elas categorias que identificam o sistema de oportunidades e restrições que confronta o ator racional? Seriam elas coletividades sociais? Dessas diferentes concepções, derivam diferentes maneiras de definir as fronteiras que possivelmente separam os agentes sociais e diferentes estratégias metodológicas para investigar esses processos sociais.

Nesta introdução, faço uma breve incursão sobre a produção teórica e empírica recente no campo da análise de classes, de modo a construir o problema de pesquisa que orientará este estudo¹.

As classes na teoria sociológica contemporânea

O principal eixo que estrutura o campo da análise de classes atualmente é, a meu ver, um que opõe, de um lado, perspectivas que enfocam a construção de esquemas de posições de classe com base em dimensões objetivas (definidas *a priori* pelo pesquisador) que buscam captar as principais divisões sociais geradas pelo funcionamento do mercado e processos produtivos (em que se destacam os sociólogos John Goldthorpe e Erik Olin Wright) e, de outro, perspectivas que tomam as classes como possíveis coletividades sociais trazendo ao centro da investigação a dimensão cultural (simbólica) e as práticas classificatórias (e classificáveis) dos agentes sociais (em que se destaca Pierre Bourdieu).

Os estudos de classe no campo neoweberiano: o Programa de Nuffield

O chamado **Programa de Nuffield**, cujo principal expoente é o sociólogo britânico John Goldthorpe, é uma das principais referências na produção teórica e empírica no campo da análise de classes atualmente (GOLDTHORPE; MARSHALL, [1992] 1997). A gênese e dinâmica desse conjunto de estudos estão ligadas a uma apropriação peculiar da teoria sociológica clássica e aos embates com a teoria e pesquisa sobre estratificação social levadas a cabo nos Estados Unidos.

¹ Há diversos balanços sobre a produção na análise de classes produzidos na literatura sociológica nacional e internacional. Entre eles, Crompton, 2003; Savage, 2000; Scalón, 1999; Bertonecelo, 2009.

Nessa última, a estratificação das sociedades é concebida em termos de um sistema de papéis sociais funcionalmente diferenciados e hierarquizados segundo sua importância para o funcionamento do sistema social (PARSONS, 1964). Sob essa perspectiva, a estratificação social pode ser entendida como um mecanismo de integração social. A hierarquia de funções e os diferenciais de recompensas materiais e simbólicas expressam valores institucionalizados no sistema social e internalizados pelos atores sociais (DAVIS; MOORE, [1945] 1996).

Os estudos mais recentes sobre o tema nos Estados Unidos (especialmente de Otis Blau, Peter Duncan e Donald Treiman) foram bastante influenciados pela teoria funcionalista. Em geral, tais estudos argumentam que os processos alocativos no sistema social seriam crescentemente conformados pelos valores do “universalismo” e do “desempenho” (componentes dos dilemas de orientação parsonianos), sob o impacto dos imperativos funcionais associados aos processos de industrialização e diferenciação social. Em tais estudos, as ocupações são distribuídas em escalas e hierarquizadas segundo variáveis socioeconômicas, como renda e qualificação educacional. Concebe-se que essa hierarquia expressa diferenciais de recompensas materiais e simbólicas conformados pelos valores institucionalizados no sistema social (BLAU; DUNCAN, 1967; TREIMAN, 1977).

Diferentemente, a teoria e pesquisa sobre estratificação social (mais especificamente, os estudos sobre classe) na Sociologia britânica foram em grande parte influenciadas pela tradição sociológica clássica, conformada pelas teorias marxista e weberiana. A influência marxista direcionou o foco de muitos estudos para grupos de trabalhadores manuais e para a possível constituição deles como atores coletivos (LOCKWOOD, [1960] 1996). Foi, no entanto, a teoria weberiana que inspirou mais

diretamente os modelos teóricos e os aparatos conceituais que deram fundamento às proposições e pesquisas nessa área.

Como aspecto mais geral da influência weberiana (Weber, 1982), a famosa distinção entre classe, *status* e partido foi apropriada como uma forma de diferenciar as diversas dimensões da estratificação social e de acentuar a possibilidade de conflitos em torno das diferentes formas de distribuição de poder. Com base nisso, a perspectiva norte-americana sobre estratificação social foi criticada por reduzir a estrutura social a seus componentes normativos (*status*), marginalizando, dessa forma, os componentes materiais (SCOTT, 1996). Essa ênfase sobre a dimensão normativa – que conforma as expectativas de recompensas materiais e simbólicas – impediria que se captasse o elemento do conflito gerado pela escassez (CROMPTON, 2003).

Na perspectiva analítica mais sintética, baseada na teoria weberiana, a estratificação social é concebida como uma estrutura conformada por componentes materiais e normativos que se interconectam empiricamente. Com base nesse entendimento, a distinção weberiana entre situação de classe e classe social foi apropriada como uma forma de investigar como as relações econômicas que estruturam diferentes situações de classe se conectam a relações não-econômicas. O conceito de classe social permitiria, portanto, captar a imbricação empírica entre classe e *status*.²

A essa vertente de intenção sintética, podemos contrapor outra que sublinhou as dimensões instrumental e coercitiva da vida social com base na obra weberiana. Destaco a obra de Frank Parkin (1975). Nela, a estrutura social das sociedades modernas é conformada por duas estratégias antagônicas. Uma delas é a estratégia de *monopolização*, em que os indivíduos e grupos em posições sociais privilegiadas

² Nesse sentido, Giddens (1975) cunhou o conceito de estruturação para dar conta dos processos pelos quais relações tipicamente econômicas se transformam em sistemas estruturados de relações sociais baseados em classe. De forma semelhante, Lockwood ([1958] 1989) buscou captar os componentes materiais e simbólicos que estruturam a estratificação social ao propor um esquema analítico diferenciando as classes em termos de três dimensões: econômica, relacional e normativa.

mobilizam mecanismos de fechamento social para restringir o acesso a essas posições e aos recursos e recompensas associadas a elas. Por outro lado, os indivíduos e grupos excluídos de posições sociais privilegiadas buscariam ampliar o acesso a recursos socialmente valorizados, através de estratégias de *usurpação*.

Os estudos sobre estratificação social baseados em *Nuffield* foram conformados pelas distintas formas de apropriação da obra weberiana na Sociologia britânica. Enfatizou-se a distinção entre as formas de distribuição de poder e o componente do conflito entre os atores sociais por recursos e posições sociais valorizadas.³ Igualmente importante, nota-se, em tais estudos, uma oscilação entre as duas formas principais de apropriação da teoria weberiana, aquela mais sintética e a outra que enfatiza as dimensões instrumentais e coercitivas da vida social. Ao longo do tempo, as preocupações sintéticas deram lugar a uma teorização unidimensional, baseada na teoria da ação racional (TAR).

John Goldthorpe e seus colaboradores têm produzido os principais estudos de classe dentro daquilo que foi denominado de Programa de *Nuffield* (GOLDTHORPE; MARSHALL, [1992] 1997). Com exceção dos estudos sobre os trabalhadores afluentes (que enfocaram as teses sobre a diluição da fronteira entre trabalho manual e não-manual – LOCKWOOD *et al.*, 1969), seus estudos de classe enfocaram a construção de um esquema de posições de classe que captasse as principais divisões produzidas pelo funcionamento do mercado e sistema produtivo, de forma a investigar o impacto dessas divisões sobre as chances de vida, especialmente chances de mobilidade social e de sucesso em trajetórias educacionais. Por isso, esse esquema não tem uma forma hierárquica claramente definida, diferentemente das escalas de prestígio ou de *status*

³ Ver, entre outros, Goldthorpe, Llewellyn e Payne (1987).

socioeconômico (GOLDTHORPE; LLEWELLYN; PAYNE, 1987; ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992; BREEN; HOTTMAN, 1995; GOLDTHORPE, 2007a).

Em um dos primeiros estudos, Goldthorpe, Llewellyn e Payne (1987) construíram um esquema de posições de classe pela agregação de 36 categorias ocupacionais em termos de situações de mercado e de trabalho (LOCKWOOD, [1958] 1989). A situação de mercado se refere às fontes e níveis de rendimentos das ocupações e outras condições de emprego, tais como grau de estabilidade econômica, oportunidades de promoção, incrementos salariais, etc. A situação de trabalho se refere à posição dentro dos sistemas de autoridade e controle que regulam os processos produtivos (GOLDTHORPE, LLEWELLYN E PAYNE, 1987, p. 40).

Esse esquema foi parcialmente alterado em estudos posteriores.⁴ O esquema diferencia posições ocupacionais inicialmente em termos do *status* empregatício: empregador, autônomo e empregado. Entre estes últimos, os mais numerosos, as posições de classe são diferenciadas em termos de relações de emprego. Estas se expressam sob duas formas típico-ideais de contratos empregatícios, que emergem das exigências criadas pelas relações entre empregador e empregado, quais sejam, o monitoramento do trabalho e o grau de especificidade do capital humano. De um lado, os contratos de *trabalho* definem relações de emprego em que o monitoramento do trabalho pode ser feito por supervisão direta da produção obtida e em que o capital humano mobilizado para a produção é relativamente abundante. Esse tipo de contrato regula tipicamente as relações de trabalho de *trabalhadores manuais*. De outro lado, os contratos de *serviço* definem relações de emprego em que o monitoramento do trabalho é relativamente difícil devido à especificidade do capital humano e à delegação de autoridade. Esse tipo de contrato estabelece relações de emprego de longo-prazo com

⁴ Erikson e Goldthorpe (1992) argumentam que o esquema de classes mais recente revela mais claramente que o objeto da análise de classe são as posições, definidas em termos de relações de emprego, e não as pessoas que ocupam tais posições.

maiores benefícios (escalas salariais, planos de pensão, estabilidade no emprego, possibilidade de progressão na carreira) e maior autonomia no trabalho, como uma forma de produzir um alinhamento de interesses entre empregador e empregado. Formas modificadas ou mistas de contrato são definidas, resultando em onze posições de classe (ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992; GOLDTHORPE; MCKNIGHT, 2006; GOLDTHORPE, 2007a). Em tal esquema, as variações nas chances de vida são explicadas em termos dos diferentes tipos de recompensa e incentivo associados aos diferentes tipos de contrato de trabalho (BREEN, 2005).⁵

Quadro 1

Esquema de Posições de Classe

<i>Classe</i>		<i>Regulação do emprego</i>
I	Profissionais, administradores e gerentes de nível alto	Contrato de serviços
II	Profissionais, administradores e gerentes de nível baixo	Contrato de serviços
IIIa	Empregados não-manuais de rotina (nível alto)	Mista
IIIb	Empregados não-manuais de rotina (nível baixo) – geralmente mulheres	Contrato de trabalho
IVa	Pequenos empregadores	–
IVb	Pequenos proprietários, conta própria	–
IVc	Pequenos empregadores rurais	–
V	Técnicos de nível baixo e supervisores de trabalho manual	Mista
VI	Trabalhadores manuais qualificados	Contrato de trabalho
VIIa	Trabalhadores manuais não-qualificados	Contrato de trabalho
VIIb	Trabalhadores rurais	Contrato de trabalho

Fonte: Erikson e Goldthorpe (1992).

Os estudos de mobilidade social são centrais nessa perspectiva analítica. Quando medidas em termos absolutos (fluxos empiricamente observáveis de entrada e de saída das posições de classe), as taxas de mobilidade social permitem revelar níveis variados de associação, ao longo do tempo, entre indivíduos e famílias, de um lado, e posições de classe, de outro. Se tais níveis forem elevados, as posições de classe podem dar origem

⁵ Segundo Breen (2005), as diferenças entre o esquema de posições de classe baseado nas situações de mercado e de trabalho das ocupações e aquele baseado em relações de emprego são mínimas, pois as divisões sociais definidas com base no primeiro ou no segundo critério são bastante similares. Ademais, em ambos os casos, as diferenças teoricamente identificadas são tidas como base de desigualdades nas chances de vida que podem ser empiricamente examinadas.

a formações demográficas, ou seja, formações em que há grande probabilidade de permanência de indivíduos e famílias nas mesmas posições de classe do ponto de vista intra e intergeracional. A formação das classes do ponto de vista demográfico pode facilitar a emergência de identidades culturais e políticas comuns aos indivíduos e famílias em uma mesma posição de classe. As classes, então, podem se constituir como coletividades socioculturais ou sociopolíticas. Quando medidas em termos relativos (que controlam os efeitos das variações no tamanho das categorias de origem e destino), as taxas de mobilidade social permitem calcular as chances de indivíduos de diferentes origens de classe de alcançarem certos destinos sociais. Nesse sentido, servem como um indicador do grau de abertura ou fluidez de uma sociedade (KURZ; MULLER, 1987; GOLDTHORPE, LLEWELLYN E PAYNE, 1987; ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992, 2002). Os estudos de classe nessa perspectiva tenderam a privilegiar a investigação do impacto das posições de classe sobre as taxas relativas de mobilidade, quer dizer, sobre as chances de ascensão, descenso ou reprodução social (BREEN; ROTTMAN, 1995; ERIKSON; GOLDTHORPE, 2002).

Talvez as evidências empíricas mais importantes produzidas por tais estudos sejam aquelas que demonstram a persistência de diferenciais de chances de vida – especialmente chances de mobilidade social e de sucesso educacional – associadas a diferentes posições de classe em sociedades capitalistas avançadas (as chamadas *regularidades macrossociais*), apesar de mudanças nas estruturas de classe ao longo das últimas décadas (aumento relativo das ocupações não-manuais e redução relativa das ocupações manuais) e dos esforços dos governos nessas sociedades em universalizar o acesso à educação em todos os seus níveis. Em outras palavras, as chances de indivíduos de diferentes origens sociais de alcançarem destinos relativamente mais elevados e percorrerem trajetórias educacionais levando a qualificações valorizadas

permaneceram extremamente desiguais nessas sociedades (GOLDTHORPE, 1996a; BREEN; GOLDTHORPE, 1997).

Nos últimos anos, a produção teórica e empírica dos autores vinculados a *Nuffield* tem se voltado para a construção de um modelo teórico que permita explicar tais regularidades macrossociais, dando menor ênfase a questões como a formação de coletividades de classe. De fato, em sua “primeira” versão, o Programa de *Nuffield* buscava investigar a possível formação de categorias demográficas e sociopolíticas com base em posições de classe (GOLDTHORPE; LLEWELLYN; PAYNE, 1987). De forma similar, alguns estudos anteriores sobre os “trabalhadores afluentes” ou sobre frações de trabalhadores não-manuais tentavam dar conta não apenas das chances de vida desses indivíduos e famílias com base em suas posições de classe, mas também dos padrões culturais ou normativos que informavam suas condutas sociais (LOCKWOOD, [1958] 1989, [1960] 1996, [1966] 1996; LOCKWOOD et al., 1969; GOLDTHORPE; LOCKWOOD, [1963] 1996). Em sua versão mais recente, diferentemente, sublinha-se que o objeto da teoria sociológica deve ser a explicação da estabilidade das relações de classe, quer dizer, da forte resistência a mudanças demonstrada pelas relações de classe e chances de vida associadas a ela (GOLDTHORPE; MARSHALL, 1992; BREEN; ROTTMAN, 1995; GOLDTHORPE, 2007a). Argumenta-se, com base no *individualismo metodológico*, que a explicação das referidas regularidades macrossociais deve ser buscada na dimensão microssocial, isto é, aquelas devem ser entendidas como resultados (não-esperados) de ações e escolhas individuais.

Uma versão da teoria da ação racional é formulada para dar conta dos processos de decisão que ocorrem no nível micro e que sustentam as regularidades observadas no nível macro. A versão construída por Goldthorpe assume uma racionalidade de força intermediária, quer dizer, de tipo subjetivo e situacional (ao modo de Popper). Quer

dizer, os fins da ação não são incorporados ao modelo explicativo (portanto, permanecem exógenos a ele) e se concebe que as ações sociais são informadas por crenças subjetivamente formuladas com base nas informações disponíveis nas situações de ação, abandonando-se a proposição de que os atores sociais teriam conhecimento perfeito acerca do ambiente de ação. A ação racional orienta-se, segundo os autores, para a *satisfação* do critério de eficiência, uma vez que as situações de ação seriam demasiadamente complexas para permitirem a *maximização* de interesses. As principais proposições desse modelo explicativo sustentam que os atores sociais têm objetivos [*goals*], meios alternativos para persegui-los e, ao escolherem entre diferentes cursos de ação, tendem a avaliar seus custos e benefícios relativos (GOLDTHORPE, 1996a, 2007a).

A análise de classes oferece para esse modelo explicativo os elementos para a identificação do ambiente condicional (externo) em que o ator racional age, ambiente esse conformado pela estrutura de oportunidades e restrições que confronta o ator externamente (os recursos potencialmente disponíveis, a probabilidade de sucesso ou fracasso em um dado curso de ação, os custos e benefícios prováveis associados a um curso de ação, etc.). Uma vez conhecidos os contornos principais do ambiente externo e dado o pressuposto analítico de que a ação se orienta pela norma da eficiência, os fins da ação podem, então, ser vistos como formas de adaptação eficiente às pressões externas. Em outras palavras, as escolhas dos atores são, na verdade, estratégias adaptativas frente à estrutura de oportunidades e restrições que determina os custos e benefícios relativos de diferentes cursos de ação.

Assim, por exemplo, no caso dos filhos da classe trabalhadora, deixar a escola após o período de estudos obrigatórios e optar por um curso profissionalizante que leve a um ofício manual seriam escolhas racionais (de fato, as mais racionais e eficientes)

diante da estrutura de oportunidades e restrições que se impõe sobre os atores localizados nessa posição de classe: recursos escassos relativamente aos custos prováveis de períodos mais longos de estudo; rendimentos de trabalho decrescentes ao longo do tempo no seio familiar, especialmente no período em que os custos da educação dos filhos se tornam potencialmente maiores (associados à entrada no ensino superior); riscos relativamente maiores associados ao possível fracasso do filho em trajetórias educacionais mais ambiciosas, pois isso impediria o ingresso em posições de classe superiores e tornaria menos provável a obtenção posterior de trabalho manual. Diferentemente, no caso daqueles com origens sociais em posições de classe mais elevadas (como a “classe de serviços”), a escolha por trajetórias mais ambiciosas e prolongadas redundando em qualificações educacionais valorizadas seria a escolha mais racional: a probabilidade de desemprego de longa duração é menor; os rendimentos do trabalho são progressivos ao longo do tempo (portanto, os custos adicionais produzidos pelo “prolongamento dos estudos” impactariam relativamente menos); os riscos de fracasso educacional podem ser compensados mais facilmente com a mobilização de outros tipos de recursos (redes sociais, capital econômico), evitando, com isso, o risco de mobilidade descendente.

O Programa de *Nuffield* tem influenciado um conjunto de pesquisas sobre estratificação social e também tem sido alvo de diversas críticas. Enquanto alguns autores argumentam que o esquema de classes de Goldthorpe capta adequadamente as divisões sociais resultantes das relações de emprego nas sociedades capitalistas avançadas – tomando este esquema como o mais adequado para apreender os “efeitos de classe” sobre um conjunto de fenômenos sociais (MARSHALL *et al.*, 1989; EVANS, 1992; BREEN; ROTTMAN, 1995) –, outros afirmam que este não é o caso. Scott (1996, 2000, 2002), Scott e Morris (1996) e Edgell (1993) criticam o esquema e,

de forma mais geral, a perspectiva de análise de classe vista até aqui por não incorporar adequadamente as relações de propriedade e o processo de formação das classes “superiores” (grandes proprietários capitalistas e rentistas). A literatura feminista, por sua vez, considera inadequada a estratégia metodológica de considerar a família como unidade de análise e derivar a posição dela daquela do chefe de família, além de focar as trajetórias de homens adultos nos estudos sobre mobilidade social. Esse tipo de enfoque impede que se capte como a segmentação do mercado de trabalho em termos de gênero conforma a estrutura de classes e os padrões de mobilidade social (WITZ, 1995; CROMPTON, 1995, 1996, 2003).⁶

Igualmente relevante tem sido o enorme debate em torno da natureza e orientações políticas da “classe de serviços”. De um lado, Goldthorpe utiliza este conceito para abarcar em uma mesma posição de classe ocupações gerenciais e profissionais, com base no argumento de que os indivíduos nessas ocupações teriam uma orientação essencialmente conservadora do ponto de vista político, porque se inclinariam para a manutenção de suas posições sociais privilegiadas (GOLDTHORPE, 1995). De outro lado, alguns autores sustentam que a chamada “classe de serviços” deveria ser dividida em termos do controle de ativos produtivos – aos moldes do neomarxista Erik Olin Wright – dando origem a frações profissionais, gerenciais e empresariais. O ponto chave do argumento é que, das diferentes propriedades relacionais desses ativos (em termos da capacidade de acumulação, grau de convertibilidade e mobilidade espacial etc.) emergiriam diferentes padrões de mobilidade social e geográfica, orientações políticas, estilos de vida, entre outros (SAVAGE, 1988; SAVAGE et al., 1992; BUTLER; SAVAGE, 1995).

⁶ Para um contraponto, ver Goldthorpe ([1983] 1996). Voltarei a isso em um capítulo posterior.

Note-se, enfim, que a incorporação da análise de classes dentro do modelo teórico da ação racional teve conseqüências paradoxais. Por um lado, tendo como função identificar os componentes ou barreiras do ambiente de ação postulado pelo referido modelo teórico, a análise de classes ganhou um fundamento mais sólido no interior do campo neoweberiano se comparado com outro baseado apenas na capacidade de produzir evidências empíricas “significativas” (GOLDTHORPE; MARSHALL, 1992). No referido artigo, a utilidade da análise de classes para a Sociologia é defendida em termos de sua capacidade de produzir correlações significativas entre posições de classe e fenômenos sociais diversos. Na teoria da ação racional, a análise de classes se torna parte de um modelo explicativo, e não apenas de uma perspectiva descritiva. Por outro lado, dados os *pressupostos epistemológicos* especificados pelo modelo teórico da ação racional (a ação humana seria essencialmente racional e estruturada por um sistema de recompensas e punições externo aos atores sociais), o escopo da análise de classes é reduzido à identificação do ambiente condicional de ação e à investigação das regularidades macrossociais que resultam das estratégias adaptativas dos atores racionais. Enquanto alguns estudos iniciais tentaram construir uma perspectiva analítica sintética centrada na investigação dos processos de formação de coletividades de classe (LOCKWOOD *et al.*, 1969; GOLDTHORPE; LLEWELLYN; PAYNE, 1987), a teorização e produção empírica recentes no Programa de *Nuffield* tornaram-se essencialmente unidimensionais, sublinhando, ao modo dos estudos de estratificação social de Frank Parkin, a *instrumentalidade* da ação social e a natureza *coercitiva* da ordem social.⁷ Embora seja sublinhado que a teoria da ação racional permite incorporar sistematicamente a capacidade de escolha dos atores sociais, o que se sobressai na análise são atores *adaptando-se* ao ambiente externo. De fato, vemos atores fazendo

⁷ Para uma investigação dos pressupostos epistemológicos da tradição sociológica clássica, ver Alexander, 1982-3.

“escolhas” entre cursos de ação que já estão pré-determinadas de antemão: as mais eficientes diante da estrutura de oportunidades e restrições que se impõe a partir de fora. Por marginalizarem os componentes normativos da vida social (valores, normas, códigos, símbolos), a voluntariedade da ação desaparece nos estudos de classe vinculados a *Nuffield*. Quer dizer, a ação torna-se *mecânica*, movida por fatores puramente externa aos atores sociais.⁸ Em suma, o paradoxo reside no fato de que a ênfase na ação acaba por sublinhar o peso do ambiente externo.

A análise de classes no campo neomarxista

Dois desafios importantes atingiram o campo marxista nas últimas décadas do século passado. Um deles decorreu da crescente complexidade da estrutura social nas sociedades capitalistas avançadas devido à constituição e ampliação de uma camada gerencial e profissional. Na tradição marxista, argumentou-se que o processo de reprodução capitalista tenderia a polarizar a estrutura social em torno das posições de capitalistas e trabalhadores. Essa divisão estrutural tenderia a se materializar em uma polarização política (e boa parte dos esforços de teóricos marxistas voltou-se para a explicação dos processos que medeiam essa passagem), que resultaria na superação revolucionária do capitalismo (MARX; ENGELS, [1848] 1998). Outro desafio dizia respeito à emergência de novos atores coletivos que não tinham base no proletariado e, mais do que isso, formas de ação coletiva que não pareciam expressar o conflito entre capital e trabalho (OFFE, 1985).

⁸ Contrariamente, um estudo de Paul Willis (1977) sobre trajetórias educacionais de crianças oriundas da classe operária tenta incorporar os *padrões simbólicos* que medeiam a reprodução de classe e, de forma mais ampla, a reprodução das sociedades capitalistas. De fato, o referido estudo tenta mostrar que os filhos de classe operária, os *lads*, livre e entusiasticamente adentram posições subordinadas na estrutura de classes porque infundem o trabalho manual de *significados positivos*, embora essa escolha, objetivamente, resulte em seu aprisionamento permanente a posições relativamente inferiores e precárias no sistema capitalista (voltarei a esse tema em um capítulo posterior).

Os teóricos marxistas tentaram lidar com essas questões de maneiras diversas (POULANTZAS, 1979; CARCHEDI, 1977; CROMPTON; GUBBAI, 1977). A estratégia de Erik Olin Wright tenta superar o argumento da polarização estrutural e política. A escolha por analisar mais detidamente os estudos de Wright baseia-se no fato de que este autor vem conduzindo o empreendimento teórico e empírico de maior fôlego no campo neomarxista da análise de classe.⁹

Enquanto o enfoque dos estudos anteriores de Wright se voltava para os modos como as relações de dominação constituíam divisões sociais (WRIGHT, [1976] 1996), a atual perspectiva de análise de classes do autor enfoca as relações de exploração, que são, segundo ele, a característica distintiva de uma teoria marxista de classe. Tal perspectiva foi primeiramente apresentada em *Classes* (1985) e seus fundamentos têm como base o modelo teórico de John Roemer (1982), um autor marxista que tentou dar conta das relações de exploração utilizando uma versão da teoria dos jogos. Seguindo as linhas gerais dos argumentos de Roemer, Wright afirma que as relações de exploração em qualquer sociedade têm como base as *relações de propriedade de ativos produtivos*. As relações de exploração são definidas com base no critério da *opressão econômica*, segundo o qual o bem-estar material da classe exploradora depende causalmente da privação da classe explorada do controle de ativos produtivos, e com base no critério da *apropriação*, segundo o qual o bem-estar material da classe exploradora depende causalmente do esforço da outra (WRIGHT, 1985, 1997).

As localizações de classes são “posições dentro das relações sociais de produção...” em um dado modo de produção (WRIGHT, 1989, p. 13). Um *modo de produção* qualquer é caracterizado por relações de propriedade constituídas em torno de um ativo produtivo. Em uma dada *formação social*, articulam-se diferentes modos de

⁹ Sua obra tem influenciado um conjunto de estudos comparativos internacionais nas últimas décadas. No Brasil, o trabalho de Wright foi incorporado em um estudo de Santos (2002).

produção e mecanismos de exploração, pois há diversos ativos produtivos desigualmente distribuídos. Com essa distinção entre modo de produção e formação social (POULANTZAS, 1979), Wright tenta dar conta da complexidade estrutural das sociedades capitalistas avançadas. Em formações sociais desse tipo, o mecanismo de exploração constituído em torno das relações de propriedade sobre os meios de produção (ativos de capital) é dominante e define a principal divisão de classe: capitalistas e trabalhadores. Articulados a ele, operam dois outros mecanismos de exploração: um deles relacionado com o controle sobre ativos organizacionais e outro relacionado com ativos de qualificação (WRIGHT, 1989, pp. 17-23).

As relações de propriedade constituídas com base nos ativos de qualificação e organização produzem um conjunto de localizações contraditórias na estrutura de classes das sociedades capitalistas avançadas, distintas das duas classes polarizadas com respeito às relações de propriedade propriamente capitalistas. Tais localizações de classe são contraditórias com respeito às relações de exploração. Embora aqueles que controlam ativos de qualificação e de organização ocupem posições privilegiadas na apropriação do excedente socialmente produzido, eles estão sujeitos ao mecanismo de exploração capitalista, através do qual parte do produto de seu trabalho é apropriada pelos proprietários dos meios de produção. Em consequência disso, os interesses objetivos que emergem dessas localizações de classe são essencialmente contraditórios, fazendo emergir orientações políticas potencialmente ambivalentes. Por estarem na interseção de diferentes mecanismos de exploração, os ocupantes das localizações contraditórias de classe podem defender os interesses da classe capitalista, da classe trabalhadora ou ainda interesses específicos à sua classe.

Portanto, as “novas” classes médias ganharam uma posição estrutural peculiar nos trabalhos de Wright, sendo definidas em função de relações de propriedade de ativos

produtivos. Essa conceituação teve implicações para o papel político das classes sociais. O proletariado não aparece mais como o único ator coletivo revolucionário das sociedades capitalistas e nem mesmo como o ator coletivo central e, além disso, o socialismo não é concebido como o futuro provável do capitalismo. De fato, dado o pressuposto de que os atores sociais se orientam para a ampliação dos retornos de seus ativos produtivos, Wright argumenta que os ocupantes das localizações contraditórias se inclinariam para a supressão das relações de propriedade baseadas no mecanismo de exploração tipicamente capitalista, tornando-se a classe dominante em uma formação social distinta, em que as relações de propriedade de ativos de qualificação ou de organização se tornassem dominantes (WRIGHT, 1989, pp. 23-31).

O esquema resultante possui doze localizações de classe em sua versão mais desagregada. Os proprietários (controladores de ativos de capital) são diferenciados segundo a quantidade de empregados; os não-proprietários, em termos das relações de propriedade dos ativos de qualificação e organização (ver Quadro 2).¹⁰

¹⁰ As relações de propriedade dos ativos organizacionais são operacionalizadas em termos de posições gerenciais e de supervisão. As primeiras se distinguem em termos do poder decisório sobre o processo produtivo. As posições de supervisão são definidas em termos do poder de supervisão sobre o trabalho alheio. A operacionalização do conceito de ativo de qualificação é mais complexa e depende de títulos ocupacionais, credenciais educacionais e de uma medida de autonomia no trabalho. Os especialistas (*experts*) incluem todos os profissionais, e os gerentes (por título ocupacional) e técnicos, ambos com título universitário. Os trabalhadores qualificados (*skilled workers*) incluem professores de escola, artesãos, gerentes e técnicos sem título universitário, e trabalhadores de escritório e de vendas com título universitário e autonomia no trabalho (Wright, 1989, p. 141-54, 303-17).

Esquema de Posições de Classes de Wright

Relação com os meios de produção

Proprietários		Empregados				
Número de empregados	+10	Capitalistas	Gerentes especializados	Gerentes qualificados	Gerentes não-qualificados	gerentes
	2-9	Pequenos empregadores	Supervisores especializados	Supervisores qualificados	Supervisores não-qualificados	supervisores
	0-1	Pequena Burguesia	Especialistas	Trabalhadores qualificados	Trabalhadores não-qualificados	não-gerentes
			Especialistas	Qualificados	Não-qualificados	

Relação com a autoridade

Relação com recursos escassos

Fonte: Wright (1989, p. 25).

Precisamente pelo fôlego empírico e teórico dos trabalhos de Wright, críticas foram direcionadas a diversas dimensões de sua obra. Talvez a crítica mais frequente questione a conexão entre relações de propriedade de ativos produtivos e relações de exploração (BURRIS, 1989; SAVAGE; WARDE; DEVINE, 2005). Embora tais relações de propriedade possam gerar capacidades diferenciais de apropriação do excedente social, não fica claro se há, de fato, relações de exploração, especialmente quando consideramos o controle de ativos de qualificação e de ativos organizacionais. As relações de exploração implicam, como vimos, que os que controlam ativos produtivos não apenas mobilizam estratégias de fechamento social que buscam reproduzir a escassez relativa de seus ativos, mas também se apropriam do trabalho daqueles excluídos do controle desses ativos. Aqueles que controlam ativos de qualificação e organizacionais exploram, de fato, os que estão privados do controle desses ativos ou simplesmente estão em melhores condições de resistir à exploração de seu trabalho? A meu ver, Wright não consegue esclarecer essa questão

satisfatoriamente. Em última análise, a perspectiva analítica de Wright não se diferencia muito, nesse ponto, da perspectiva neoweberiana que enfoca os mecanismos de fechamento social (PARKIN, 1975; MURPHY, 1988).¹¹

Creio, no entanto, que o principal problema da perspectiva de Wright refere-se à conexão entre classe e ação coletiva, pela centralidade dessa questão para a teoria marxista. Wright tenta conectar esses elementos construindo um modelo teórico complexo que distingue um nível micro – apreendido pelos conceitos de localização de classe, consciência de classe e práticas de classes – e um nível macro, conformado pela estrutura de localizações de classe (WRIGHT, 1997, pp. 185-215). O problema é que esse modelo especifica um pressuposto marxista tradicional de que os interesses que orientam a ação são estruturados essencialmente pelo ambiente material conformado pelas relações de produção. Por isso, ele não vai muito além da estratégia marxista de ligar classe e ação coletiva pelo elo mediador da consciência de classe (LOCKWOOD, [1981] 1988). Como nos ensina Lockwood (1992), a imagem marxista de uma sociedade dividida em duas classes antagônicas – e da formação de uma classe como um sujeito histórico – implica a existência de fortes elos de solidariedade moral unindo seus membros e a teoria marxista – pelo menos em sua vertente analítica – não consegue dar conta da formação desses elos, porque não incorpora sistematicamente os componentes normativos da vida social.¹²

¹¹ Uma crítica semelhante poderia ser feita em relação aos trabalhos de Aage Sorensen (2000), em que exploração é definida como a apropriação de uma fatia do excedente social *maior* do que os custos associados à produção e reprodução dos ativos produtivos. Essa *sobrevalorização* ocorre com base em estratégias de fechamento social que restringem o acesso a esses ativos produtivos. Para uma crítica aos argumentos de Sorensen, ver Goldthorpe, 2000.

¹² Para uma visão sobre a vertente analítica do marxismo, ver Roemer, 1989.

Classes como coletividades sociais: a perspectiva analítica de Pierre Bourdieu

A perspectiva analítica de Pierre Bourdieu enfoca o processo de formação de coletividades sociais e os modos como elas balizam a sociabilidade cotidiana. Há uma intenção fundamentalmente sintética que se expressa na tentativa de superar as antinomias clássicas da sociologia (estrutura e ação, material e simbólica, estratégico e interpretativo), incorporando os componentes objetivos que estruturam a vida social bem como as práticas de classificação dos agentes que delinham fronteiras nas relações sociais (BOURDIEU, [1989] 2005a). Essa intenção sintética é explicitada na ruptura com três postulados da tradição marxista:

“ruptura com a tendência para privilegiar as substâncias [...] em detrimento das *relações* e com a ilusão intelectualista que leva a considerar a classe teórica, construída pelo cientista, como uma classe real, um grupo efetivamente mobilizado; ruptura com o economicismo que leva a reduzir o campo social, espaço multidimensional, ao campo econômico, às relações de produção econômica constituídas assim em coordenadas do espaço social; ruptura, por fim, com o objetivismo, que caminha lado a lado com o intelectualismo e que leva a ignorar as lutas simbólicas desenvolvidas nos diferentes campos e nas quais está em jogo a própria representação do mundo social...” (Bourdieu, 2005b, p. 133).

Em seu principal trabalho sobre classes sociais (*La Distinction*), Bourdieu ([1979] 2008) investiga os determinantes sociais do gosto e, mais especificamente, conecta a capacidade de julgamento ou o juízo estético às classes sociais.¹³ Para captá-los, o autor propõe investigar a gênese do princípio gerador e unificador das práticas sociais (o *habitus*) como produto da incorporação de uma condição de classe e de seus condicionamentos sociais. Classe é definida por Bourdieu (ibid., p. 97) como um

“conjunto de agentes situados em condições homogêneas de existência, impondo condicionamentos homogêneos e produzindo sistemas de disposições homogêneas, próprias a engendrar práticas semelhantes, além de possuírem um conjunto de propriedades comuns, propriedades *objetivadas*, às vezes, garantidas juridicamente – por exemplo, a posse de bens ou poderes – ou *incorporadas*, tais como os *habitus* de classe – em particular, os sistemas de esquemas classificatórios”.

¹³ Para uma análise da apropriação da tradição sociológica clássica por Bourdieu, ver Brubaker (1985).

Há três dimensões analiticamente distintas que se interconectam empiricamente: a dimensão do espaço social, a do habitus e a do espaço simbólico.

O espaço social é “construído na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto de propriedades que atuam no universo social considerado, quer dizer, apropriadas a conferir, ao detentor delas, força ou poder neste universo.” (BOURDIEU, 2005b, pp. 133-4). O espaço social é um espaço multidimensional de posições. Cada agente ou conjunto de agentes ocupa uma *posição relativa* nesse espaço segundo sua posição na distribuição das propriedades relevantes consideradas para construí-lo. As propriedades *primárias* do espaço social correspondem ao volume global de capital possuído pelo agente e pela composição ou estrutura de seu capital. O conceito de capital se refere aos recursos ou poderes “que definem as probabilidades de ganho em um campo determinado” (ibid., p. 134). O conceito de capital econômico é concebido de modo amplo por Bourdieu, englobando renda, relação com os meios de produção e posses materiais. O capital cultural pode existir sob três formas distintas, mas inter-relacionadas. Bourdieu enfatiza que o capital cultural é, em um sentido, *incorporado* sob a forma de disposições para apreciar e se apropriar de objetos da “cultura legítima”, institucionalizada no sistema educacional e em aparatos culturais (museus e galerias de arte). Essas disposições incorporadas podem adquirir, através do sistema escolar e universitário, uma forma *institucionalizada* (credenciais). Além disso, essas disposições informam as escolhas de consumo dos agentes sociais, objetivando-se em bens e práticas, e modalidades de consumo (*forma objetivada*). Definindo “as probabilidades de ganho em um campo determinado...” (Bourdieu 2005b, p. 134), capital cultural e capital econômico estruturam, de forma autônoma, as desigualdades socialmente existentes. Ressalte-se, neste ponto, que a perspectiva de Bourdieu distingue-se das outras vistas anteriormente (e do *mainstream*

da análise de classe) por conceber gostos e práticas culturais como fatores que estruturam as probabilidades de ganhos em diferentes campos sociais.¹⁴

Assim, o espaço social é construído segundo duas dimensões principais: volume e composição do capital possuído pelo agente. Tais dimensões são apreendidas sincrônica e diacronicamente. A diacronia se refere às *trajetórias modais*, que são as trajetórias percorridas com mais frequência pelos agentes ligando origens e destinos particulares e que representam os modos típicos de apropriação do capital (BOURDIEU, 2008, pp. 103-6).

São essas dimensões (volume e composição do capital, e trajetórias modais), segundo Bourdieu, que diferenciam mais fortemente posições relativas no espaço social por conformarem as principais linhas de divisão e conflito em sociedades capitalistas avançadas, “com base nas quais os agentes têm mais possibilidades de se dividirem e de voltarem a agrupar-se realmente em suas práticas habituais, além de se mobilizarem ou serem mobilizados... pela e para a ação política, individual ou coletiva.” (Ibid., 101).¹⁵ Em *A Distinção*, vemos que o espaço social (que é, na verdade, um mapa “sociológico” da sociedade francesa dos anos de 1970) é estruturado por dois eixos formando quatro quadrantes. O eixo vertical corresponde ao volume de capital total e o eixo horizontal a duas espécies de capital: à esquerda, o capital cultural, e, à direita, o capital econômico. Bourdieu distingue três grandes classes ao longo do primeiro eixo: classe burguesa (região superior), pequena burguesia (região intermediária) e classe manual (região inferior). Ao longo do outro eixo, são diferenciadas frações de classe segundo a composição do capital. De um lado (à direita), vemos as frações cujo volume de capital

¹⁴ Em seu estudo sobre a sociedade francesa, Bourdieu argumenta que o componente mais valorizado do capital cultural refere-se ao controle da “cultura legítima” e à estética do desinteresse, que conforma uma “capacidade para neutralizar as urgências habituais e suspender as finalidades práticas, [uma] inclinação e aptidão duradouras para uma prática sem função prática...” (BOURDIEU, 2008, p. 55).

¹⁵ Bourdieu utiliza ocupações como indicadores das posições relativas no espaço social, pois elas frequentemente indicam – especialmente nas sociedades capitalistas – a participação relativa dos agentes na apropriação de capital cultural e econômico.

é determinado especialmente pela posse de capital econômico (ex.: empresários, comerciantes, etc.). Do outro lado, estão as frações distinguidas em termos da posse de capital cultural (professores, intelectuais, etc.). Por sua vez, o eixo diacrônico diferencia regiões do espaço social em termos das trajetórias coletivas das frações de classe (de decadência ou ascensão) e de seus padrões típicos de recrutamento e composição.

As posições no espaço social diferenciam-se relacionalmente em termos de condicionamentos sociais de diversos tipos (constituindo diferentes condições de classe), sendo que o principal deles é a distância relativa à necessidade material. Uma dada condição de classe é incorporada pelos agentes ao longo do processo de socialização, conformando os *habitus* de classe, que são sistemas de disposições duráveis e transponíveis que orientam as percepções, ações e classificações dos agentes em campos sociais diversos. Como um sistema de disposições, *habitus* não pode ser confundido com hábito, que implica uma mera repetição ou rotinização de ações. Embora o *habitus* carregue as marcas das estruturas externas, ele delimita, ao mesmo tempo, um espaço para a improvisação e a criatividade dos agentes. As práticas sociais são resultado da interação dos sistemas de esquemas de ação incorporados com as estruturas externas, quer dizer, das disposições dos agentes com as lógicas operantes e relações de poder nos diversos campos sociais. O *habitus* é, ao mesmo tempo, uma estrutura *estruturada*, por ser produto da incorporação das propriedades relacionais do espaço, e uma estrutura *estruturante*, por operar como princípios pré-reflexivos que regulam as escolhas dos agentes e que fixam probabilidades de ação.¹⁶

Pela mediação do *habitus* e sua capacidade de gerar práticas classificáveis e classificadoras, o espaço social transmuta-se em espaço simbólico e as práticas dos

¹⁶ A noção de disposições enfatiza o caráter pré-reflexivo do princípio orientador das práticas sociais. Essa noção de prática segue uma tradição formada por filósofos como Heidegger, Merleau-Ponty e Wittgenstein, que situaram o ator em suas práticas, em contraposição a outra que o via fundamentalmente como um sujeito de representações (TAYLOR, 1993).

agentes tornam-se signos de distinção. O espaço simbólico é o espaço dos estilos de vida, definidos como “conjunto unitário de preferências distintivas que exprimem, na lógica específica de cada um dos subespaços simbólicos – mobiliário, vestuário, linguagem e *hexis* corporal – a mesma intenção expressiva...” (BOURDIEU, 2008, p. 165). Essas retraduições expressivas, que dão certa homogeneidade às práticas dos agentes de uma mesma classe independentemente de qualquer intencionalidade, decorrem de uma propriedade particular do habitus, qual seja, a *transponibilidade*. O *habitus* produz continuamente transposições sistemáticas requeridas pelas condições particulares das práticas dos agentes. Essa unidade expressiva se manifesta através do *gosto de classe*, a “fórmula geradora que se encontra na origem do estilo de vida”, pois constitui “a propensão e aptidão para a apropriação – material e/ou simbólica – de determinada classe de objetos ou de práticas classificadas e classificantes...” (Ibid., p. 165). Nesse sentido, o *habitus* tende a produzir uma homologia entre o espaço simbólico e o espaço social (e um conjunto de homologias entre os diferentes campos sociais), de forma que a hierarquia de estilos de vida exprime, simbolicamente, as diferenças objetivas do espaço social, o que tende a naturalizar as desigualdades entre os agentes sociais.

As propriedades dos estilos de vida são constituídas *relacionalmente*, no interior das disputas em torno da apropriação de práticas e objetos disponíveis na sociedade. Tais disputas são, ao mesmo tempo, instrumentais e expressivas, pois os agentes se orientam para os objetos e práticas de um campo social em termos de estratégias de “maximização” do capital simbólico conformadas no interior das expectativas estruturadas pelo *habitus*. A objetivação dessas lutas simbólicas em distintos estilos de vida tende a demarcar fronteiras simbólicas e sociais. Como salienta Bourdieu, o gosto é o “operador prático da transmutação das coisas em signos distintos e distintivos, de

distribuições contínuas em oposições descontínuas; ele faz com que as diferenças inscritas na *ordem física* dos corpos tenham acesso à *ordem simbólica* das distinções significantes” (BOURDIEU, 2008, pp. 166; grifos do autor).

Como podemos ver, as disputas simbólicas constituem a dimensão chave da “luta de classes” para Bourdieu. Estas são disputas essencialmente classificatórias e envolvem a definição do conteúdo (objetos e práticas) da cultura legítima, os modos legítimos de dele se apropriar e a hierarquização dos diferentes estilos de vida. Embora as disputas simbólicas sejam parcialmente condicionadas pelas propriedades objetivas do espaço social, elas também impactam sobre ele, delimitando fronteiras sociais (WACQUANT, 1991). Por isso, a incorporação dessas propriedades através do *habitus* é, ao mesmo tempo, uma incorporação das classificações dominantes e, conseqüentemente, uma “naturalização” do mundo. Precisamente porque os agentes mobilizam os capitais acumulados nessas disputas simbólicas, as frações dominantes tendem a levar ampla vantagem sobre as demais frações de classe, tendo maior probabilidade de impor seus padrões de julgamento e classificação nos diversos campos sociais. Embora ocupando lugar central nas teorias marxistas como sujeito histórico de superação do capitalismo, as frações trabalhadoras se encontram, na teoria de Bourdieu, em situação extremamente desfavorável nas disputas em torno dos sistemas classificatórios que sustentam as relações de dominação de classe.

A meu ver, o modelo teórico de Bourdieu permite construir uma perspectiva de análise de classe que avança em relação às demais em termos de sua capacidade de sintetizar dimensões diversas da vida social¹⁷. Nela, as classes sociais se distinguiriam umas das outras em termos de estilos de vida internamente coerentes e unificados. Estes

¹⁷ Não há espaço aqui para discutir em detalhes as principais críticas à teoria de Bourdieu. Por isso, remeto o leitor aos seguintes textos, que abordam questões centrais dessa teoria. Em Jenkins (1992) e Alexander (1995), argumenta-se que a teoria de Bourdieu falha em construir uma teoria *sintética* que supera as clássicas antinomias sociológicas. Sallum Jr. (2005) questiona a estreita conexão entre posição social e *habitus*. Bennett (2007) questiona a propriedade da transponibilidade do *habitus*.

seriam produtos de diferentes *habitus* de classe, cuja unidade expressiva estaria ancorada, estruturalmente, em conjuntos diferenciados de condições de existência. O processo de *formação* das classes envolveria a interpenetração das dimensões simbólica e objetiva da vida social. Em outros termos, os estilos de vida são retraduzões expressivas de condições objetivas de classe (WEININGER, 2005; SALLUM JR., 2005). Isso porque as disposições para agir incorporadas sob a forma de *habitus* de classe orientariam as escolhas por certos bens e práticas (e por certas modalidades de se apropriar deles) que, por sua vez, demarcariam fronteiras simbólicas e sociais. O ponto fundamental é que a *cultura* (o componente simbólico da vida social, como os códigos ou sistemas classificatórios que orientam as escolhas dos agentes sociais) seria um componente constitutivo das relações e fronteiras de classe. Ou seja, as classes para Bourdieu são mais do que agregados de emprego, definidos pelo pesquisador com base em critérios objetivos (basicamente econômicos), como parece ser o caso nas perspectivas neomarxista e neoweberiana de análise de classe (CROMPTON, 2003). Ao invés, na perspectiva de Bourdieu, as classes se constituem no plano material e cultural, balizando a sociabilidade cotidiana e configurando estilos de vida. Por isso, a investigação do processo de formação das classes como coletividades supõe observar as práticas dos agentes sociais e os modos como aquelas delineiam fronteiras nas relações sociais.

Problema de pesquisa e hipóteses

Este breve balanço da literatura nos coloca diante de maneiras diferentes e contraditórias de conceber as classes. Nos estudos de classe vinculados ao Programa de *Nuffield* (especialmente em seu período mais recente), as classes são concebidas como

categorias que identificam as principais barreiras no ambiente externo de ação do ator racional: tais barreiras se referem à distribuição de recursos, oportunidades, recompensas de vários tipos, etc., estruturadas por diferentes tipos de relações de emprego, e fixam probabilidades de escolha entre os cursos de ação disponíveis. Em um sentido, os estudos de classe de *Nuffield* se alinham com a teoria weberiana sobre estratificação social por enfatizar a importância das classes para a conformação das chances de vida de indivíduos e famílias. No entanto, tais estudos se afastam desta ao confundirem *posição de classe* e *classe social*, ignorando os processos que conectam relações econômicas a relações não-econômicas, fazendo das classes sociais formas de sociabilidade coletiva (SCOTT, 1996). De fato, como enfatizei anteriormente, os estudos iniciais do que viria a ser chamado de Programa de *Nuffield* buscavam construir uma perspectiva analítica sintética para investigar o processo de formação das classes sociais como coletividades. Posteriormente, houve uma redução do escopo da análise de classes, enfatizando a investigação e explicação do impacto das posições de classe – em comparação com outras variáveis – sobre fenômenos sociais diversos, abandonando-se a intenção existente nos estudos iniciais de identificar classes sociais. Como argumenta Scott (1996, pp. 215-6; tradução própria):

Apesar de Goldthorpe continuar a usar o termo ‘classe social’, suas novas categorias não são de modo algum classes sociais. Elas são categorias econômicas nominalmente definidas de situações de classe que foram criadas para maximizar o poder de previsão do esquema em pesquisas comparativas. Se o termo não causasse maiores confusões, as novas categorias de Goldthorpe poderiam ser chamadas de ‘classes econômicas’ para distingui-las das classes sociais que Weber viu como as verdadeiras coletividades em uma sociedade de classes. Por essa razão, Goldthorpe abandonou qualquer tentativa de mapear as fronteiras reais de classe e buscou uma estratégia de pesquisa puramente preditiva, ao invés de explicativa.

Na perspectiva neomarxista de Olin Wright, as classes são concebidas como possíveis atores coletivos. Seguindo em linhas gerais os pressupostos da tradição marxista em sua vertente analítica, temos um esquema utilitário de ação, em que os fins da ação, e os meios para alcançá-los, são determinados pela posição nas relações de

produção. Daí, emergem os interesses que orientam as ações coletivas das classes sociais.

Embora empregando modelos teóricos distintos, os estudos de classe vinculados ao Programa de *Nuffield* e ao empreendimento neomarxista de Olin Wright se assemelham sob vários aspectos (EDGELL, 1993). De um ponto de vista mais abstrato ou metafísico, tais estudos pressupõem que a ação social é essencialmente utilitária e se orienta para um ambiente externo que a conforma por meio de uma estrutura de oportunidades e restrições. Mais concretamente, ambas as perspectivas de análise empregam um modelo *dedutivo* para construir esquemas de posições ou localizações de classe. Em um modelo desse tipo, as posições ou localizações de classe são diferenciadas com base em critérios objetivos definidos pelo pesquisador (como a propriedade dos meios de produção, qualificação, hierarquia organizacional, relações de emprego, etc.). Os critérios são definidos teoricamente, quer dizer, em termos das expectativas produzidas pela teoria sobre onde estão e quais são as principais divisões sociais geradas no âmbito do mercado e da produção. As posições de classe assim definidas se assemelham a *agregados de emprego* (CROMPTON, 2003). Isso se dá não apenas porque as ocupações são utilizadas como *proxy* das posições de classe. Além disso, os critérios utilizados para identificar as divisões de classe são basicamente critérios econômicos ou, pelo menos, relacionados com o funcionamento do mercado e da produção. Por fim, em ambos os casos, a estratégia de investigação enfoca possíveis correlações entre tais posições de classe e fenômenos sociais diversos (oportunidade de mobilidade social, trajetórias educacionais, voto, probabilidade de auferir rendas elevadas, etc.).

Embora não sem problemas, o modelo teórico de Pierre Bourdieu permite construir uma perspectiva de análise de classe que avança em relação àquelas em termos

de sua capacidade de sintetizar dimensões diversas da vida social. Quer dizer, ao distinguir um espaço de posições de classes sociais e um espaço de estilos de vida (cujas homologias são produzidas pela mediação dos *habitus* de classe), Bourdieu permite incorporar sistematicamente a *cultura* (os componentes simbólicos da vida social: valores, normas, códigos, classificações, etc.) como elemento conformador das relações sociais. As classes se constituem tanto no plano material quanto no plano cultural. Contrariamente ao modelo dedutivo utilizado em outros estudos de classe, a perspectiva analítica de Bourdieu nos propõe um modelo *indutivo*, em que são observadas as práticas dos agentes em diversos domínios da vida social – através de suas escolhas de consumo e das modalidades sob as quais os bens são consumidos – e os modos como aquelas demarcam fronteiras nas relações sociais (SAVAGE et al., 2007). As classes, então, são construtos analíticos que permitem apreender o processo de formação de coletividades sociais. Nesse sentido, as classes “*fixam* balizas, por sua posição relativa no plano *material* e *cultural*, à sociabilidade cotidiana, aos movimentos sociais, aos grupos de pressão e às coletividades moldadas por aparelhos institucionais...” (SALLUM JR., 2005, p. 40; grifos do autor).

Nas ciências sociais brasileiras, essa concepção de classe foi muito pouco explorada. Os estudos sobre estratificação social, pelo menos em sua fase mais recente, enfocam a construção de esquemas de posições de classe (aos moldes dos estudos vinculados a *Nuffield*) para a investigação dos padrões de mobilidade social ou, de forma mais geral, dos diferenciais de chances de vida. As pesquisas nessa área têm produzido evidências importantes acerca dos fluxos de mobilidade social, do grau relativo de fechamento da sociedade brasileira, etc. (entre outros, RIBEIRO; SCALON, 2001). Privilegia-se, portanto, a investigação das correlações entre agregados ocupacionais e chances de vida. Uma exceção é o estudo de Scalón, em que a autora

enfoca a possível formação das classes como coletividades demográficas com base na observação das taxas de mobilidade absoluta, ou seja, dos fluxos de entrada e de saída entre as posições de classe (SCALON, 1999).¹⁸ Nele, a autora nota

uma expressiva coesão no topo dessa estrutura [de classe], expressa nas taxas de mobilidade intergeracional, que denota a forte tendência de herança social e a eficácia da elite em transmitir e manter sua posição privilegiada. No entanto, tomando como base as taxas de mobilidade total, é possível argumentar a favor da existência de uma relativa abertura para a entrada de indivíduos oriundos de estratos menos favorecidos. No entanto, se a homogeneidade de origem nos estratos superiores não é perfeita, ela é francamente visível e real nos estratos inferiores... (1999, pp. 106-107).

De forma semelhante ao estudo de GOLDTHORPE; LLEWELLYN; PAYNE (1987) sobre os padrões de mobilidade na sociedade britânica nas décadas que se seguiram à II GM, Scalon descreve taxas de reprodução demográfica relativamente maiores nas posições de classe (ou estratos) superiores e inferiores, especialmente entre os últimos.

A meu ver, essa forma de investigar a formação de coletividades de classe fornece um retrato parcial sobre a constituição e reprodução de divisões sociais. Se, como Bourdieu nos diz, os indivíduos carregam as marcas de suas origens sociais em seus corpos (através do *habitus*), ascensão social não implica necessariamente aceitação pelo grupo de destino. Ao contrário, embora os socialmente ascendentes possam desenvolver uma forte orientação de *status*, buscando adotar os padrões de comportamento e de julgamento do grupo de referência (através de estratégias de consumo conspícuo e investimento no aprendizado sobre os modos corretos de se comportar e portar), o modo de aquisição do capital cultural (rápido e superficial, não-incorporado) acabaria por revelar, segundo o autor, as lacunas e falhas no aprendizado e as pretensões interessadas, marcando-os negativamente (BOURDIEU, 2008, pp. 298-349). Isso implica que devemos estar atentos para a possível manutenção de fronteiras simbólicas entre ascendentes e estabelecidos, embora, de um ponto de vista “objetivo” ou dos

¹⁸ Para a distinção entre taxas de mobilidade absolutas e relativas, ver KURZ; MULLER, 1987.

critérios adotados pelo pesquisador, possam ocupar uma mesma posição de classe (ver também ELIAS; SCOTSON, 2000).¹⁹

Mais fundamentalmente, as evidências empíricas sobre mobilidade social dependem, em larga medida, de escolhas sobre onde traçar as fronteiras de classe. De fato, *onde e por que* traçar as fronteiras de classe são questões importantes no interior do campo da análise de classes. Os estudos de classe nas ciências sociais brasileiras têm optado pelo modelo dedutivo, em que se identificam as fronteiras de classe com base em critérios objetivos definidos pelo pesquisador. Ao modo dos estudos de classe de *Nuffield*, alocam em uma mesma categoria de classe, “aquelas posições cujos membros são tipicamente comparáveis em termos de suas fontes e níveis de rendimento, seus graus de segurança econômica, suas oportunidades de avanço econômico e seus graus de autonomia ao desempenhar tarefas de trabalho.” (BREEN; WHELAN, 1996, p. 20; apud RIBEIRO, 2007, p. 121). No entanto, por mais relevantes – do ponto de vista estatístico – que esses critérios “objetivos” sejam para alocar ocupações em diferentes categorias de classe da forma mais homogênea possível, eles podem não captar as percepções dos agentes sobre suas posições relativas no espaço social e as experiências de mobilidade social vivenciadas por eles. Talvez, por não incorporarem a cultura e o modo como ela conforma as fronteiras sociais, esses estudos de classe nos forneçam esquemas de posições de classe pouco adequados para apreender os padrões de sociabilidade cotidiana (muito embora produzam correlações significativas entre posição de classe e outros fenômenos sociais).

A questão central deste estudo, o seu problema, concerne justamente *identificar o modo mais adequado de conceber* as classes sociais, de forma a detectar as *fronteiras reais* que balizam a sociabilidade cotidiana e estruturam as práticas sociais. Para

¹⁹ Por isso, Bourdieu salienta que a trajetória, como modo típico de apropriação do capital, é uma propriedade relevante do espaço social, que conforma, por meio do *habitus*, as escolhas e práticas dos agentes sociais.

apreender os processos que possivelmente levam à formação e reprodução dessas fronteiras sociais, utilizo um modelo teórico e um aparato analítico-conceitual inspirado nos estudos de classe de Pierre Bourdieu. A *hipótese principal* que orienta este estudo sustenta que as classes sociais são construtos analíticos úteis para apreender o processo de formação de coletividades sociais que estruturam as práticas cotidianas dos agentes, configurando estilos de vida. Em outros termos, é provável que a “presença das classes” na vida cotidiana possa ser detectada por meio da investigação dos estilos da vida. Espero que, ao incorporar a dimensão simbólica da vida social através da investigação dos modos como a cultura (entendida como as diversas modalidades de apropriação de bens e práticas em campos sociais diversos) possivelmente conforma as relações sociais, tenhamos um *mapa social e simbólico* – onde se localizam as fronteiras que *realmente* separam os atores sociais – da sociedade brasileira diferente daqueles produzidos nos estudos de classe realizados em âmbito nacional. Para tanto, o espaço das classes sociais na sociedade brasileira constitui o objeto principal deste estudo, dentro dos limites impostos pelos dados existentes²⁰.

²⁰ Os dados utilizados neste estudo provêm de fontes secundárias, quer dizer, não foram obtidos especialmente para a realização desta pesquisa. Para a realização da parte empírica deste estudo, utilizo a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), 2002-2003, e um banco de dados sobre a Região Metropolitana de Belo Horizonte, referente ao ano de 2002 e organizado por Neuma Aguiar.

Capítulo 1 – Classe e consumo: a formação das classes como coletividades sociais

Na perspectiva analítica de Pierre Bourdieu, as classes se distinguem em termos de estilos de vida internamente coerentes (e relacionalmente referidos), produtos da transposição dos mesmos esquemas de classificação e percepção para diferentes subespaços simbólicos. A formação de coletividades sociais pode ser explicada da seguinte forma: agentes que ocupam uma mesma região do espaço social, de um ponto de vista sincrônico e diacrônico, têm alta probabilidade de compartilhar sistemas de esquemas de percepção, classificação e ação, devido à internalização das propriedades relacionais do espaço. Por mediação dos *habitus*, as escolhas de consumo e práticas sociais em domínios diversos da vida social tornam-se expressivas das posições de classe. De fato, *é a referida conexão entre classe e consumo (status) que permite pensar o processo de formação das classes como coletividades sociais.*

No entanto, a produção sociológica recente tem enfatizado uma crescente *desconexão* entre classe e consumo. Entre aqueles que investigam consumo e estilos de vida, argumenta-se que a classe é um elemento cada vez mais marginal na explicação das escolhas de consumo e na conformação de estilos de vida (BAUDRILLARD, [1975] 2008, [1981] 1991; PAKULSKI; WATERS, 1996; LASH; URRY, 1994; GIDDENS, [1999] 2002). Entre teóricos da análise de classe, especialmente os associados ao Programa de *Nuffield*, argumenta-se que as classes são fatores que estruturam chances de vida no mercado, mas têm pouca relevância para explicar escolhas de consumo ou estilos de vida (GOLDTHORPE; CHAN, 2005, 2006, 2007c, 2007d). Se, de fato, as classes se tornaram marginais para a conformação de gostos e

práticas sociais, então, fará pouco sentido tomá-las como categorias úteis para investigar a formação de coletividades sociais e padrões de sociabilidade cotidiana. O objetivo deste capítulo é analisar o debate em torno da (des)conexão entre classe e consumo e propor uma forma de conectar esses elementos.

A literatura sociológica sobre classe e consumo: uma revisão

Parte da literatura contemporânea sobre a “época atual” argumenta que as mudanças associadas à transição para a *alta modernidade* ou *modernidade tardia* (BECK, 1992; LASH; URRY, 1994; GIDDENS, [1999] 2002) ou *pós-modernidade* (BAUDRILLARD, [1981] 1991) teriam cindido a relação entre classe e consumo e, mais profundamente, atenuado (ou destruído) a determinação das classes sobre processos sociais diversos.

A transição para a *alta modernidade* envolveria mudanças profundas nas relações entre estrutura e agência. A libertação dos indivíduos de contextos tradicionais de ação (entre eles, as classes sociais) seria acompanhada pela emergência de um novo regime de construção do eu: um regime baseado na reflexividade. Em um contexto de forte ampliação das oportunidades de escolha (e dos riscos associados a elas), produzida pela emergência de uma ordem social pós-tradicional, os atores sociais seriam crescentemente responsáveis pela construção de trajetórias de vida em termos de uma “biografia do eu”. Segundo Giddens (2002, p. 79), “nas condições da alta modernidade, não só seguimos estilos de vida, mas num importante sentido somos obrigados a fazê-lo – não temos escolha senão escolher. Um estilo de vida pode ser definido como um conjunto mais ou menos integrado de práticas que um indivíduo abraça [...] porque dão forma material a uma narrativa particular da autoidentidade.” A reflexividade na alta

modernidade estaria relacionada, portanto, com a ampliação do leque de escolhas em torno dos estilos de vida e do planejamento da vida.

Entre os teóricos da pós-modernidade, afirma-se que a inflação e circulação rápida de bens e signos (e a separação destes em relação a seus referentes), no contexto da emergência de um regime de significação baseado na figuração (LASH, 1990), podem colocar em risco a legibilidade dos bens e práticas usados como marcadores sociais. Nas condições da pós-modernidade, os indivíduos poderiam manipular os signos da cultura de consumo por livre associação, o que permitiria um posicionamento social apenas precário e instável em termos das escolhas de consumo. A estabilização do sentido dos objetos culturais e a estruturação deles em formas hierárquicas relativamente estáveis, correlacionadas a divisões sociais em termos de classe ou outra categoria qualquer, se tornariam problemáticas. Isso implicaria uma implosão do espaço social e da lógica da distinção, ou um desaparecimento das coordenadas do espaço social (BAUDRILLARD, [1981] 1991).

Como enfatiza Featherstone ([1990] 1995), os exemplos de desordem ou desclassificação cultural – nos estudos sobre a pós-modernidade – produzidos pela inflação de bens e signos são geralmente retirados da mídia, especialmente da televisão. Nos trabalhos de Baudrillard, enfoca-se, segundo Featherstone (ibid., p. 34), como “a superprodução de signos e a reprodução de imagens e simulações resultam numa perda do significado estável e numa estetização da realidade, na qual as massas ficam fascinadas pelo fluxo infinito de justaposições bizarras, que levam o espectador para além do sentido estável.” Ao invés, sublinha Featherstone, se tomarmos as práticas cotidianas dos atores sociais, envolvidos em relações de interdependência e balanças de poder, veremos que as interações sociais implicam práticas de classificação, quer dizer, “os estilos e marcas diferentes de roupas e produtos da moda, conquanto estejam

sujeitas a mudança, imitação e cópia, constituem um conjunto de pistas usados no ato de classificar os outros.” (Featherstone, 1995, p. 39).

As formas culturais pós-modernas (marcadas pela mistura de códigos e estilos, pelo pastiche, pela subversão de fronteiras simbólicas tradicionais, etc.) podem ser vistas como movimentos “novos” dentro do espaço social, associados à emergência de uma “nova” fração de classe (a dos intermediários ou especialistas culturais). Nesse sentido, a produção e expansão dessas formas culturais seriam o resultado de processos de longa duração que elevaram o número de especialistas culturais (especializados na produção de bens simbólicos) nas sociedades capitalistas avançadas. Sendo marcada por um *habitus* que valoriza uma atitude de aprendizagem perante a vida, de estetização da vida cotidiana e de relaxamento dos padrões de comportamento, essa fração de classe buscaria legitimar novos gostos e estilos de vida nas disputas simbólicas com outras frações de classe. No contexto dessas disputas, os especialistas culturais atuariam como intermediários entre o campo cultural e o campo das classes sociais, ampliando o leque de bens culturais disponíveis ao consumo e estimulando uma nova pedagogia e orientação em relação à vida, que valorizam a estetização da vida, a exploração emocional e a mistura de estilos e códigos (FEATHERSTONE, 1995; LASH, 1990). Por isso, as imagens de desordem cultural (e seus *slogans*, como “nada de regras, apenas escolhas”), associadas às versões mais radicais do argumento pós-modernista, não implicariam exatamente a ausência total de controles ou determinações. Ao invés, tratar-se-ia de um descontrole controlado, em que hedonismo e cálculo instrumental se interpenetrariam: “assim, é possível falar no hedonismo calculista, no cálculo do efeito estilístico e numa economia das emoções, por um lado, e numa estetização da dimensão racional instrumental ou funcional, mediante a promoção de um distanciamento estetizante, por outro” (FEATHERSTONE, 1995, p. 123).

Em suma, a expansão de formas culturais pós-modernas estaria associada a estratégias de reposicionamento social e à emergência de novos marcadores sociais com base em estilos de vida marcados pela estetização da vida cotidiana, não implicando necessariamente a implosão do espaço social e da conexão entre classe e consumo. De forma similar, a ênfase sobre a *reflexividade* na teorização sobre a modernidade tardia ou alta modernidade poderia expressar as orientações de grupos sociais específicos (daqueles que, de fato, possuem as disposições e os recursos para fazer das “trajetórias de vida” a materialização de projetos do eu reflexivamente construídos) e não uma condição geral de um “novo” período histórico (SAVAGE, 2000; SKEGGS, 2004). Ou seja, talvez nem todos possam se tornar “os novos heróis da cultura de consumo [que] transformam o estilo num projeto de vida e manifestam sua individualidade e senso de estilo na especificidade do conjunto de bens, roupas, práticas, experiências, aparências e disposições corporais destinadas a compor um estilo de vida.” (FEATHERSTONE, 1995, p. 123).

Em outra vertente desse debate, nos campos da sociologia da cultura e da análise de classes, pesquisas recentes têm chegado a conclusões diferentes, mesmo contraditórias, quanto à conexão entre classe e consumo e, de forma mais ampla, sobre a possibilidade de concebermos as classes como uma categoria útil para entendermos a sociabilidade cotidiana. As principais questões em debate concernem os argumentos de Bourdieu de que haveria homologias entre o espaço das classes sociais e o espaço dos estilos de vida e de que o capital cultural seria um mecanismo crucial de reprodução social.

Nas ciências sociais norte-americanas, a obra de Bourdieu foi apropriada sob o foco da relação entre *capital cultural* e *reprodução de classe*, por um conjunto de sociólogos orientados para a construção de um novo tipo de *Sociologia da Cultura* (Paul

DiMaggio, Craig Calhoun, Richard Peterson, Michele Lamont, David Halle). Particularmente, busca-se examinar em que medida, nessa sociedade, as práticas culturais teriam efeitos classificatórios que demarcam fronteiras simbólicas e, possivelmente, divisões sociais, de modo que o capital cultural seria um mecanismo central à reprodução de classe. O capital cultural é geralmente concebido, ao modo de Bourdieu em *A Distinção*, como disposições (estética Kantiana) para apreciar e consumir “alta cultura” (que são as formas culturais abstratas): ópera, literatura, arte, música clássica, teatro, etc. Em seus estudos, Bourdieu encontrou padrões distintivos de consumo cultural associados às diferentes classes (e suas frações): as frações dominantes dotadas de uma estética do desinteresse, as frações populares marcadas por uma estética da necessidade, e as frações intermediárias caracterizadas por uma estética da boa vontade cultural (2008, pp. 241-370). Contrariamente, as pesquisas norte-americanas em geral não encontraram evidências conectando classe e consumo cultural ou de que o capital cultural demarque fronteiras sociais relevantes.

Em um de seus principais estudos sobre o tema, Michele Lamont examina a possível existência de formas de capital cultural na sociedade norte-americana e na sociedade francesa, com base em entrevistas com indivíduos de “classe média” (especialmente profissionais e administradores) em Paris, Clermont-Ferrand, Nova Iorque e Minnesota. As evidências do estudo apontam que as fronteiras simbólicas nessas sociedades podem ser construídas com base em três eixos distintos: hierarquia cultural, valores morais e posses materiais. Comparativamente, nota a autora, as fronteiras baseadas em posses materiais e valores morais são mais relevantes na sociedade norte-americana do que na sociedade francesa, enquanto o oposto se daria com as fronteiras baseadas em hierarquias culturais. Ou seja, as classificações simbólicas baseadas em hierarquias culturais seriam pouco importantes para distinguir

conjuntos de agentes na sociedade norte-americana (LAMONT, 1992). De forma semelhante, Halle (1991) investiga a possível formação de capital cultural na sociedade norte-americana com base em dados sobre a posse de obras de arte em residências. As evidências do estudo mostram que o gosto pela arte abstrata, tal como objetivado na posse de obras de arte, é predominantemente encontrado entre as “classes médias”, mas esse é minoritário mesmo nessa fração de classe. Isso indicaria que o consumo de alta cultura (ou, pelo menos, de arte abstrata) não seria uma marca de classe importante nessa sociedade, não constituindo, conseqüentemente, um capital relevante que poderia ser mobilizado para reprodução de vantagens sociais.

Embora tais estudos sejam relevantes para desenvolver a perspectiva analítica de Bourdieu de um ponto de vista comparativo, talvez eles não apreendam adequadamente sua *natureza relacional*. Bourdieu sublinha que os resultados empíricos de seus estudos (as homologias particulares encontradas entre o espaço social e o espaço simbólico) deveriam ser entendidos *relacionalmente* (BOURDIEU, 2005a). Quer dizer, o sentido ou significado de um objeto social deriva não de suas características intrínsecas, o que caracterizaria uma leitura *substancialista*. Ao invés, um bem ou prática qualquer adquire um sentido específico (vulgar ou elegante, legítimo ou ilegítimo, belo ou feio, etc.) devido às relações com outros bens ou práticas em um campo social qualquer, com outros bens ou práticas em outros campos sociais (pois o *habitus* seria transponível de um campo a outro) e devido às relações dos campos sociais entre si. Isso implica, ainda, que o sentido de um objeto social pode mudar ao longo do tempo no contexto de mudanças nas relações entre os campos sociais e dentro deles. De fato, enfatiza Holt (1998), a literatura sociológica norte-americana anteriormente analisada tende a fazer uma leitura substancialista (por isso, não-relacional) dos estudos de Bourdieu, na medida em que enfoca:

se a articulação particular do capital cultural na sociedade parisiense de 1960, objetivada primariamente nas artes legítimas e incorporada na apreciação estética formal, vale para os Estados Unidos contemporaneamente... A falha nesse argumento é que as artes constituem apenas uma pequena fração do universo dos campos de consumo que podem ser alavancados para a reprodução social. Ao enfocarem exclusivamente o campo artístico, esses estudos subestimam as atividades para as quais as elites culturais norte-americanas dedicam a maior parte de suas energias fora do trabalho, como alimentação, decoração de interiores, férias, moda, esportes, leitura, *hobbies* e eventos sociais. (1998, p. 6; tradução própria)

Adicionalmente, Holt (1998) argumenta que os esquemas de classe usados para operacionalizar a teoria de Bourdieu na sociedade norte-americana não costumam distinguir analiticamente entre as propriedades estruturantes do espaço social, ou seja, capital econômico, capital cultural e capital social, o que impede que se capte o processo através do qual essas propriedades possivelmente estruturam o gosto e as práticas de consumo (e, mais amplamente, os estilos de vida).

Levando em conta essas críticas, Holt produziu um estudo empírico comparando as práticas de consumo em campos sociais distintos (alimentação, decoração, moda, esportes, etc.) de dois pequenos grupos (compostos por 10 indivíduos cada), mas bastante diferentes entre si. Um deles é constituído por profissionais, gerentes ou especialistas com títulos acadêmicos, cujos pais têm elevado capital cultural (curso universitário). O outro é composto por indivíduos vinculado ao trabalho manual: os indivíduos nesse grupo possuem, no máximo, o equivalente ao ensino médio, exercem trabalho manual e vêm de famílias de trabalhadores manuais com escasso ou pouco capital escolar. As evidências obtidas, segundo o autor, apontam para a existência de um conjunto de oposições entre as práticas de consumo dos dois grupos. No caso do primeiro grupo, as escolhas de consumo expressariam o princípio (que se transpõe para vários campos) do *distanciamento estetizante* em relação à necessidade material (por exemplo, escolha de mobília em termos do valor estético do objeto, e não em termos de sua funcionalidade), enquanto que as escolhas de consumo do segundo grupo estariam fortemente marcadas pela proximidade em relação à necessidade material, que se

manifestaria na aplicação de esquemas classificatórios que enfatizam a funcionalidade do objeto e julgamentos que apelam para a “imanência” do bem consumido (por exemplo: preferência por filmes ou livros que “dizem” algo sobre o mundo). Holt argumenta que o distanciamento estetizante à necessidade material viria acompanhado de uma ênfase sobre a capacidade de combinação criativa e experimentação estilística, sobre a autenticidade e o ecletismo. Diferentemente, as práticas de consumo do segundo grupo estariam muito mais “amarradas” à dinâmica da cultura de massa (Holt, 1998, pp. 7-22).

Embora os resultados desse estudo não possam ser generalizados do ponto de vista estatístico (uma vez que os grupos não são representativos da sociedade norte-americana), eles nos mostram que a perspectiva analítica de Bourdieu pode ser útil para a investigação das práticas de consumo (e, mais fundamentalmente, da sociabilidade cotidiana) em sociedades contemporâneas fortemente marcadas pela cultura de consumo, ou seja, pela proliferação de bens e signos (para usar a linguagem dos pós-modernistas) disponíveis aos indivíduos e grupos sociais. As evidências do estudo de Holt apontam que a classe seria um elemento conformador do gosto e, conseqüentemente, das práticas de consumo e estilos de vida e que tais estilos de vida se estruturariam em termos de oposições simbólicas. Assim, embora o capital cultural possa se articular de forma diferente na sociedade norte-americana em relação ao modo como ele se articulava na sociedade francesa na década de 1960²¹, esse conceito ainda pode ser relevante para compreendermos o processo de reprodução social e da formação de fronteiras sociais contemporaneamente.

²¹ Nessa sociedade, o capital cultural se articulava sob duas formas diferentes e, mesmo, contraditórias. De um lado, estavam os intelectuais, artistas e professores universitários, cujo gosto se orientava para as formas culturais abstratas e para a valorização da forma em detrimento da função, e cujas escolhas de consumo expressavam disposições marcadas pela estética *kantiana* do desinteresse. De outro lado, estavam os industriais e comerciantes, cujo gosto se orientava para a indulgência, para o luxo e consumo conspícuo, expressando uma estética hedonista (BOURDIEU, 2008, pp. 264-275).

Atentando para as especificadas históricas da articulação do capital cultural em uma sociedade fortemente marcada pela cultura de consumo, Holt sublinha a centralidade da *dimensão incorporada* do capital cultural: “as elites culturais nas sociedades capitalistas avançadas agora buscam assegurar distinção adaptando suas práticas de consumo de forma a acentuar a forma incorporada.” (1998, p. 5; tradução própria) Quer dizer, o *modo* de se apropriar de um bem ou prática vale tanto ou mais do que simplesmente consumi-lo. Se, no contexto da cultura de consumo, as práticas das “elites sociais” tendem a atravessar fronteiras culturais tradicionais (argumento defendido nos debates em torno da emergência dos *onívoros culturais*), isso não significa necessariamente o desaparecimento de fronteiras simbólicas. Na verdade, possivelmente temos uma *apropriação seletiva* de elementos da “cultura popular”, na busca de um estilo de vida único e autêntico (SKEGGS, 2004), criando uma oposição entre a “originalidade” e a “mera imitação”. Nesse sentido, a combinação entre “*connoisseurship*”, que acentua *saberes* sobre objetos culturais não-sabidos pela maioria dos consumidores, e o *ecletismo*, marcado pela mistura de estilos e códigos, experimentação seletiva e transposição de fronteiras, pode se tornar um trunfo relevante nas disputas classificatórias contemporaneamente.

Questões semelhantes surgem no debate em torno da possível emergência dos *onívoros culturais*. Alguns indivíduos são assim classificados porque suas escolhas de consumo tendem a atravessar fronteiras culturais tradicionais, como aquela existente entre “alta cultura” e a “cultura popular”. Parece haver certo consenso na literatura sobre o tema de que as classes médias, nos EUA e Europa Ocidental, possuem maior diversidade de gostos e práticas culturais que outros grupos (PETERSON, 2005). No entanto, há enormes divergências acerca da natureza desse “novo” padrão de consumo e do seu significado para a articulação do capital cultural (WARDE; MARTENS;

OLSEN, 1999; WARDE; WRIGHT; GAYO-CAL, 2007). Talvez a principal divergência se dê em relação ao modo de caracterizar os onívoros culturais. Estes podem ser caracterizados em termos do *volume* de gostos, da *diversidade* de gostos ou da *orientação* em relação aos objetos sociais. O terceiro critério é possivelmente o mais adequado para apreender o princípio que orienta as escolhas de consumo dessas grupos sociais, qual seja, a *abertura em relação à diversidade* [*openness to diversity*], princípio que caracterizaria gostos que se apropriam seletivamente de objetos socialmente disponíveis (WARDE; WRIGHT; GAYO-CAL, 2007). Nessa linha de argumento, pesquisas recentes que utilizam dados qualitativos apontam para o fato de que os onívoros culturais não se distinguem de outros grupos especialmente em termos da *quantidade* de seus gostos e práticas. Ao invés, distinguem-se pela *composição* deles: embora seus gostos e práticas culturais atravessem fronteiras tradicionais, os onívoros culturais tendem a gostar relativamente mais de “bens legítimos” e a desprezar certos objetos e práticas “populares”, como assistir várias horas de TV e comer *fast food* (idem, *ibid.*). Certas fronteiras culturais são raramente atravessadas, mesmo pelos onívoros culturais (BENNETT *et al.*, 2009). Essas evidências parecem indicar que a emergência dos onívoros culturais não está associada necessariamente à maior tolerância no campo cultural, embora esteja associada à maior fluidez em suas fronteiras. Ao invés, essa “nova” orientação em relação ao consumo pode ser “um modo de negociar e demonstrar uma forma de distinção social” nas sociedades de consumo contemporâneas (WARDE; WRIGHT; GAYO-CAL, 2007, p. 164; tradução própria).

De certo modo, as evidências que apontam para a emergência desse novo princípio orientador das práticas e escolhas de consumo vão de encontro às evidências encontradas por Bourdieu quanto à articulação do capital cultural na sociedade francesa da década de 1960. Lá, o capital cultural articulava-se em torno do controle da cultura

legítima e de orientações ao consumo marcadas pela estética kantiana ou pela estética do hedonismo. Contemporaneamente, ao invés, “a participação ou o conhecimento da cultura legítima não é mais a única, ou mesmo a principal, marca de distinção.” (WARDE; WRIGHT; GAYO-CAL, 2007, p. 149, tradução própria). No entanto, isso não quer dizer que a cultura tenha se tornado um componente irrelevante de conformação de fronteiras simbólicas e sociais (LAMONT; MOLNÀR, 2002). Crescentemente, o capital cultural se articulava em torno de uma orientação ao consumo marcada pela *abertura à diversidade*, em que elementos da “cultura legítima” se combinam com elementos, seletivamente apropriados, da “cultura popular”. Uma orientação desse tipo seria uma marca distintiva de conjuntos de agentes sociais contemporaneamente. Fundamentalmente, o argumento em torno da emergência dos onívoros culturais pode ser útil para explicar “como o consumo cultural respondeu ao volume, taxa e variedade crescentes da produção de uma indústria cultural em expansão em um contexto de afluência material.” (WARDE; WRIGHT; GAYO-CAL, 2007, p. 249; tradução própria)

Em estudos de classe recentes, encontramos evidências contraditórias acerca da relação entre classe e consumo. Na Grã-Bretanha, um dos principais centros de produção de pesquisa sobre estratificação social, parece haver um consenso razoavelmente amplo de que as classes não estão mais associadas às principais clivagens constituídas em torno das escolhas e práticas de consumo. De fato, um dos principais expoentes do Programa de *Nuffield*, John Goldthorpe, produziu um conjunto de artigos (com Tag Wing Chan) acentuando a importância da distinção weberiana entre classe e *status* (GOLDTHORPE; CHAN, 2005, 2006, 2007c, 2007d). Contrariamente a Bourdieu, os autores argumentam que classe e *status* estruturariam aspectos distintos da

ordem de estratificação social e impactariam sobre as chances de vida dos indivíduos através de mecanismos diferentes.

No capítulo anterior, vimos que os estudos de classe de Goldthorpe distinguem posições de classe com base em relações de emprego. Diferentemente, concebem *status* como se referindo a uma estrutura de relações (percebida e, em certa medida, socialmente aceita) de superioridade, inferioridade ou igualdade entre indivíduos posicionados em ocupações. Com base em informações sobre a ocupação de amigos próximos, a ordem de status é construída como uma hierarquia de ocupações (assume-se que as relações de amizade são mais frequentes entre indivíduos que se veem como iguais) (GOLDTHORPE; CHAN, 2007d). Assim definidos e operacionalizados, *status* e classe impactariam diferencialmente sobre a ordem de estratificação social. As posições de classe constituiriam o principal fator a conformar as chances de vida no mercado. De fato, as evidências apontam para uma forte correlação entre classe, de um lado, e desemprego de longo-prazo e variações de rendimentos no curto-prazo e longo-prazo, de outro (GOLDTHORPE; MCKNIGHT, 2006). Diferentemente, *status* se correlacionaria mais fortemente com práticas de consumo e diferenças de estilo de vida (GOLDTHORPE; CHAN, 2005).

De modo a explorar essa hipótese, os autores investigaram empiricamente práticas de consumo (os dados de consumo referem-se à participação) em três campos culturais distintos: música, teatro e cinema e artes visuais. As evidências produzidas apontaram (parcialmente) a existência de uma divisão, nesses campos, entre onívoros e unívoros culturais, sendo que a probabilidade de um indivíduo se encaixar em um ou outro tipo é condicionada, em grande parte, pelo *status*, e não por classe. O argumento da pós-modernidade, que sublinha a individualização do consumo, não se sustentaria, segundo os autores, pelo simples fato de as evidências revelarem a existência de tipos de

consumidores bem diferentes entre si, o que apontaria para algum tipo de padronização das práticas e escolhas de consumo para além de idiosincrasias individuais ou, em outros termos, para além da livre manipulação dos signos e bens de consumo pelo indivíduo. Tampouco se sustentaria o argumento das homologias postulado por Bourdieu, uma vez que não há evidências de uma oposição entre um “gosto legítimo e exclusivo”, que se expressa nas práticas das frações de classe dominantes, e um “gosto vulgar”, predominante entre as frações de classe inferiores²² (GOLDTHORPE; CHAN, 2005, 2006, 2007c).

Contrariamente, estudos recentes realizados por pesquisadores sediados na Universidade de Manchester, e baseados no esquema analítico de Bourdieu, acentuam a importância da classe para a estruturação das práticas e escolhas de consumo e a relevância destas para a conformação das relações de classe, especialmente para o processo de reprodução de posições sociais mais elevadas (SAVAGE et al., 2005; SAVAGE et al.; 2007; BENNETT et al., 2009).

Segundo os autores, os estudos recentes que investigam a relação entre classe e cultura teriam problemas teóricos e metodológicos, o que os impediria de apreciar adequadamente a importância da classe como um fator estruturante das práticas sociais e a relevância da cultura como componente conformador das relações de classe. De forma similar a Holt (1998), argumentam que tais estudos tenderiam a fazer uma leitura “substancialista” da obra de Bourdieu, ligando posições de classe a tomadas de posição *específicas* no plano simbólico (por exemplo: a estética do desinteresse seria o princípio orientador das escolhas de consumo das frações dominantes; ou as elites gostariam de tênis, enquanto as frações populares prefeririam o futebol, etc.), marginalizando a concepção *relacional* e a ênfase sobre a *autonomia* dos campos sociais, que perpassam

²² Como vimos, esse tipo de leitura não aprecia corretamente a dimensão *relacional* da obra de Bourdieu. A relevância do consumo da “cultura legítima” para diferenciar conjuntos de agentes nos planos simbólico e social varia de uma sociedade para outra.

o trabalho desse autor. Essa leitura “substancialista” teria informado escolhas metodológicas inadequadas: são utilizados esquemas de posições de classe em que estas são definidas *a priori* com base em critérios objetivos – o chamado modelo *dedutivo* – e, então, tomadas como uma variável independente que possivelmente impacta sobre a probabilidade de diferentes escolhas ou práticas de consumo. De fato, as pesquisas sociológicas sobre consumo geralmente empregam procedimentos estatísticos que buscam identificar os efeitos de variáveis independentes (classe, gênero, idade, educação, etc.) sobre variáveis dependentes (frequência ao cinema, teatro, etc.), através do uso de técnicas multivariadas (regressão, modelos log-lineares, etc.). Ao invés, seria mais adequado, segundo os autores, utilizar um modelo *indutivo*, em que se constrói um “mapa cultural” das práticas e gostos dos agentes sociais e, a partir daí, observar as prováveis fronteiras demarcadas pelas tomadas de posição no plano simbólico. Essa estratégia metodológica permitiria apreciar a importância da cultura como um possível fator estruturante das relações de classe e operacionalizar a concepção relacional que informa os estudos de Bourdieu (SAVAGE et al.; 2007).

Em Bennett *et al.* (2009), encontramos uma tentativa de replicar o estudo de Bourdieu, *A Distinção*, através da investigação de práticas culturais e das relações de classe na sociedade britânica, ao mesmo tempo, qualificando-o à luz de desenvolvimentos subsequentes nas ciências sociais. Há três questões principais que orientam o referido estudo. Em primeiro lugar, investiga-se a possível relevância do capital cultural na Grã-Bretanha e as formas que ele toma nessa sociedade. Para os autores, o conceito de capital cultural deve ser desagregado, para que se possa apreciar como seus diferentes componentes operam diferencialmente (por exemplo: gerando taxas de retorno desiguais em termos de outros tipos de capital) em contextos sociais diversos. Em segundo lugar, aborda-se o argumento da homologia, ou seja, em que

medida os campos sociais estão estruturados com base em princípios semelhantes. Por fim, investiga-se a relevância das práticas e gostos culturais para o processo de reprodução de classe.

Diferentemente do *mainstream* da literatura sociológica sobre o tema, o estudo referido utiliza dados quantitativos obtidos através de um questionário especialmente produzido para identificar três formas possíveis de articulação do capital cultural em sete campos culturais distintos (música, artes visuais, televisão, cinema, esportes, alimentação fora e leitura): participação (frequência com que se engaja em alguma atividade), gosto (apreendido em termos de apreciação *positiva* ou *negativa* de um bem ou prática) e conhecimento.²³ Além disso, os autores utilizam dados qualitativos, obtidos através de entrevistas e grupos focais, de modo a apreender as *modalidades da prática*. Esse conceito capta os *modos* pelos quais um objeto é apropriado e, dessa forma, integrado a um estilo de vida (BOURDIEU, 2008, pp. 461-476). De fato, em um contexto histórico em que bens e signos culturais são produzidos em massa, é provável que um mesmo objeto cultural seja apropriado de forma diferencial por grupos sociais distintos. Aí reside uma das hipóteses orientadoras do estudo, qual seja, de que as estratégias de distinção na sociedade britânica contemporaneamente se baseiam menos na monopolização (exclusividade) do consumo de objetos ou práticas nos campos culturais e mais no *princípio orientador* que regula a apropriação de tais objetos e práticas.

As evidências empíricas produzidas permitem, segundo os autores, questionar alguns aspectos centrais à obra de Bourdieu, especialmente o argumento de que a classe é o fator primário de diferenciação do espaço social e de estruturação dos estilos de vida, além de sua concepção acerca da *unidade* do habitus. No entanto, as evidências

²³ As pesquisas sociológicas sobre consumo cultural utilizam geralmente dados sobre participação codificada de forma binária (por exemplo: frequente ou não frequente ópera). Em grande medida, isso resulta do fato de se utilizarem fontes de dados secundárias.

também vão ao encontro de algumas proposições do autor, especialmente aquelas que se referem à conexão entre classe e consumo, à formação das classes como coletividades sociais, à existência de homologias entre os princípios de organização das práticas dos agentes sociais e à relevância do capital cultural como um recurso mobilizado pelos agentes sociais para obtenção de ganhos em campos sociais diversos. Fundamentalmente, argumentam os autores, as práticas e gostos culturais continuam a demarcar divisões sociais e, mais fundamentalmente, contribuem para a reprodução de posições sociais privilegiadas (BENNETT et al., 2009, pp. 251-9).

O estudo constrói espaços de estilos de vida ou “mapas culturais” da sociedade britânica atual, com base na distribuição de modalidades de consumo cultural. A técnica utilizada para isso é denominada Análise de Múltipla Correspondência (AMC, que também será utilizada neste estudo).²⁴ Ao distribuir as modalidades de consumo cultural em um espaço bidimensional em termos de suas correlações mútuas, essa técnica permite revelar as oposições ou os padrões simbólicos que organizam as escolhas e práticas dos agentes sociais. Tais oposições podem ser apreendidas através da interpretação dos eixos que estruturam o espaço simbólico. No referido estudo, os autores argumentam que os “mapas culturais” da sociedade britânica atualmente se estruturam em torno de quatro oposições principais, identificadas pelos eixos da AMC²⁵. A primeira delas, mais importante, opõe, de um lado, participação ou

²⁴ Para uma introdução ao uso dessa técnica, ver CLAUSEN, 1998; para uma explicação mais detalhada dessa técnica, ver LE ROUX; ROUANET, 2004.

²⁵ Os eixos em torno dos quais se distribuem as modalidades das variáveis utilizadas na Análise de Correspondência permitem revelar as oposições simbólicas existentes (dentro dos limites dos dados disponíveis) em uma sociedade ou em outra unidade social qualquer. Tais oposições simbólicas, por sua vez, podem expressar os princípios de organização do espaço social. Portanto, as oposições no plano simbólico não estão dadas de antemão. Ao invés, elas podem ser interpretadas com base na observação dos eixos que articulam o espaço simbólico. Tomemos como exemplo *A Distinção*, de Bourdieu. Nesse estudo, a observação do espaço de estilos de vida revela um conjunto de oposições entre o “gosto desinteressado” das frações dominantes, a “boa vontade cultural” das frações intermediárias e o “gosto pelo necessário” das frações populares, e, no seio da camada dominante, uma oposição entre o gosto ascético das frações ricas em capital cultural e o gosto hedonista das frações ricas em capital econômico. Tais oposições expressam os princípios de organização do espaço social: volume global de capital, que corresponde ao eixo vertical que diferencia três grandes regiões do espaço, correspondente à burguesia,

engajamento em um conjunto de atividades culturais e, de outro, a não-participação ou o desengajamento em relação a elas. Como ressaltam os autores, “essa evidência é importante porque ela sugere que a principal divisão cultural na Grã-Bretanha contemporaneamente não reside na distinção entre ‘alta’ cultura e cultural ‘popular’. Ao invés de opor formas culturais ‘legítimas’ (ex.: frequência a ópera) a atividades ‘populares’ (tais como *heavy metal* e *urban*), [este eixo] opõe aqueles que estão engajados em formas culturais estabelecidas e populares (música clássica e *rock*), de um lado, àqueles que participam raramente ou nunca (com poucas exceções como assistir TV por várias horas), de outro.” (BENNETT et al., 2009, pp. 48-49; tradução própria). Este eixo está fortemente correlacionado com classe: os indivíduos em posições de classe mais elevadas tendem a ter participação cultural mais ativa do que aqueles em posições de classe inferiores.²⁶ O gosto é relativamente menos estruturado por classe. No entanto, algumas oposições com base na classe do agente podem ser detectadas: indivíduos em “classes inferiores” tendem a gostar de restaurantes de “peixe e fritas” [*fish and fries*], enquanto aqueles em “classes superiores” preferem os restaurantes franceses. Portanto, contrariamente aos argumentos de Goldthorpe e Chan (2005, 2006, 2007c, 2007d), o referido estudo enfatiza que a “classe permanece um fator central na estruturação das práticas culturais na Grã-Bretanha: as classes importam.” (BENNETT et al., 2009, p. 52).

Há outra oposição – de menor relevância que a anterior – que também se correlaciona com as classes de ocupações. De um lado, temos participação e preferências intensas por práticas e objetos culturais *estabelecidos* entre indivíduos com

pequena-burguesia e camadas populares; e composição do capital, que corresponde ao eixo horizontal, diferenciando as frações em termos da predominância de capital cultural ou econômico na estrutura global de capital.

²⁶ O esquema de posições de classe utilizado nesse estudo é derivado daquele utilizado nos estudos de classe vinculados ao Programa de *Nuffield*, com o objetivo de investigar se as fronteiras de classe delineadas nesse esquema coincidiam com aquelas apreendidas com base na observação das práticas dos agentes sociais.

ocupações nas áreas de cultura e educação; de outro, participação e preferências *moderadas* pela cultura estabelecida (com maior peso de itens da cultura “popular” nas pautas de consumo) por indivíduos em ocupações centradas no *mercado*. Quer dizer, é mais provável que a fruição dos bens da “cultura legítima” seja encontrada entre profissionais da área da cultura e educação.

As outras oposições simbólicas encontradas no estudo não estão relacionadas com o pertencimento a posições ocupacionais, o que indicaria, segundo os autores, que o espaço social na Grã-Bretanha contemporânea é mais *complexo* e *multidimensional* do que aquele que caracterizava a sociedade francesa de 1960 nos estudos de Bourdieu. Em outros termos, a posição relativa de classe não seria, segundo os autores, o fator primário de organização das práticas no plano simbólico. Além dela, os autores sublinham a importância da idade e do gênero para a explicação dos padrões que organizam as escolhas e práticas de consumo cultural na sociedade britânica atual.

Em uma dessas oposições, encontramos um gosto por bens “estabelecidos”, de um lado, e um gosto por bens “populares” ou “comerciais”, de outro. Esta oposição se correlaciona fortemente com a variável “idade”: a preferência por objetos culturais estabelecidos ou “legítimos” é mais provável entre os mais velhos, enquanto que o gosto por bens da “cultura de massa” é mais frequente entre os mais jovens. Por fim, há uma oposição entre práticas culturais que enfocam a intimidade, preocupações pessoais e emocionais (preferências por novelas, dramas, filmes românticos, etc.), predominantemente femininas, de um lado, e práticas culturais que enfocam questões práticas e o “mundo exterior” (preferências por paisagens, documentários, filmes de guerra, etc.), predominantes entre os homens, de outro. A meu ver, a relevância dessas evidências está mais no plano do modelo teórico do que no plano das proposições. De fato, não é nenhuma surpresa que gênero e idade sejam fatores que estruturam práticas e

gostos culturais autonomamente, especialmente no contexto das profundas mudanças geracionais ao longo das últimas décadas e do impacto do movimento feminista sobre os padrões de comportamento. No plano teórico, no entanto, essas evidências talvez questionem o argumento de Bourdieu de que a gênese dos princípios que orientam as práticas e gostos culturais (*habitus*) reside nos condicionamentos sociais associados a posições de classe e de que as classes são o fator *primário* de organização do espaço social.

A investigação das modalidades da prática, que são os modos de apropriação de um objeto e sua incorporação a um estilo de vida, permitiu revelar que as estratégias de distinção social, no contexto de uma sociedade de consumo, se materializam principalmente através de diferentes *orientações* em relação aos objetos sociais e não tanto em relação ao *conteúdo* das pautas de consumo. Para citarmos alguns exemplos. Embora assistir TV seja uma prática relativamente disseminada na Grã-Bretanha, há orientações opostas que organizam essa prática. De um lado, uma *orientação pedagógica* em relação à TV, que informa preferências por programas educativos ou informativos entre indivíduos da classe executivo-profissional. De outro, uma *orientação “escapista”*, que informa preferências por programas ou gêneros divertidos e engraçados, que buscam o entretenimento para “escapar à realidade”, predominante entre indivíduos das frações manuais (BENNETT et al., 2009, pp. 132-151).

Com base nas evidências obtidas pelo uso conjunto de dados quantitativos e qualitativos, o estudo revela os esquemas de classificação que orientam as práticas sociais e os modos como estas delimitam fronteiras que conformam os padrões de sociabilidade na sociedade britânica contemporaneamente. Para detectar as fronteiras demarcadas pelas práticas sociais, um modelo de classes é construído a partir da observação da distribuição das práticas e preferências de consumo no espaço dos estilos

de vida (gerado pela Análise de Múltipla Correspondência).²⁷ Com base nisso, três classes são diferenciadas: uma *classe executivo-profissional*, composta de grandes empregadores e gerentes/administradores em níveis hierárquicos superiores, profissionais de alto nível e profissionais de baixo nível. Uma classe intermediária composta por gerentes em níveis hierárquicos inferiores (que, no esquema de Goldthorpe, são alocados à classe de serviços), indivíduos em ocupações não-manuais de rotina e pequena burguesia (pequenos proprietários). Por fim, uma classe manual, que inclui supervisores de trabalho manual e técnicos (alocados à classe intermediária no esquema de Goldthorpe), além de trabalhadores manuais qualificados e não-qualificados.

Enquanto Bourdieu encontrou, em seus estudos sobre a sociedade francesa, uma oposição no seio da classe dominante, entre o *ascetismo* de intelectuais e artistas e o *hedonismo* de empregadores e profissionais, resultando em frações de classe claramente distintas, o estudo em questão revela uma classe executivo-profissional relativamente “coesa”, *cujas formação se apóia no princípio da “abertura à diversidade” e num sentimento de competência cultural resultante da habilidade de lidar, de forma reflexiva, com as classificações culturais existentes. Uma orientação onívora em relação aos objetos culturais marca distintivamente essa classe em relação às demais: “as classes médias educadas buscam posicionar-se socialmente através da demonstração de competência em lidar com uma variedade de produtos culturais em um contexto em que conhecimento, informações e mídia proliferam...”* (BENNETT et al., 2009, p. 178; tradução própria). Essa orientação pode ser caracterizada em termos da *composição* de gostos e participação culturais: embora os objetos da cultura legítima (ópera, artes, literatura clássica, etc.) sejam monopólio dessa classe, objetos da cultura “popular” ou

²⁷ Diferentemente, os estudos de classe de Goldthorpe utilizam um modelo dedutivo de classes, em que as fronteiras de classe são delineadas com base em critérios objetivos definidos pelo pesquisador – no caso, relações de emprego.

“comercial” são *seletivamente* apropriados e incorporados às práticas cotidianas. Há fronteiras que os indivíduos da classe executivo-profissional raramente cruzam, o que implica que o princípio da “abertura à diversidade” e a reflexividade cultural não significam a implosão das fronteiras culturais. Consequentemente, *essa orientação pode sustentar uma estratégia emergente de distinção social*: ao invés de se valorizar o *controle da cultura legítima* e uma orientação *desinteressada* – como se dava entre as frações dominantes na sociedade francesa da década de 1960 –, entre as classes “superiores” na Grã-Bretanha contemporaneamente, valoriza-se uma orientação que sublinha a “apreciação reflexiva, em um espírito de abertura, de uma diversidade de produtos culturais, mas isso continua a produzir divisões sutis além das quais não é respeitável ultrapassar.” (BENNETT et al., 2009, p. 194; tradução própria).

Diferentemente, a classe manual caracteriza-se pela relativamente diminuta participação nos campos culturais investigados e por preferências predominantemente centradas em objetos da cultura “popular” ou de “massa”. O *desengajamento cultural* aplica-se especialmente a atividades culturais públicas (envolvendo cultura “legítima” ou “popular”) e não significa *desengajamento social*. Ao contrário, os dados qualitativos revelam uma rica vida social entre os membros dessa classe, centrada em atividades de lazer diversas baseadas na família e vizinhança. De fato, essas evidências apontam que as classes conformam os padrões de sociabilidade cotidiana: entre os indivíduos de classe trabalhadora, “o maior papel da família e parentes tende a promover uma sociabilidade centrada na casa, baseada predominantemente nas tecnologias domésticas, enquanto que as classes médias, com redes sociais mais dispersas, se engajam mais prontamente em atividades que ocorrem fora de casa.” (Ibid., p. 71; tradução própria). Outro aspecto que caracterizaria essa classe na sociedade britânica contemporaneamente é a *hostilidade em relação ao refinamento e o desprezo em relação à cultura legítima*.

Esse fato pode ser explicado, segundo os autores, pelo limitado horizonte de comparação da classe manual, pois seus membros não tendem a tomar as “classes médias” como grupos de referência. Além disso, os esquemas de classificação que informam a percepção dos objetos sociais entre os indivíduos dessa classe enfatizam a dimensão *moral* de tais objetos, ao invés da dimensão *estética*. Nas palavras dos autores: “há uma percepção muito fraca [entre eles] de que a cultura legítima possui valor especial e gera vantagens. Eles provavelmente entraram em contato com ela através do processo escolar, que, mais do que nunca, falhou em produzir capital cultural para eles. Mas suas prioridades residem em outro lugar e a atenção à dimensão estética do gosto é limitada. As vidas estão organizadas em torno de prioridades diferentes, convivialidade, família, trabalho, talvez objetos materiais, mas não refinamento cultural...” (BENNETT et al., 2009, p. 212; tradução própria).

Para os autores, enfim, as práticas e gostos culturais continuam a demarcar divisões sociais. Entre os membros da classe executivo-profissional, uma orientação onívora em relação aos objetos culturais, marcada por um *ecletismo seletivo* e pela habilidade de manipular classificações culturais, combinada a qualificações educacionais valorizadas e certo refinamento cultural derivado do monopólio da cultura “legítima” (este componente sendo mais fundamental entre as elites dessa classe), constituem a forma contemporânea do capital cultural na sociedade britânica. Este capital é um trunfo importante que pode ser convertido em outras formas de capital em campos sociais diferentes: capital social, capital econômico, etc.²⁸ Contudo, como o estudo não incorpora as *práticas de consumo de bens materiais*, não se pode revelar a

²⁸ Diferentemente, entre os membros da classe trabalhadora, “a ausência de qualquer distinção positiva... indica a falta de qualquer forma de vantagem ou ganho que [eles] podem derivar de seu portfólio cultural. Uma variedade menor de atividades, a ausência de áreas especializadas das quais ganhos podem ser obtidos, com a provável exceção do capital técnico entre os técnicos de baixo nível, e um menor comprometimento com a cultura significam que... nenhum ganho social ou econômico pode ser obtido de sua prática cultural na cena social mais ampla...” (BENNETT et al., 2009, p. 213; tradução própria).

possível existência de diferentes estratégias de distinção social e comparar a importância do capital cultural e do capital econômico para as disputas classificatórias na sociedade britânica atual. Ou seja, caso o consumo material fosse incorporado no estudo, teríamos um quadro diferente acerca da importância do capital cultural para a reprodução da classe executivo-profissional, com a possível predominância do capital econômico nas estratégias de distinção social? A meu ver, considerar a relevância do *consumo material* (especialmente de bens duráveis) no processo de formação das classes sociais é essencial, especialmente em sociedades em que o sucesso material é um valor fundamental, como nos Estados Unidos (MERTON, 1963).

Dilemas teóricos, problema e metodologia de pesquisa

Na Introdução a este estudo, vimos que o principal dilema no campo da análise de classes concerne o *modo de conceber* as classes. No Programa de *Nuffield*, as classes são categorias utilizadas para identificar os elementos ou barreiras do ambiente condicional (a estrutura de oportunidades e restrições) que confronta o ator racional externamente. Nos trabalhos neomarxistas de Olin Wright, as classes são (possíveis) atores coletivos que ocupam posições nas relações de produção, que alocam os meios e determinam os fins da ação coletiva. Em ambos os casos, as classes existem “fora” dos atores sociais, pois tais análises não incorporam os componentes normativos (valores, códigos, normas, classificações, etc.) da ordem social (e, pelo menos, nos estudos marxistas de classe, em sua vertente analítica, não há como explicar a formação de atores coletivos sem se considerar os laços morais que possivelmente unem os agentes de uma mesma classe).

Embora os estudos inspirados por essas perspectivas analíticas tenham produzido evidências relevantes mostrando o impacto das classes sobre fenômenos sociais diversos, o escopo da análise de classes tornou-se cada vez menos ambicioso: de sujeitos históricos a possíveis atores coletivos, no campo neomarxista; de um aspecto central da distribuição de poder e da gênese de formações demográficas e sociopolíticas a um fator que conforma as chances de vida *no mercado*, no campo neoweberiano. Talvez essa limitação do escopo analítico explique, em parte, a crescente contestação da utilidade da análise de classes. Nas sociedades contemporâneas (pós-industriais? pós-modernas? pós-tradicionais?), novas clivagens sociais (em torno do consumo, gênero, etnia, etc.) teriam emergido, conformando mais fortemente a formação de identidades coletivas e individuais, além da formação de preferências políticas (voto). Alega-se, então, que a análise sociológica deveria focar esses fenômenos, abandonando os estudos de classe (PAHL, 1989; PAKULSKI; WATERS, 1996; CLARK; LIPSET, 2001; PAKULSKI, 2001, 2005).

Diferentemente, os estudos de classe de Bourdieu propõem um programa de pesquisa mais ambicioso. Como possíveis coletividades, as classes se expressam no plano material e simbólico fixando probabilidades de ação (SALLUM Jr., 2005). As classes existem “dentro” dos agentes, pois, através da posição e trajetória no espaço social, eles incorporam sistemas de esquemas similares de classificação e percepção que orientam as práticas sociais. Nesse sentido, posições e trajetórias semelhantes no espaço social se transmutam em tomadas de posição similares no espaço dos estilos de vida.

Neste capítulo, explorei mais detidamente este *modo de conceber* as classes e as principais proposições dos estudos de classe de Bourdieu num confronto com a literatura recente sobre classe e consumo. Bem se viu, nas ciências sociais, há crescentemente uma *disjunção entre classe e consumo*. Em sua vertente macrosocial, o

debate envolve disputas acerca da utilidade da análise de classe para a investigação das práticas de consumo e, mais profundamente, da sociabilidade cotidiana. Vimos que a alegada reflexividade na construção do “eu” ou a “livre” manipulação de objetos culturais – práticas que frequentemente questionam (algumas) fronteiras culturais tradicionais e/ou enfraquecem contextos tradicionais de ação – possivelmente dependem de condições, disposições e aptidões diferencialmente distribuídas entre os agentes sociais: alta escolarização, acesso à “cultura legítima”, sentimento de competência cultural e habilidade para manipular (e, possivelmente, subverter) classificações culturais existentes. Nesse sentido, aquilo que alguns autores argumentam ser uma disjunção entre classe e consumo pode constituir, na verdade, movimentos novos dentro do espaço social, disputas em torno dos sistemas de classificações e das fronteiras simbólicas, ou novas formas de “negociar” e reivindicar distinção social.

Dilemas similares marcaram a apropriação dos trabalhos de Bourdieu na literatura sociológica norte-americana e britânica. De um lado, alguns estudos argumentam que o consumo e gosto cultural seriam pouco relevantes para a demarcação de fronteiras sociais contemporaneamente, o que possivelmente indicaria que o capital cultural não é um recurso importante mobilizado no processo de reprodução social – pelo menos nos Estados Unidos (HALLE, 1991; LAMONT, 1992). Contrariamente, outros autores, mais atentos à concepção relacional que informa a obra de Bourdieu, enfocam objetos e práticas culturais mais disputados nas sociedades de consumo atuais, produzindo evidências que possivelmente apontam que as práticas culturais marcam divisões sociais profundas e conformam o processo de reprodução social. *Fundamentalmente, está em questão se a cultura é um componente que demarca fronteiras simbólicas e divisões sociais* (LAMONT; MOLNÀR, 2002). Esse debate envolve especialmente a perspectiva de análise de Bourdieu e seus argumentos sobre a formação das classes enquanto

coletividades sociais e a articulação do capital cultural contemporaneamente. Nele, é possível apreender dois modos distintos de se apropriar dessa perspectiva. De um lado, tem-se uma leitura *substancialista* dos estudos do autor, que tende a conectar posições de classe a tomadas de posição específicas nos planos simbólico e material. Nessa leitura, a perspectiva analítica de Bourdieu tende a ser descartada por supostamente não conseguir dar conta da complexidade dos padrões de consumo e formas de sociabilidade contemporâneas. De outro lado, há estudos que enfatizam a *dimensão relacional* da perspectiva analítica do autor. Neles, tal perspectiva é utilizada para investigar os modos como o capital cultural possivelmente se articula no mundo contemporâneo, no contexto da “cultura de consumo”, e a emergência de “novas” estratégias de distinção social, enfocando as disputas entre os agentes sociais por objetos socialmente disponíveis e valorizados em diferentes campos sociais e as modalidades de apropriação de tais objetos. A meu ver, caso se atente para a dimensão relacional que informa a perspectiva analítica de Bourdieu, ela pode ser bastante útil para a investigação da formação de coletividades sociais e dos modos como elas balizam a sociabilidade cotidiana.

Certamente, os estudos de Bourdieu não estão isentos de críticas. Como vimos, o trabalho de Bennett *et al.* (2009) mostra que o espaço social é mais complexo do que Bourdieu sugere. Em *La Distinction*, Bourdieu argumenta que o volume e composição do capital (apreendidos sincrônica e diacronicamente) são os princípios *primários* de diferenciação na sociedade francesa (e, de forma mais geral, em sociedades capitalistas), princípios que tenderiam a estruturar os demais princípios de diferenciação social, como o gênero, a idade, etc. Isso significa, por exemplo, que as relações de gênero ou as diferenças geracionais seriam conformadas pelas posições relativas dos agentes no sistema de distribuição dos capitais, quer dizer, haveria maneiras distintas de construir ou experimentar o gênero ou a idade em classes sociais diferentes. Diferentemente, no

estudo de Bennett et al. (2009), os autores argumentam que gênero e idade são fatores que estruturam práticas e gostos culturais independentemente da classe (o que não implica que não haja interações entre esses fatores) na sociedade britânica atual. Talvez isso indique que o *habitus* não é um sistema coerente de disposições cuja unidade é explicável em termos de condicionamentos *de classe*. Ao invés, “ele é constituído de modo complexo e contraditório, dependendo de como classe, gênero, idade e etnia interagem no processo de formação do agente social.” (BENNETT et al., 2009, p. 3; tradução própria).

Este estudo tenta se situar no centro dos debates reconstruídos ao longo da introdução e deste capítulo, respondendo especialmente ao dilema acerca dos modos de conceber as classes sociais. Mais especificamente, este estudo propõe investigar a possível formação das classes enquanto coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana, configurando estilos de vida. Para tanto, este estudo toma o espaço das classes sociais e dos estilos de vida na sociedade brasileira como seus objetos de pesquisa principais. Para chegar a bom termo, a investigação procurará responder a um conjunto de questões: haveria uma conexão possível entre classe e consumo, quer dizer, as classes importariam para a explicação dos padrões de consumo em nossa sociedade? Quais as oposições simbólicas que possivelmente estruturam o espaço dos estilos de vida na sociedade brasileira e quais os princípios de organização do espaço que tais oposições expressam (classe, gênero, idade, etc.)? Se esse for o caso, como esses princípios interagem para conformar as práticas sociais e escolhas de consumo dos agentes sociais? A cultura (entendida, de forma ampla, como o conjunto de escolhas e práticas dos agentes sociais) demarcaria divisões sociais (de classe ou de outro tipo) relevantes na sociedade brasileira? Como se articularia o capital cultural na sociedade brasileira e quais seriam seus componentes principais? O capital cultural seria

um recurso relevante no processo de reprodução social na sociedade brasileira? De forma mais geral, em que se baseiam as estratégias de distinção nessa sociedade? Seria possível encontrar homologias entre os campos sociais investigados, indicando que princípios similares informam as práticas dos agentes sociais em campos sociais distintos? Seria possível identificar a formação de posições de classe específicas como coletividades sociais? Onde se poderiam estabelecer as fronteiras que separam uma das outras?

Para responder a tais questões, utilizarei dados de fontes secundárias. Uma delas é a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) produzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), do período de 2002-2003. A POF é composta por um conjunto de bancos de dados e possui uma amostra representativa de indivíduos e domicílios em âmbito nacional. Em geral, os dados se referem a gastos familiares e individuais com itens diversos, como alimentação, higiene pessoal e serviços estéticos, educação, lazer, transporte, habitação, veículos, etc. A outra fonte é um banco de dados que traz informações especialmente sobre uso do tempo livre e associativismo entre indivíduos na Região Metropolitana de Belo Horizonte, organizado por Neuma Aguiar²⁹. Adicionalmente, os bancos possuem um conjunto de variáveis que permitem identificar o perfil dos indivíduos, como sexo, idade, ocupação, escolaridade, renda, etc.

Por se tratarem de fontes secundárias, há um conjunto de desvantagens relacionadas com o fato de que o desenho da pesquisa não foi moldado pela problemática que orienta este estudo. Originalmente, os bancos de dados sobre despesas coletivas ou individuais da POF constituem matrizes em que as linhas correspondem a eventos de consumo de um indivíduo ou domicílio e as colunas correspondem a

²⁹ AGUIAR, Neuma. Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte, 2002 (Banco de dados). Belo Horizonte, UFMG, 2002. In: Consórcio de Informações Sociais, 2005. Disponível em: <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 25/09/2008

variáveis que qualificam tais eventos de consumo, com informações sobre o domicílio ou indivíduo, tipo de produto, valor monetário da despesa, local em que ocorreu o gasto, quantidade adquirida, etc. Para adequar a POF aos propósitos deste estudo, realizei uma alteração na estrutura dos bancos, transformando cada linha em um domicílio ou indivíduo.³⁰ As colunas, então, foram transformadas em eventos ou gastos de consumo e variáveis do perfil do domicílio ou indivíduo.³¹ Dado que o objetivo da pesquisa é investigar práticas de consumo, utilizarei as informações trazidas pela POF (que se referem basicamente a gastos de consumo) de modo a apreender o aspecto da *participação* ou do *engajamento* em atividades diversas, como alimentação fora, cuidados de si, cultura, etc.³² Ressalte-se que, no caso da POF, não há como estimar a frequência da participação, a não ser de forma aproximada, através da comparação entre gastos absolutos e relativos com determinado objeto ou prática ou da contagem do número de despesas com determinado bem ou atividade. Talvez essas sejam as principais limitações dos dados da POF para este estudo: não há informações sobre

³⁰ Como mencionei anteriormente, a POF é composta de bancos de dados sobre gastos coletivos e individuais. Os primeiros são assim denominados porque se concebe que os produtos ou serviços adquiridos são consumidos pelos vários membros da unidade domiciliar. Os gastos coletivos incluem despesas com alimentação, limpeza doméstica, produtos de higiene e habitação (taxas e impostos, reformas, etc.). Diferentemente, os gastos individuais se referem a produtos ou serviços consumidos ou utilizados por membros particulares da unidade domiciliar. Eles se referem a gastos com educação, transporte público, automóveis, higiene, esportes, cultura, etc. Neste estudo, o domicílio é utilizado como unidade de análise e se toma a posição na ocupação da pessoa de referência (homem ou mulher) como indicador da posição ocupacional dos demais membros do domicílio. A meu ver, o domicílio corresponde, em alguma medida, a uma unidade social de cooperação, em que os padrões de consumo são condicionados pelo volume de capital acumulado e disponível no seio familiar. Assim, por exemplo, os gastos individuais com educação dependem da quantidade de recursos financeiros potencialmente mobilizáveis no interior da unidade familiar e das disposições dos adultos em investir na educação das crianças. É verdade que os bens comuns e, de forma mais geral, o sistema de gastos familiares revelam também as desigualdades de poder dentro da unidade familiar. Esse aspecto será analisado ao longo dos capítulos seguintes.

³¹ A POF possui cinco bancos de dados que trazem informações demográficas sobre os indivíduos (escolarização, rendimento, raça, sexo, religião, *status* empregatício, ocupação, etc.) e sobre as condições do domicílio (quantidade de cômodos, banheiros, dormitórios, existência de pavimentação na rua, etc.)

³² Assim, se uma família efetuou gastos com alimentos de certo tipo, isso implica que essa família consome esse tipo de alimento, possivelmente em oposição a outras que não o consomem. De forma similar, se uma família efetuou gastos com alimentação em restaurantes, isso foi interpretado como participação na prática de se alimentar fora de casa. Para citar um exemplo de outro campo de consumo, se uma família efetuou gastos com tratamentos estéticos, isso foi interpretado como participação nas práticas relacionadas aos cuidados de si. Essas informações são cruzadas com variáveis “demográficas” disponíveis na POF, como idade, gênero, raça, ocupação, escolarização, renda, etc.

outras dimensões da apropriação de um bem ou prática, como o *gosto* ou o *conhecimento* e isso impede que se leve a cabo uma investigação mais minuciosa e detalhada sobre o espaço dos estilos de vida (se é que ele existe) na sociedade brasileira. Adicionalmente, não é possível apreender as modalidades da prática, ou seja, os modos de apropriação de um bem ou prática e sua incorporação em estilos de vida, a não ser de forma bastante aproximada. Para tanto, seriam necessárias pesquisas mais minuciosas apoiadas em dados qualitativos, obtidos através de entrevistas ou grupos focais.

Apesar de abranger apenas a Região Metropolitana de Belo Horizonte, o segundo banco de dados pode ser bastante útil a este estudo por trazer informações sobre atividades de lazer, práticas de associação e interação social, valores (orientações normativas frente ao trabalho, criação dos filhos, aborto, etc.), entre outras. Por estarem codificados de forma categórica, os dados permitem captar mais adequadamente o aspecto da participação ou do engajamento em atividades diversas. Além das variáveis “demográficas” comuns aos bancos da POF, este banco traz informações sobre escolaridade e ocupação dos pais, o que permitirá a este estudo investigar a importância da trajetória social para a conformação das práticas sociais. No entanto, não há informações sobre o gosto por ou o conhecimento de um determinado objeto. Quer dizer, pode-se saber, com base nesse banco, quão frequentemente alguém vai ao cinema, mas não que tipo de filme esse indivíduo prefere ou seu conhecimento sobre gêneros diversos. Como argumentei anteriormente, essa é uma limitação importante, porque tanto o gosto por um objeto quanto o conhecimento acerca dele provavelmente diferenciam conjuntos de agentes sociais no plano simbólico. Adicionalmente, sem tais informações (e outras obtidas a partir de dados qualitativos), é bastante difícil reconstruir as modalidades de apropriação dos objetos, que, como vimos, têm se tornado

cada vez mais relevantes para distinguir conjuntos de agentes sociais nas sociedades de consumo atualmente.

Usarei neste estudo a técnica estatística denominada *Análise de Múltipla Correspondência* (com base nos recursos do programa estatístico denominado *SPAD*). A escolha por essa técnica foi influenciada pelo modelo teórico que guia este estudo. A tentativa de apreender a formação de coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana se apóia em um aparato analítico que inclui os conceitos de espaço simbólico, espaço social, *habitus*, e, fundamentalmente, uma perspectiva *relacional* frente aos objetos e práticas sociais investigados³³. Utilizando esse instrumental analítico-conceitual, o modelo teórico enfoca os modos como o sistema de distribuição de capitais diversos entre agentes socialmente situados (identificados em termos de classe, gênero, idade, etc.) conforma as práticas sociais e, em contrapartida, como as fronteiras simbólicas que emergem das disputas por bens e práticas valorizados demarcam divisões sociais.

A Análise de Múltipla Correspondência (AMC) permite analisar “a *associação* entre duas ou mais variáveis categóricas ao representar as categorias [dessas] variáveis como pontos em um espaço bidimensional. As categorias com distribuições similares

³³ Segundo Bennett et al. (2009), haveria uma contradição, nos estudos de Bourdieu, entre, de um lado, uma concepção relacional dos objetos sociais e, de outro, uma tentativa de identificar as estruturas subjacentes que explicariam a distribuição dos fenômenos observados. “Enquanto a primeira busca descrever os modos como os atores sociais posicionam-se relativamente uns aos outros dentro de diferentes campos sociais, é – Bourdieu argumenta – a estrutura objetiva do espaço social que fornece o substrato comum conectando esses campos, ordenando as relações entre eles e explicando a posição relativa dos atores dentro de cada campo.” (p. 35; tradução própria). A meu ver, essa é uma contradição *aparente*. De fato, como vimos, Bourdieu propõe uma concepção *relacional* do “social”, de forma que o significado de um objeto para os agentes depende de sua posição relativa vis-à-vis outros objetos dentro de um campo e, através de homologias, em relação a outros objetos de outros campos sociais. Esses objetos são apropriados pelos agentes e incorporados em estilos de vida diversos. Por isso, o sentido dos objetos é constantemente *disputado* e frequentemente é transformado com as mudanças nas relações dentro dos campos sociais e entre eles. Assim, por exemplo, grupos socialmente ascendentes podem passar a consumir bens culturais tipicamente associados a seus grupos de referência (frações dominantes). É possível, então, que estes deixem de consumir os bens apropriados pelas frações ascendentes ou, pelo menos, abandonem as modalidades tradicionais de consumi-los. Nessas disputas pelos bens socialmente valorizados, os agentes mobilizam os capitais que possuem (objetivados ou incorporados) e é provável que aqueles com maior capital sejam bem-sucedidos em valorizar seu estilo de vida e as práticas, objetos e disposições que o constituem.

serão representadas como pontos que estão próximos no espaço e categorias que têm distribuições dissimilares estarão distantes umas das outras.” (CLAUSEN, 1998, p. 2; tradução própria; grifos do autor). Essa técnica procede a partir de uma tabela de contingência, em que as linhas representam indivíduos e as colunas representam respostas a questões. Com base nessa tabela, essa técnica “avalia a relação entre as diferentes modalidades e identifica os eixos que separam as respostas relacionalmente, *vis-à-vis* as respostas de cada indivíduo, de modo a representar graficamente as distâncias simbólicas entre os itens.” (BENNETT et al., 2009, p. 46; tradução própria). Em outros termos, a AMC permite revelar os padrões de organização e associação das escolhas ou práticas dos indivíduos (em termos de suas respostas a questões determinadas). O número possível de eixos é dado pela diferença entre o número total de categorias incluídas (**K**) pelo número total de variáveis ativas (**Q**).³⁴ Cada eixo possui um valor vetorial [*eigenvalue*] que expressa a parte total da variância (ou inércia) para a qual ele contribui. São retidos para a interpretação apenas os eixos que “explicam” partes significativas da variância total.³⁵ O objetivo é reter o menor número possível de eixos. Ou seja, “é melhor tentar explicar os dados por meio do menor número de parâmetros possível (princípio da parcimônia científica). Por outro lado, a solução deve descrever os dados tão completamente quanto possível, o que implica que a porcentagem da variância explicada deve ser elevada.” (CLAUSEN, 1998, p. 24; tradução própria).

A interpretação (numérica e visual) dos eixos nos permite revelar os padrões de distribuição das categorias ou, em outros termos, as oposições entre elas. Como

³⁴ As variáveis *ativas* são aquelas cujas categorias são consideradas para o cálculo das correlações e contribuem para o valor vetorial [*eigenvalue*] do eixo.

³⁵ Inicialmente, são considerados os eixos cujo valor vetorial [*eigenvalue*] excede a média dos valores vetoriais, dado por $1/Q$, em que “Q” é o número de variáveis ativas incluídas no modelo. A seguir, busca-se um subconjunto de valores vetoriais até se alcançar uma proporção da variância “explicada” que seja elevada o bastante, de preferência estabelecendo o “ponto de corte” entre valores vetoriais bastante dissimilares entre si [*elbow criterion*]. Ver LE ROUX; ROUANET, 2004, p. 49.

argumenta Benzécri, “interpretar um eixo implica descobrir o que é similar, de um lado, entre todos os elementos que estão à direita da origem e, de outro, entre todos os elementos que estão à esquerda dele; e expressar, com concisão e precisão, o contraste (ou oposição) entre os dois extremos.” (1992, p. 405; apud LE ROUX; ROUANET, 2004; p. 49; tradução própria). Para interpretação dos eixos, Le Roux e Rouanet (2004, pp. 217-8) sugerem, primeiramente, que as variáveis sejam hierarquizadas de acordo com sua contribuição para o eixo, até se alcançar a “explicação” de 75% da variância dele.³⁶ Em segundo lugar, são consideradas para interpretação as modalidades cuja contribuição para o eixo excede o valor médio das contribuições de todas as modalidades para aquele eixo.³⁷ Por fim, consideram-se as coordenadas das categorias retidas no passo anterior, localizando-as relativamente umas às outras no espaço de correspondências.

Ressalte-se que os espaços “simbólicos” obtidos com base nessa técnica são construídos a partir das relações mútuas das categorias consideradas, pois não dependem da definição *a priori* dos determinantes das práticas sociais.³⁸ Quer dizer, a AMC permite construir um mapa das relações entre as escolhas ou práticas dos agentes (revelando os padrões de associação entre elas) sem supor “relações hierárquicas de dependência causal.” (BENNETT et al., 2009, p. 44; tradução própria) Nesse sentido, a AMC difere dos “métodos sociológicos multivariados convencionais, que se preocupam

³⁶ A contribuição de uma variável para um eixo é dada pela seguinte fórmula: $K_q - 1 / K - Q$, em que “ K_q ” é o número de modalidades da variável “q”; “K” é o número total de modalidades ativas, e “Q” é o número total de questões ativas. Na verdade, utilizo um critério um pouco menos rigoroso e incluo variáveis até obter cerca de 80% da variância do eixo.

³⁷ Esse valor é dado por $1/K$, em que “K” é o número total de modalidades ativas. A contribuição de um ponto (no caso, a categoria de uma variável) para um eixo qualquer se refere à “proporção da inércia de uma dimensão [eixo] particular explicada pelo ponto e expressa em que medida o ponto contribuiu para determinar a direção da dimensão referida.” (CLAUSEN, 1998, p. 17; tradução própria). Aqui, novamente, utilizo um critério mais abrangente, incluindo modalidades até atingir cerca de 80% da variância total do eixo.

³⁸ Isso vale para a Análise de Múltipla Correspondência (AMC), utilizada neste estudo. A Análise de Correspondência Simples pressupõe uma diferenciação entre variáveis dependentes e independentes (GREENACRE; BLASIUS, 1994).

predominantemente em estimar o impacto de certas variáveis causais sobre fenômenos específicos.” (BENNETT et al., 2009, p. 44; tradução própria).

Talvez essa técnica seja mais adequada para operacionalizar a perspectiva *relacional* de organização do “social” presente nos estudos de Pierre Bourdieu (e que tento incorporar aqui): uma modalidade qualquer é interpretada com base em sua posição em relação às demais modalidades no espaço, ou seja, o sentido dessa modalidade (ex.: escolha de consumo) depende de sua posição relativa no espaço. Ao distribuir as modalidades das variáveis em um espaço bidimensional, a AMC permite visualizar as distâncias ou proximidades relativas entre elas. Essas distâncias podem revelar oposições entre tais modalidades e, conseqüentemente, entre conjuntos de agentes associados a elas. Por exemplo, a distância relativa entre *champagne* e *uísque* no espaço simbólico da sociedade francesa da década de 1960 expressava, segundo Bourdieu (2008), a oposição entre a “velha burguesia” e a “nova burguesia”.

Ressalte-se que a metodologia é um aspecto do pensamento científico e, portanto, se relaciona com outros aspectos, mais abstratos ou concretos, dele. Como argumenta Alexander (1982, p. 2; tradução própria), a ciência é “um processo intelectual que ocorre no contexto de dois ambientes distintos: o mundo empírico da observação e o mundo metafísico não-empírico.” Esses dois pólos formam um *continuum* que pode ser visto em termos de graus distintos de generalidade e especificidade. Próximos ao pólo metafísico, encontram-se os pressupostos epistemológicos sobre a natureza da ação e da ordem social, os modelos explicativos, conceitos e definições. Mais próximos ao pólo empírico, encontram-se as proposições, as correlações, as escolhas metodológicas e as observações. A diferenciação entre os diferentes componentes nesse *continuum* é analítica, o que implica que “cada análise científica contém referências implícitas a, ou, pelo menos, é influenciada por cada um dos outros níveis analíticos do pensamento

científico.” (ALEXANDER, 1982, p. 4; tradução própria) A relação entre os componentes do *continuum* científico é assimétrica, pois os níveis inferiores, mais próximos ao pólo empírico, são especificações de níveis analíticos mais gerais, próximos ao pólo metafísico. No entanto, isso não implica que os níveis mais gerais sejam mais importantes para a análise científica, pois eles precisam de algum tipo de referência nos níveis mais específicos.

Violações ao pensamento científico podem ocorrer, argumenta o autor, caso se ignore a estrutura do *continuum* científico e as relações entre seus diversos componentes. O positivismo constitui uma violação ao pensamento científico, pois pratica ciência de uma maneira unidirecional, movendo-se ao longo da dimensão mais específica para a de maior generalidade (ALEXANDER, 1982). A meu ver, há certa ambigüidade do Programa de *Nuffield* em relação ao positivismo. Seguindo em parte a insistência mertoniana sobre a questão da “delimitação de problemas” e a filosofia popperiana da ciência, Goldthorpe (1990) argumenta que a sociologia deveria focar problemas e, a partir daí, avaliar a capacidade de diferentes teorias e escolhas metodológicas em produzir explicações satisfatórias para os problemas delimitados. De fato, o autor insiste que teoria e empiria estão articuladas entre si, o que contraria um postulado central do positivismo, segundo o qual haveria uma separação radical entre observações empíricas e argumentos teóricos. No entanto, Goldthorpe também argumenta que a referência à realidade (capacidade de produzir resultados empíricos) é o principal critério pelo qual uma teoria pode ser avaliada. Em outros termos, o autor utiliza o argumento popperiano de que a teoria pode ser “falsificada” por fatos: “podemos considerar como uma questão empírica quão eficiente é o desempenho real da TAR [teoria da ação racional] e de teorias rivais, incluindo das teorias que privilegiam a ação orientada por normas, em instâncias particulares: isto é, para explicar

fenômenos sociais de interesse particular.” (Goldthorpe, 2007a, p. 173; tradução própria). Isso, na verdade, reflete outro postulado central do positivismo: “numa ciência em que questões ‘filosóficas’ foram excluídas e em que, conseqüentemente, as observações empíricas se tornam não-problemáticas, questões de natureza teórica ou geral podem ser decididas apenas com base em tais observações empíricas.” (Alexander, 1982, p. 7; tradução própria). Como salienta Crompton (1990), Goldthorpe tende a tratar como “fatos” fenômenos sociais que são, na verdade, construções teóricas, quer dizer, produtos da aplicação de um esquema analítico para explicar processos sociais empíricos.

Pode-se contrapor essa estratégia de isolar (mesmo “reificar”) os componentes da vida social e estudá-los separadamente – em termos do impacto de alguns (ex.: classe) sobre outros, igualmente isolados e separados (ex.: mobilidade social) – à outra que busca “resguardar” a unidade do objeto em estudo, atentando para as relações ou imbricações concretas entre seus elementos constituintes (CROMPTON, 2003). É isso que Bourdieu (2008, p. 98) quer dizer quando argumenta que

as relações singulares entre uma variável dependente (por exemplo, a opinião política) e variáveis chamadas independentes – tais como sexo, idade e religião ou, até mesmo, nível de instrução, remunerações e profissão – tendem a dissimular o sistema completo das relações que constituem o verdadeiro princípio da força e da forma específicas dos efeitos registrados em determinada correlação particular. A mais independente das variáveis ‘independentes’ esconde uma verdadeira rede de relações estatísticas que estão presentes, subterraneamente, na relação que ela mantém com determinada opinião ou prática.

De forma semelhante, Abbott (2001) aponta para a *arbitrariedade* em diferenciar variáveis “causais” de variáveis “dependentes” e em atribuir capacidade de agência a variáveis “reificadas”, dada a recursividade da vida social e a dificuldade daí resultante de se separar o “antes” e o “depois”.

A meu ver, o uso da técnica da Análise de Múltipla Correspondência permitiria resguardar a unidade do objeto estudado e operacionalizar uma concepção relacional do “social”. Com essa técnica, como vimos, é possível mapear as relações entre os

componentes dos objetos em estudo (no caso, as relações entre práticas sociais e posições sociais) e projetá-las num mesmo plano, sem pressupor relações de dependência causal entre tais objetos. Desse modo, podemos apreender o sentido dos objetos sociais, em termos de suas posições relativas frente a outros objetos, e investigar o sistema de relações em que se encontram.

Capítulo 2 – Classe, consumo e estilos de vida na sociedade brasileira

Este capítulo tratará do dilema existente hoje nas Ciências Sociais acerca da utilidade do conceito de classe para o estudo dos padrões de consumo e, de forma mais geral, para a investigação das formas de sociabilidade cotidiana. Alguns autores argumentam que tal conceito não daria conta da complexidade das divisões sociais nas sociedades contemporâneas (divisões essas baseadas em gênero, idade, etnia, consumo, etc.), tendo, por isso, pouca utilidade para a teoria social (PAHL, 1989; PAKULSKI; WATERS, 1996; CLARK; LIPSET, 2001). Os especialistas sobre estudos em estratificação social reagiram fortemente em relação a tais argumentos, delimitando um campo legítimo para a aplicação do conceito de classe (ex.: o estudo da mobilidade social, trajetórias educacionais, voto, etc.). No entanto, ao legitimar este campo de aplicação do conceito de classe, eles restringiram o escopo da aplicabilidade do conceito. Na perspectiva neomarxista, pelo menos em sua vertente analítica, as classes passaram de sujeitos históricos a possíveis atores coletivos e, por fim, a localizações nas relações de produção; no campo neoweberiano, as classes passaram de um aspecto central da distribuição de poder e da formação de coletividades demográficas e sociopolíticas a um fator que conforma chances de vida no mercado, com impacto pequeno sobre outras dimensões da vida social.

Neste capítulo, tentarei ultrapassar tais restrições mostrando que as classes conformam padrões de consumo e de sociabilidade, configurando estilos de vida. Para tanto, este capítulo tenta responder às seguintes questões: quais oposições possivelmente estruturam o espaço dos estilos de vida na sociedade brasileira? Caso encontremos padrões que diferenciem as tomadas de posição no plano simbólico, que

princípios ou propriedades eles possivelmente expressam? Quer dizer, tais oposições se correlacionariam com classe, gênero, idade, ou outros fatores quaisquer? É possível identificar fronteiras entre os agentes sociais com base na observação de suas práticas e escolhas? Se a classe é um construto analítico relevante para revelar a existência de coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana, então é provável que as fronteiras simbólicas se expressem nas relações sociais, demarcando, portanto, divisões sociais. Para responder a tais questões, são analisados dados sobre consumo, atividades de lazer, uso de meios de comunicação, posses materiais, e valores políticos e morais (extraídos da POF e do banco da RMBH) com base na técnica estatística denominada *Análise de Múltipla Correspondência* (AMC). Ressalto que, por utilizar fontes secundárias de dados quantitativos, este estudo encontra um conjunto de limitações que impedem uma reconstrução mais minuciosa dos padrões de consumo e de sociabilidade e, portanto, das fronteiras que separam os agentes sociais.

Os espaços dos estilos de vida: oposições simbólicas e princípios de organização

Como vimos, a Análise de Múltipla Correspondência (AMC) permite revelar os padrões de distribuição das modalidades de variáveis (categoricamente codificadas), posicionando-as em um espaço bidimensional. Os espaços de correspondências são construídos, portanto, com base nas relações mútuas das modalidades consideradas, ou seja, não dependem da definição *a priori* dos determinantes das práticas sociais. A AMC, portanto, distribui as modalidades ao longo de eixos de modo a revelar os padrões de associação entre elas. Com base na interpretação desses eixos, podemos encontrar as oposições que estruturam o espaço de correspondências.

Como vimos, este estudo utiliza dois bancos de dados, a POF, representativa em âmbito nacional, e o banco sobre associativismo e uso do tempo livre organizado por Neuma Aguiar, representativo da Região Metropolitana de Belo Horizonte. A POF traz um conjunto de informações sobre despesas domiciliares e individuais com produtos ou serviços diversos (alimentação, higiene, lazer, transporte, etc.), sobre condições de vida (qualidade da habitação e da alimentação, grau de escassez de recursos financeiros, etc.) e sobre o perfil dos domicílios e indivíduos na amostra (em termos de ocupação, sexo, idade, raça, etc.). Para utilizar tais dados na AMC, procedeu-se a uma recodificação deles de modo a obter variáveis categóricas. Quando se investigam os dados obtidos na POF com a AMC, pode-se encontrar um conjunto de oposições simbólicas articuladas ao longo de um único eixo, quer dizer, podemos visualizar os padrões que organizam as práticas e escolhas dos agentes (com base nas informações obtidas nesse banco) observando a primeira dimensão da solução produzida pela AMC.³⁹ Essa solução (Figura 1) indica que o primeiro eixo contribui com boa parte da variância total dos dados (mais de 85% dela) e que a maioria das modalidades está representada nele, por isso somente o referido eixo será considerado e os demais serão descartados. De fato, os demais eixos que podem ser identificados nessa solução “explicam” uma parte desprezível da variância total, o que significa que se pode obter uma descrição adequada dos padrões de distribuição das modalidades observando-se apenas o primeiro eixo.

Note-se, em primeiro lugar, que a distância relativa à necessidade material é um fator que diferencia fortemente conjuntos de agentes em nossa sociedade⁴⁰. Ao se observar a Figura 1, vê-se que, à medida que se passa da direita para a esquerda desse eixo, *a distância relativa à necessidade material tende a se elevar*. À direita dele,

³⁹ Os critérios que orientam as escolhas acerca de quantos eixos reter para interpretação foram mencionados no capítulo anterior.

⁴⁰ Isso porque as modalidades indicadoras de condições de vida têm contribuições significativas o eixo. As contribuições das modalidades para o eixo podem ser visualizadas no Apêndice.

encontram-se as categorias que indicam insuficiência da renda familiar para cobrir gastos básicos (ex.: a aquisição de alimentos), além de condições relativamente precárias de habitação. Contrariamente, à esquerda do eixo, encontram-se as modalidades que indicam níveis relativamente menores de escassez material (por exemplo: a renda tende a ser suficiente para cobrir despesas básicas do sistema de gastos domiciliares).

É provável que o distanciamento à necessidade material se expresse, no plano simbólico, pelo consumo mais frequente de bens duráveis relativamente escassos e valorizados. De fato, o consumo desses bens parece ser uma estratégia de distinção bastante relevante na sociedade brasileira.⁴¹ À direita do eixo, temos as modalidades que indicam ausência de veículo próprio (“carro-”) ou televisor (“TV-”) e a existência de domicílios pequenos (de um a cinco cômodos e com, no máximo, um banheiro: “comodos1-5”, “ban0-1”). Contrariamente, à esquerda dele, encontram-se as modalidades que indicam a existência de um ou mais veículos (“carro1” e “carro2”), dois ou mais televisores no domicílio (“TV2” e “TV3>”), um ou mais computadores (“computador1>”), a posse de mais de um imóvel (como indicado pela presença de gastos com outros imóveis, “imóveis+”), a existência de domicílios maiores (com mais de onze cômodos e com dois ou mais banheiros: “comodos11>”, “ban2”, “ban3>”), com internet e TV a cabo (“internet/TV+”) e aparelho de DVD (“dvd+”).⁴²

⁴¹ As variáveis referentes às questões sobre número de televisores, automóveis e computadores possuídos pela família, além do tamanho do domicílio (“Vqtv”, “Vqtban”, “Vqauto”, “Vqcomp”, “Vches”, “Vcarc”, “Vqtcom”), têm contribuições relativas bastante elevadas para o eixo. O tamanho do domicílio é inferido a partir da quantidade de cômodos, de banheiros e de dormitórios existentes na residência. As variáveis referentes à quantidade de cômodos e banheiros (“Vqtban”, “Vqtcom”) contribuem relativamente mais o eixo que aquela referente à quantidade de cômodos servindo de dormitórios (“Vcdom”). A quantidade de dormitórios tem um impacto relativamente pequeno sobre o eixo provavelmente porque, em residências menores, um mesmo cômodo pode ser utilizado para funções diferentes.

⁴² Esse tipo de consumo é explicado em parte pela maior disponibilidade de formas de crédito: à esquerda do eixo, encontram-se as modalidades que indicam a posse de cartão de crédito (“cred+”) e cheque especial (“chesp+”), em contraposição à ausência deles à esquerda do eixo (“cred-” e “chesp-”).

Além do consumo de bens duráveis, é provável que o engajamento em práticas culturais e de cuidados de si seja também bastante distintivo no plano simbólico, quer dizer, sustentem estratégias de distinção que expressam – como tentarei mostrar – padrões de sociabilidade de classe. Assim, quando se consideram as escolhas que se referem às práticas alimentares, nota-se que as despesas com frutas em geral, verduras, iogurtes, entre outros, tornam-se mais frequentes à medida que se vai da direita para a esquerda do primeiro eixo, indicando, com toda a probabilidade, a maior presença de refeições mais “rápidas” e “leves” nessa região do espaço. Como se tentará mostrar no próximo capítulo, a preferência por refeições desse tipo expressa relações de gênero mais igualitárias e uma preocupação mais elevada com a apresentação de si. Note-se, adicionalmente, que as despesas com apresentação e cuidados com o corpo (tratamento estético, serviços domésticos, serviços pessoais, cremes, maquiagem, jóias, festas, plano de saúde, cabeleireiro, vestuário, etc.) tornam-se mais frequentes (e, como veremos, elevadas) à medida que se passa da direita para a esquerda do referido eixo. Por fim, a observação das escolhas no campo cultural revela que algumas práticas culturais, como a leitura de livros, a assinatura de periódicos, a visita a cinemas, teatros, museus, etc., se distribuem claramente ao longo do referido eixo, possivelmente indicando a importância do capital cultural em estratégias de reprodução social (voltarei a isso no capítulo 5).

Cabe supor que os padrões que organizam as práticas e escolhas dos agentes sociais em nossa sociedade sejam mais complexos do que os que foram mencionados anteriormente. Na verdade, já se salientou, há limitações importantes nos dados que nos impedem de reconstruir as oposições simbólicas mais detalhada e minuciosamente. No caso específico da POF, deve-se ter em mente que os dados são originalmente despesas com produtos ou serviços diversos. Por isso, não é nenhuma surpresa que os padrões encontrados expressem diferenças basicamente “quantitativas” (posses mais ou menos

numerosas de bens duráveis, engajamento maior ou menor em práticas culturais, de cuidados de si, etc.), não constituindo, rigorosamente, oposições. Isso não quer dizer, no entanto, que as despesas com tais bens e práticas sejam condicionadas apenas pela escassez. Ao invés, como tento mostrar, é possível detectar oposições (mesmo que empobrecidas pelas limitações dos dados) nas despesas com alimentação, cuidados de si, práticas culturais e bens duráveis, que demarcam fronteiras simbólicas e que expressam diferentes padrões de sociabilidade. Para tentar avançar nosso entendimento em relação aos padrões que provavelmente regulam as escolhas de consumo dos agentes sociais (conforme descrito anteriormente), podemos investigar as oposições que emergem do exame dos dados sobre uso do tempo livre, valores e posses materiais disponíveis no banco de dados representativo da Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH).⁴³ Uma importante vantagem desse banco é que ele permite apreender o aspecto da *participação* em práticas culturais de forma mais adequada, porque os dados diferenciam graus de participação e tipos de atividade cultural ou de lazer (frequência a restaurantes, cinema ou teatro, festas, praças, etc.). Por isso, creio que possamos captar mais adequadamente os modos como as práticas e escolhas dos agentes se organizam em relação umas às outras com base na investigação dos dados obtidos nesse banco.

O exame desses dados com base na AMC revela padrões mais complexos de organização das escolhas dos agentes sociais. Os resultados da AMC nos dão uma solução em que dois eixos devem ser retidos para interpretação: o primeiro contribui com 65% da variância total dos dados, enquanto o segundo contribui com cerca de 9% dela. A partir do terceiro eixo, tem-se um acréscimo relativamente irrelevante na “explicação” da variância total.

⁴³ AGUIAR, Neuma. Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte, 2002 (Banco de dados). Belo Horizonte, UFMG, 2002. In: Consórcio de Informações Sociais, 2005. Disponível em: <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 25/09/2008.

Há um conjunto de oposições articuladas no primeiro eixo (Figura 3). As questões referentes a posses materiais (carros, computador, tamanho de residências), a engajamento em atividades culturais ou de lazer (cinema e teatro, restaurantes, leitura, etc.), a interesse por política, e a orientações morais e políticas são as variáveis que mais contribuem o eixo. Talvez a oposição mais importante, pela quantidade de modalidades (e contribuições delas para a direção do eixo), seja aquela entre engajamento em práticas culturais ou de lazer (frequência com que o indivíduo vai ao cinema, teatro ou restaurantes, lê livros, jornais ou revistas, etc.), à direita do primeiro eixo, e desengajamento de tais práticas, à esquerda dele. Portanto, o engajamento em práticas culturais é uma prática bastante distintiva na região metropolitana de Belo Horizonte (e, com toda probabilidade, na sociedade brasileira). Assim, à direita do eixo, encontram-se as modalidades que indicam leitura frequente de livros ou revistas, leitura frequente de jornal, acesso à internet banda larga, idas frequentes ao cinema, teatro e restaurantes, passeios em praças e a prática de esportes. Contrariamente, à esquerda do eixo, estão as modalidades que indicam leitura pouco frequente ou inexistente de livros, revistas ou jornais, idas pouco frequentes a restaurantes, cinemas ou teatro, praças, festas ou a casa de amigos, ausência de conexão de internet banda larga e prática pouco frequente de esportes.⁴⁴

Outra oposição revela a importância do consumo material para distinguir as escolhas dos agentes sociais. À esquerda do primeiro eixo, encontram-se as modalidades que indicam privação material relativa, como a ausência de veículos ou computador, e a posse de residências relativamente pequenas, com não mais de sete cômodos; contrariamente, à direita, localizam-se as modalidades que indicam a posse de

⁴⁴ As variáveis referentes ao uso de rádio e TV não contribuem fortemente para esse eixo, quer dizer, o engajamento nessas atividades não é tão distintiva quanto as outras mencionadas anteriormente.

bens duráveis em maior número (ex.: dois ou mais carros), e de residências maiores (com mais de oito cômodos) com servidores domésticos.

Adicionalmente, há uma oposição baseada no interesse por política e na percepção sobre a relevância de diferentes questões políticas. *Essa evidência sugere uma elevação da alienação política à medida que se vai da direita para a esquerda do primeiro eixo.* À direita dele, estão modalidades que indicam interesse elevado por política (leitura frequente sobre política em jornais; conversa frequente sobre temas políticos com amigos) e a valorização da participação política enquanto reivindicação prioritária (reivindicação de maior participação nos assuntos políticos); diferentemente, à esquerda do eixo, estão as modalidades que indicam pouco interesse por política (leitura pouco frequente sobre política em jornais ou conversas raras sobre o tema com amigos) e uma preocupação mais elevada com a inflação do que com a liberdade política.⁴⁵

Por fim, pode-se observar uma oposição em termos das orientações normativas frente à criação dos filhos e questões “morais”. Orientações liberais tornam-se mais frequentes à medida que se passa da esquerda para a direita do primeiro eixo: à esquerda dele, estão as modalidades que indicam que o aborto é percebido como um fato inaceitável e que a obediência é vista como a qualidade mais desejável dos filhos; diferentemente, à direita desse eixo, estão as modalidades que indicam que o aborto é um fato aceitável em alguns casos, a valorização da independência e da determinação (e não da obediência) dos filhos e de que trabalhar menos é uma condição para uma vida melhor.

Como as oposições descritas anteriormente estão articuladas ao longo de um único eixo, é provável que elas se organizem sob a forma de homologias no plano simbólico, indicando que os padrões que regulam as escolhas dos agentes sociais são

⁴⁵ Em relação a isso, note-se que a maior preocupação com a inflação (comparativamente a aspectos como participação política ou liberdade política) pode ser expressão dessa condição de alienação em relação aos assuntos políticos.

transpostos de um campo social a outro. Quer dizer, as práticas dos agentes em campos sociais distintos são conformadas por princípios similares (voltarei a isso adiante).

Quando se considera o segundo eixo (Figura 4), pode-se notar a presença de algumas modalidades já presentes na interpretação do primeiro eixo, indicando que elas contribuem significativamente para ambos os eixos. Talvez a principal oposição neste eixo seja aquela que contrapõe o engajamento em algumas práticas de lazer (como ir a praças ou a festas, praticar esportes ou exercícios, ouvir rádio, etc.) e, de outro, o desengajamento em relação a essas atividades.⁴⁶

Os espaços simbólicos descritos anteriormente são construídos com base nas relações mútuas das modalidades referentes às escolhas dos agentes sociais e suas condições de vida. Inicialmente, não se supõe nenhum determinante das práticas ou escolhas dos agentes. O passo seguinte é posicionar os indivíduos uns em relação aos outros em termos das respostas dadas às questões incluídas na análise e caracterizar seus perfis em termos de sexo, renda, idade, educação, ocupação, etc. Tais variáveis são “suplementares”, pois não afetam as posições relativas das modalidades “ativas” (LE ROUX; ROUANET, 2002, p. 197). A AMC permite “projetar” os indivíduos no espaço de correspondências e calcular o ponto médio [*mean point*] onde se localiza uma categoria demográfica ou ocupacional.⁴⁷ Com isso, é possível descrever os padrões que diferenciam diferentes categorias de indivíduos (homens e mulheres, trabalhadores manuais e profissionais, etc.) e, fundamentalmente, captar os princípios que regulam as escolhas dos agentes sociais, estruturando o espaço dos estilos de vida e os padrões de sociabilidade cotidiana.

⁴⁶ As variáveis que mais contribuem para o eixo são aquelas referentes à participação em práticas de associação ou interação que ocorrem no contexto da vizinhança ou bairro (ver Apêndice).

⁴⁷ A coordenada do ponto médio é dada pela seguinte fórmula: $\sqrt{\lambda} \cdot y$, em que “ λ ” é o valor vetorial do eixo e “ y ” é a coordenada da modalidade no espaço de correspondências.

Ao superpor as variáveis referentes ao perfil do respondente utilizadas no estudo (sexo, idade, raça, educação, classe, rendimento) sobre os espaços de estilos de vida descritos anteriormente (aqueles baseados em dados da POF e da RMBH), pode-se observar que as categorias das variáveis “ocupação”, “educação” e “rendimentos” se distribuem claramente ao longo do primeiro eixo, que, como vimos, articula um conjunto de oposições relacionadas com o engajamento em práticas culturais, posse de bens materiais, orientações normativas, etc. De forma semelhante, as categorias da variável “raça” (codificadas binariamente: “branco” x “não-branco”) também se distribuem ao longo do referido eixo, embora estejam relativamente mais próximas entre si do que as categorias das variáveis citadas acima. Isso quer dizer que é possível identificar padrões de escolhas bem diferentes segundo a ocupação (ou melhor, o grupamento ocupacional)⁴⁸, a escolaridade e o rendimento do respondente. A idade parece ser um fator igualmente importante para identificar padrões de escolha no plano simbólico, como se pode observar na distribuição das modalidades dessa variável ao longo do segundo eixo do espaço simbólico construído com base nos dados de RMBH.⁴⁹

⁴⁸ É importante ressaltar que pesquisas amostrais, como as utilizadas aqui, não conseguem captar adequadamente a “elite social”, como os grandes empregadores, os “muito ricos”, etc. Portanto, este estudo não consegue investigar as práticas sociais dos indivíduos pertencentes a essa camada social.

⁴⁹ O espaço simbólico construído com base na POF não permite captar padrões de escolha com base na idade do respondente, provavelmente porque os dados não diferenciam adequadamente entre tipos de atividade cultural em que um indivíduo se engaja, o que é possível com o outro banco utilizado no estudo.

Quando observamos as posições relativas das categorias da variável “classe”⁵⁰ no espaço simbólico construído com base em dados da POF, pode-se notar que as categorias rurais ou urbano-manuais (ou melhor, os pontos médios dessas categorias) estão à direita do primeiro eixo (ou bem próximos ao ponto zero), enquanto que as categorias vinculadas ao trabalho não-manual estão à esquerda dele⁵¹ (Figura 2). Entre elas, nota-se que professores universitários, profissionais, quadros administrativos superiores e médios, e empregadores estão mais à esquerda do que técnicos, professores (não-universitários), trabalhadores de rotina e artistas. A forma de distribuição dessas categorias no espaço de correspondências expressa padrões diferentes (mesmo opostos) de escolha e de condições de vida dos indivíduos em grupamentos ocupacionais distintos. Assim, é mais provável que as condições de existência dos indivíduos em grupamentos ocupacionais manuais sejam marcadas pela proximidade relativa à

⁵⁰ As categorias ocupacionais foram construídas levando em conta os prováveis princípios que diferenciam conjuntos de agentes sociais em sociedades capitalistas, quais sejam, capital econômico e capital cultural. Pelo fato de as classificações ocupacionais serem diferentes nos bancos da RMBH e na POF, categorias ocupacionais distintas são derivadas de cada banco de dados. A Classificação Brasileira de Ocupações passou por algumas mudanças nas últimas décadas. O banco da RMBH utiliza a versão da década de 1990, enquanto a POF utilizada neste estudo, dos anos de 2002-2003, utiliza a CBO implementada a partir de 2002. A comparabilidade entre as duas versões da classificação não é perfeita, uma vez que a última versão é mais detalhada que a anterior, o que significa que categorias de uma mesma família ocupacional da CBO-94 podem estar distribuídas em diferentes famílias ocupacionais da CBO atual. Como exemplo, podemos citar a categoria dos supervisores de trabalho manual. Esta categoria pode ser claramente diferenciada na CBO atual. Diferentemente, essa categoria aparece junto a técnicos e outros trabalhadores qualificados na CBO anterior. Adicionalmente, a CBO atual permite diferenciar mais adequadamente os técnicos, supervisores e gerentes de trabalho não-manual. Por isso, é possível construir um esquema mais detalhado de categorias ocupacionais com base na CBO atual do que era possível com base na CBO anterior. Pelo fato de o banco da RMBH utilizar a CBO-94 e conter uma amostra relativamente pequena de indivíduos se comparada com aquela da POF, deriva-se um esquema menos detalhado de categorias ocupacionais. Quando utilizamos dados do banco da RMBH, são diferenciadas as seguintes categorias: profissionais (entre os quais estão incluídos os professores universitários), administradores, empregadores (com qualquer número de empregados), trabalhadores não-manuais de rotina (entre os quais, incluem-se professores e técnicos), trabalhadores manuais qualificados, trabalhadores manuais não-qualificados e trabalhadores urbanos por conta-própria. Por representarem uma fração irrelevante da população empregada na Região Metropolitana de Belo Horizonte, os trabalhadores agrícolas (onze indivíduos) foram incluídos entre os trabalhadores manuais não-qualificados. Quando utilizamos a POF, as seguintes categorias são diferenciadas: profissionais, professores universitários, quadros administrativos superiores, quadros administrativos médios, empregadores com mais de 5 empregados, empregadores com menos de 5 empregados, trabalhadores não-manuais de rotina, técnicos, artistas, professores não-universitários, supervisores de trabalho manual, trabalhadores manuais qualificados, trabalhadores manuais não-qualificados, trabalhadores urbanos por conta-própria, trabalhadores por conta-própria e empregadores no setor primário e trabalhadores agrícolas.

⁵¹ Não é possível identificar diferenças importantes entre tais categorias ao longo de qualquer outro eixo.

necessidade material, e que seus estilos de vida sejam marcados – quando comparados com aqueles das camadas não-manuais “superiores” – pela privação e desengajamento: privação de alguns bens duráveis escassos, desengajamento de atividades culturais, e das modalidades mais distintivas das práticas relacionadas com os cuidados de si (como alimentação fora, especialmente em restaurantes; visitas a cinemas ou teatros; serviços de tratamento estético, etc.). Diferentemente, entre os grupamentos ocupacionais não-manuais, especialmente os que estão mais à esquerda do primeiro eixo, eleva-se a distância à necessidade material, e os estilos de vida são marcados pelo consumo mais frequente de bens valorizados nos campos da alimentação, do vestuário, da cultura, no campo econômico, etc. Com base nessas evidências, é possível argumentar que o consumo material (especialmente de alguns bens duráveis, como o automóvel, computador, aparelhos eletrônicos, e também residências), o engajamento cultural e as práticas de cuidados de si – especialmente em suas modalidades mais distintivas porque exclusivas – parecem constituir estratégias de distinção importantes na sociedade brasileira.

No espaço simbólico construído com base nos dados da RMBH (Figura 5), observa-se um padrão similar em relação à distribuição das categorias vinculadas ao trabalho manual e aquelas vinculadas ao trabalho não-manual, pois elas ocupam posições relativas opostas no espaço. No entanto, é possível diferenciar mais claramente os profissionais (categoria que inclui profissionais credenciados e professores) tanto de administradores e empregadores (rurais e urbanos) quanto de trabalhadores não-manuais de rotina (categoria que inclui técnicos e artistas). Como vimos, o espaço simbólico construído com base nesses dados capta os padrões de escolha dos agentes sociais mais detalhadamente, revelando, portanto, as diferenças entre eles nos planos simbólico e material de forma clara. As posições relativas nesse espaço indicam que categorias

manuais estão relativamente mais desengajadas de atividades culturais ou de lazer (como ir a restaurantes, ao cinema ou teatro, ler livros, revistas ou jornal, etc.), são relativamente mais alienadas do ponto de vista político (conversam ou leem sobre política raramente), expressam orientações mais tradicionais em relação à criação dos filhos ou questões morais e, por fim, estão privados de alguns bens duráveis escassos e valorizados (como o automóvel, o computador, residências maiores, etc.). Os profissionais e, em menor medida, administradores e empregadores têm condições de vida e estilos de vida que se opõem àqueles das categorias manuais: posses materiais mais numerosas; engajamento cultural mais intenso; interesse relativamente elevado por política, e orientações mais liberais frente aos temas mencionados. As categorias ocupacionais vinculadas ao trabalho não-manual rotineiro estão a meio caminho entre as categorias manuais e as categorias não-manuais “superiores”.⁵²

As evidências acerca dos padrões de consumo quando investigados em termos da ocupação dos indivíduos revela a provável importância da classe enquanto *um fator que conforma fortemente as escolhas dos agentes sociais e, portanto, seus estilos de vida*. Como vimos, é possível identificar padrões claramente distintos de consumo e, de forma mais geral, de sociabilidade de conjuntos de indivíduos em diferentes grupamentos ocupacionais.

Por fim, note-se que a distribuição das modalidades da variável “idade” ao longo do segundo eixo do espaço de correspondências (Figura 6) revela prováveis diferenças nos padrões de sociabilidade em termos geracionais. Os mais jovens se engajam mais intensamente em atividades de lazer realizadas no contexto da vizinhança ou do bairro (como ir a praças ou a casa de amigos) e em atividades marcadas pela “cultura de

⁵² Argumentos similares valem para a interpretação da distribuição das categorias das variáveis “educação” e “renda” nos espaços simbólicos.

massa”, como revela a prática frequente entre eles de ouvir rádio por mais de duas horas diariamente (provavelmente programas musicais).⁵³

A estrutura de classes na sociedade brasileira

Os padrões de distribuição das categorias demográficas e ocupacionais nos espaços de estilos de vida constituem evidências importantes acerca dos princípios que regulam as escolhas e práticas dos agentes sociais. A noção de *espaço social*, utilizada nos estudos de Pierre Bourdieu, pode nos ajudar a revelar tais princípios de organização do espaço simbólico e o modo como operam. Com essa noção, pretende-se representar o mundo social como um espaço multidimensional, “na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto de propriedades que atuam no universo social considerado, quer dizer, apropriadas a conferir, ao detentor delas, força ou poder neste universo. Os agentes e grupos de agentes são assim definidos pelas suas *posições relativas* neste espaço.” O espaço social pode ser considerado “um campo de forças” ou “um conjunto de relações objetivas” que são irreduzíveis às intenções dos agentes e, portanto, se impõem a eles. As propriedades atuantes do espaço social correspondem às “diferentes espécies de poder ou capital que ocorrem nos diferentes campos.” O capital “representa um poder sobre um campo... logo sobre os mecanismos que contribuem para assegurar a produção de uma categoria de bens e, deste modo, sobre um conjunto de rendimentos e ganhos.” Nesse sentido, os tipos de capital definem

⁵³ Creio que, se os dados permitissem diferenciar o gosto por diferentes tipos de programa de TV ou por diferentes estilos de música, poderíamos captar mais claramente os padrões de consumo que distinguem os agentes sociais em termos da idade.

“as probabilidades de ganho num determinado campo.” A posição relativa de um agente ou conjunto de agentes no espaço social pode, então, ser definida pela posição que ocupa na distribuição do capital em suas diferentes modalidades, sobretudo “capital econômico – nas suas diferentes espécies –, o capital cultural, e o capital social e também o capital simbólico, geralmente chamado prestígio, reputação, fama...” (BOURDIEU, 2005b, pp. 133-5; grifos no original).

Diferenciando o espaço com base na distribuição e relação das diferentes espécies de capital, é possível construir as classes no *plano teórico*, como “conjuntos de agentes que ocupam posições semelhantes e que, colocados em condições semelhantes, têm, com toda a probabilidade, atitudes e interesses semelhantes, logo práticas e tomadas de posição semelhantes.” Essas são classes teóricas, ou “classes no papel”, que existem apenas como “produto de uma classificação explicativa”.⁵⁴ No entanto, como os princípios de construção do espaço social são, na verdade, propriedades atuantes, então, essas classes são também classes prováveis, pois, enquanto conjuntos de agentes, opõem “menos obstáculos objetivos às ações de mobilização do que qualquer outro conjunto de agentes.” (BOURDIEU, 2005b, p. 136).

A probabilidade dos agentes sociais de se apropriarem dos bens e práticas disponíveis nos diferentes campos sociais dependeria, segundo Bourdieu, fundamentalmente do volume e composição do capital acumulado. Estes seriam as propriedades primárias do espaço social, quer dizer, volume e estrutura do capital constituíram os princípios que possuem a maior importância na conformação das práticas dos agentes sociais. Em seu estudo sobre o público que frequenta museus e galerias de arte, por exemplo, Bourdieu argumenta que a apropriação de obras de arte

⁵⁴ Portanto, as categorias ocupacionais utilizadas neste estudo não são classes, se entendermos por esse termo grupos mobilizados para a ação. Na verdade, tais categorias são indicadores importantes da posição relativa no espaço social, ou seja, na distribuição das propriedades atuantes no espaço. Em sociedades capitalistas, as ocupações são os principais mecanismos para acumulação de capital, especialmente quando consideramos os processos de transmissão de recursos entre gerações.

requer uma capacidade ou disposição para decifrar os códigos culturais que regulam a produção cultural e artística: “o grau de competência artística de um agente é medida pelo grau em que ele controla os instrumentos para a apropriação da obra de arte... em outras palavras, o pré-requisito para decifrar as obras de arte oferecidas para uma dada sociedade em um período particular.” (BOURDIEU, 1990 [1968], p. 206). A competência artística, capacidade e disposição para classificar as obras de arte e posicioná-las relativamente umas às outras no campo artístico, requer, para sua formação, uma familiarização lenta e longa, geralmente iniciando-se no seio familiar, o que permite a interiorização dos princípios e regras da produção artística de modo pré-reflexivo. Portanto, a competência artística – condição mesma para valorizar a produção artística enquanto tal – é socialmente condicionada, sendo mais provável entre aqueles com maior capital cultural incorporado ao longo dos processos de socialização no seio familiar e no sistema escolar.

Essa perspectiva relacional do “social” e a concepção da classe enquanto uma construção teórica que busca captar os padrões de sociabilidade cotidiana nos colocam a questão das fronteiras nas relações sociais. De fato, “a forma da estrutura de classes contemporânea tem sido um dos temas mais importantes entre os sociólogos por décadas, sendo as disputas organizadas em torno de questões teóricas e estratégias para operacionalizar esquemas de classe.” (BENNETT et al. 2009, p. 55; tradução própria). Há dois modelos contrastantes que orientam as decisões sobre onde e por que traçar as fronteiras de classe: de um lado, tem-se um modelo dedutivo, em que critérios objetivos (como relações de emprego, faixas de rendimentos, ocupações, etc., geralmente combinados entre si), definidos pelo pesquisador (com base em teorias diversas), são utilizados para definir as linhas que separam uma classe ou fração de classe das outras; de outro lado, tem-se um modelo indutivo, em que se observam as práticas de

classificação (e classificáveis) dos atores sociais (que se expressam em diferentes estilos de vida) e, com base nisso, tenta-se captar as fronteiras simbólicas que separam grupos de indivíduos e que, possivelmente, demarcam fronteiras sociais (BOURDIEU, 2008; LAMONT; MOLNÀR, 2002; BENNET et al. 2009). Como já disse anteriormente, *este modelo é mais adequado para estudarmos as classes como possíveis coletividades que estruturam os padrões de sociabilidade cotidiana, pois permite incorporar a cultura – entendida como os padrões que regulam as escolhas dos agentes em domínios diversos da prática – como um componente conformador das relações de classe.*

Por permitir visualizar o formato da estrutura de classes que melhor se conforma com a distribuição das escolhas e práticas dos agentes no espaço simbólico, a AMC é uma técnica bastante útil para operacionalizar a concepção de classe proposta neste estudo. Quer dizer, ao invés de se estabelecer *a priori* onde estão as divisões que separam classes diferentes, a AMC permite definir a localização provável das fronteiras que separam conjuntos de agentes com base em suas práticas e escolhas.

Como vimos, cada indivíduo pode ser posicionado no plano simbólico e caracterizado segundo um perfil qualquer. Aqueles indivíduos em uma mesma categoria podem ser agrupados em torno de uma elipse traçada ao redor do ponto médio (da referida categoria).⁵⁵ O formato, posição e extensão da elipse revelam as posições relativas dos indivíduos em uma dada categoria ocupacional *vis-à-vis* às posições de indivíduos em outra categoria, além de revelar o grau de homogeneidade de uma dada classe de agentes em termos de suas práticas. Como o objeto principal deste estudo é a relação entre classe e consumo, tenta-se captar a localização provável das fronteiras que separam conjuntos de indivíduos em diferentes grupamentos ocupacionais.

⁵⁵ Grosso modo, as elipses indicam a provável localização dos indivíduos de uma dada categoria no espaço simbólico. Para os cálculos estatísticos por trás da construção de elipses, ver LE ROUX; ROUANET, 2004, pp. 95-100.

A observação das posições e formatos das elipses confirma alguns argumentos desenvolvidos anteriormente sobre a localização dos grupamentos ocupacionais no plano simbólico (Figuras 7 e 8). As evidências apontam para a existência de três grandes regiões no espaço simbólico:

1. Uma região “superior” ocupada por profissionais e professores universitários, parcelas de quadros administrativos e empregadores, formando uma classe executivo-profissional. Profissionais e professores universitários estão localizados de modo razoavelmente homogêneo no espaço simbólico, ocupando predominantemente um dos lados do eixo. Diferentemente, as elipses que agrupam quadros administrativos e empregadores (especialmente os quadros médios e pequenos empregadores) se estendem por uma porção considerável do espaço simbólico, indicando que essas categorias ocupacionais são bastante heterogêneas em termos das práticas de seus membros. No caso dos quadros administrativos, isso provavelmente decorre do fato de serem incluídos, em uma mesma categoria, gerentes e supervisores de grandes, médias e pequenas organizações e em diferentes níveis hierárquicos. É provável que o processo de alocação de mão-de-obra funcione diferentemente nesses casos. Como mostra a literatura sobre o tema, os níveis gerenciais mais elevados tendem a ser ocupados por profissionais com credenciais educacionais, enquanto que os níveis gerenciais mais baixos são geralmente preenchidos por indivíduos promovidos de posições hierarquicamente inferiores (SAVAGE et al., 1992; CROMPTON, 2003). Nesse sentido, indivíduos que ocupam cargos gerenciais de alto, médio e baixo níveis hierárquicos têm frequentemente diferentes trajetórias sociais (que envolvem formas distintas de apropriação do capital), o que se expressa, possivelmente, nos planos material e simbólico. Se pudéssemos

diferenciar a categoria formada pelos administradores segundo esses critérios, teríamos provavelmente uma fronteira a separar, de um lado, os ocupantes de cargos gerenciais inferiores e médios (especialmente em organizações de menor porte), relativamente mais próximos aos trabalhadores não-manuais de rotina e técnicos e, de outro, os ocupantes de cargos gerenciais superiores (principalmente em organizações de maior porte), relativamente mais próximos aos profissionais e grandes empregadores. Entre os empregadores, ressalte-se que os dados não permitem diferenciá-los adequadamente. A POF distingue empregadores com mais e com menos de cinco empregados, diferenciação que não capta níveis distintos de capitalização de forma adequada. No banco da RMBH, é possível estabelecer diferenciações mais detalhadas.⁵⁶ No entanto, como o número de empregadores na amostra é relativamente pequeno, decidiu-se por agrupá-los em uma mesma categoria.⁵⁷ Caso fosse possível diferenciar os empregadores de modo a captar níveis distintos de capitalização, é provável que pudéssemos captar diferentes padrões de consumo entre eles: os grandes empregadores e médios empregadores mais capitalizados estariam mais próximos – no espaço dos estilos de vida – a profissionais credenciados e a administradores em cargos hierárquicos superiores; pequenos empregadores e médios empregadores menos capitalizados estariam mais próximos a gerentes

⁵⁶ O banco da RMBH permite diferenciar empregadores com mais de 10 e com menos de 10 empregados. É possível que encontremos médios empregadores mais capitalizados e, possivelmente, grandes empregadores na categoria dos “empregadores com mais de 10 empregados”. A categoria dos “empregadores com menos de 10 empregados” engloba, provavelmente, médios empregadores menos capitalizados, pequenos empregadores com alguma capitalização e empregadores pouco capitalizados. A partir de 1992, as Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílio diferenciam empregadores com base nas seguintes faixas: 1, 2, 3-5, 6-10, 11 e mais empregados. Por ser mais detalhado, este critério talvez permita identificar mais claramente a localização das fronteiras nessa categoria.

⁵⁷ A literatura sobre AMC sugere que se utilizem categorias com frequências de, no mínimo, 5% nas análises.

em níveis hierárquicos inferiores e a trabalhadores não-manuais de rotina, técnicos e artistas (voltarei a isso na conclusão a este estudo).⁵⁸

2. Trabalhadores de rotina e técnicos, além dos artistas, ocupam posições claramente intermediárias no espaço simbólico. A categoria dos artistas é claramente mais heterogênea que as outras duas, como se pode inferir com base na observação da extensão da elipse. Os professores (não-universitários) também se localizam na região intermediária do espaço. No entanto, como se pode ver na Figura 7, a elipse que agrupa tais indivíduos se estende mais à esquerda do que as elipses das demais categorias intermediárias, pois os professores são mais culturalmente engajados, gastando mais com atividades culturais (em termos de frequência e proporção de gastos) do que os demais grupamentos ocupacionais nessa região do espaço;

3. Por fim, há uma região “inferior” ocupada pelas categorias agrícolas e urbano-manuais. Na verdade, os trabalhadores agrícolas ocupam posições relativas distintas daquelas de supervisores de trabalho manual e demais trabalhadores urbanos.⁵⁹ Os supervisores de trabalho manual estão relativamente mais próximos aos demais trabalhadores manuais (qualificados ou não) do que dos grupamentos vinculados ao trabalho não-manual.⁶⁰

Conclusões

⁵⁸ Quando me refiro a grandes empregadores, emprego o critério utilizado no Programa de *Nuffield*, que aloca a essa posição os empregadores com mais de 25 empregados.

⁵⁹ A POF não distingue entre empregadores e trabalhadores por conta-própria vinculados ao trabalho agrícola. A amostra do banco de dados da RMBH possui um número muito pequeno de indivíduos empregadores na agricultura. Por isso, não é possível definir mais claramente os padrões de consumo que distinguem as diversas camadas vinculadas ao trabalho agrícola.

⁶⁰ Como os supervisores de trabalho manual constituem uma parte muito reduzida da amostra no banco da RMBH, decidiu-se incluí-los na categoria dos trabalhadores manuais qualificados.

As evidências empíricas encontradas neste capítulo sugerem que os espaços simbólicos (identificados a partir das informações sobre gastos familiares, participação em atividades culturais ou de lazer, engajamento político e orientações políticas e morais obtidas nos bancos de dados da POF e da RMBH) se estruturam em torno de um conjunto de oposições, que se sobrepõem em grande medida. É provável que haja homologias entre as práticas dos agentes em domínios diversos da vida social, o que implica que esquemas de percepção e classificação similares são transpostos de um domínio a outro, regulando escolhas diversas que têm uma mesma intenção expressiva. Nos espaços simbólicos descritos identificados anteriormente, notam-se homologias entre as práticas relacionadas com engajamento em práticas culturais (especialmente aquelas realizadas fora da esfera doméstica), preocupação em construir formas corporais belas, consumo material (especialmente bens duráveis) e orientações políticas e morais: a posse de bens materiais escassos se correlaciona com o engajamento em atividades culturais e de lazer (alimentação fora, cultura, leitura, etc.), cuidados de si (ex.: prática de esportes), interesse por política e orientações mais liberais no tocante à criação dos filhos e a questões morais e políticas.

É provável que os padrões de consumo identificados por meio das oposições simbólicas descritas neste capítulo sejam conformados por estratégias de distinção social: as escolhas de (alguns) bens duráveis (como do automóvel e de produtos eletrônicos, bem como de residências), de produtos e serviços voltados ao tratamento de si e de atividades culturais no espaço público (especialmente cinema, teatro, alimentação fora, etc.) são, ao mesmo tempo, expressivas de uma dada posição no espaço social e, por isso, distinguem conjuntos de agentes no plano simbólico.

Como vimos, na perspectiva teórica de Bourdieu, a classe é um construto analítico que busca identificar conjuntos de agentes que ocupam posições relativas vizinhas na

distribuição das propriedades atuantes do espaço social, que são os diferentes tipos de capital. A probabilidade de um agente ou conjunto deles escolher um determinado bem ou prática em um campo social qualquer depende do volume e composição do capital possuído (que pode existir sob diferentes formas). Portanto, essa classe teórica é uma classe provável, pois conjuntos de agentes em posições relativas vizinhas, com trajetórias sociais semelhantes em termos da apropriação de capital, tendem a ter tomadas de posição similares no plano simbólico. Neste estudo, as correlações encontradas entre “classe” (categorias ocupacionais) e as oposições simbólicas sugerem que a classe é um fator relevante na conformação das práticas de consumo e, mais amplamente, dos padrões de sociabilidade cotidiana, como sugerem os estudos de Bourdieu. No entanto, diferentemente daquilo que o autor encontrou em seu estudo sobre a sociedade francesa, parece não haver aqui uma clara fratura entre capital econômico e capital cultural. Lá, sublinha Bourdieu, volume e composição do capital são as propriedades primárias que diferenciam os agentes sociais e impactam sobre suas escolhas de consumo por meio do *habitus*. No seio da classe dominante, argumenta o autor, há uma fronteira entre as frações ricas em capital econômico, marcadas por estilos de vida hedonistas, pelo consumo conspícuo e gosto pelo luxo, de um lado, e as frações ricas em capital cultural, marcadas por um gosto ascético, que se orienta para a apropriação dos bens em sua dimensão simbólica, de outro. Aqui, de forma similar às evidências encontradas por Bennett et al. (2009) no estudo sobre a sociedade britânica atual, a composição do capital não parece ser um princípio relevante para diferenciar os agentes sociais. Na verdade, apenas o volume global de capital parece ser um princípio de diferenciação social, conformando a sociabilidade cotidiana. Quer dizer, é provável

que as diferenças no volume global de capital expliquem os diferentes padrões de consumo descritos anteriormente.⁶¹

É importante ressaltar aqui a importância da dimensão *diacrônica* que constitui o espaço social. Os modos de apropriação do capital ao longo do tempo – apreendidos pelo conceito de trajetória – são fatores relevantes que diferenciam os agentes sociais e conformam suas práticas. Como se vê na Figura 9, profissionais ou administradores de “segunda geração”, quer dizer, aqueles cujos pais pertenciam a essas categorias ocupacionais (e, provavelmente, com maior volume de capital econômico e cultural), ocupam uma posição relativa no espaço simbólico claramente diferente daquela ocupada por profissionais ou administradores ascendentes, com origem urbana ou rural.⁶² O maior volume de capital econômico e cultural acumulado na origem se expressa, com toda probabilidade, em escolhas distintas em domínios diversos da prática, configurando diferentes estilos de vida: profissionais e administradores de “segunda geração” ocupam uma posição bem à direita do primeiro eixo, indicando que são mais engajados culturalmente, possuem mais bens materiais, se interessam mais por política e têm orientações mais liberais frente a questões políticas e morais, quando comparados a profissionais e administradores ascendentes. Como argumenta Bourdieu, o sistema de disposições que constitui o *habitus* não muda tão rapidamente quanto as condições em que foi produzido, o que implica que os agentes sociais podem mobilizar esquemas de classificação e percepção que parecem estar “fora de fase” em relação às

⁶¹ Ressalto que os dados são limitados para revelar as diferentes dimensões do consumo (gosto, conhecimento e participação). Tais limitações provavelmente nos impedem de captar mais profundamente as oposições no plano simbólico e as fronteiras que separam conjuntos de agentes em termos de suas práticas. Como vimos, à medida que aumenta o volume global de capital, a participação cultural se eleva. No entanto, não é possível saber, com base nos dados existentes, se a elevação do capital cultural no volume global de capital impacta sobre a formação de gostos por determinados bens culturais e sobre o conhecimento dos bens culturais disponíveis na sociedade em um dado momento histórico. É possível que pesquisas mais minuciosas, utilizando fontes primárias de dados quantitativos e qualitativos, possam captar fronteiras simbólicas entre os agentes sociais com base na composição de seu capital.

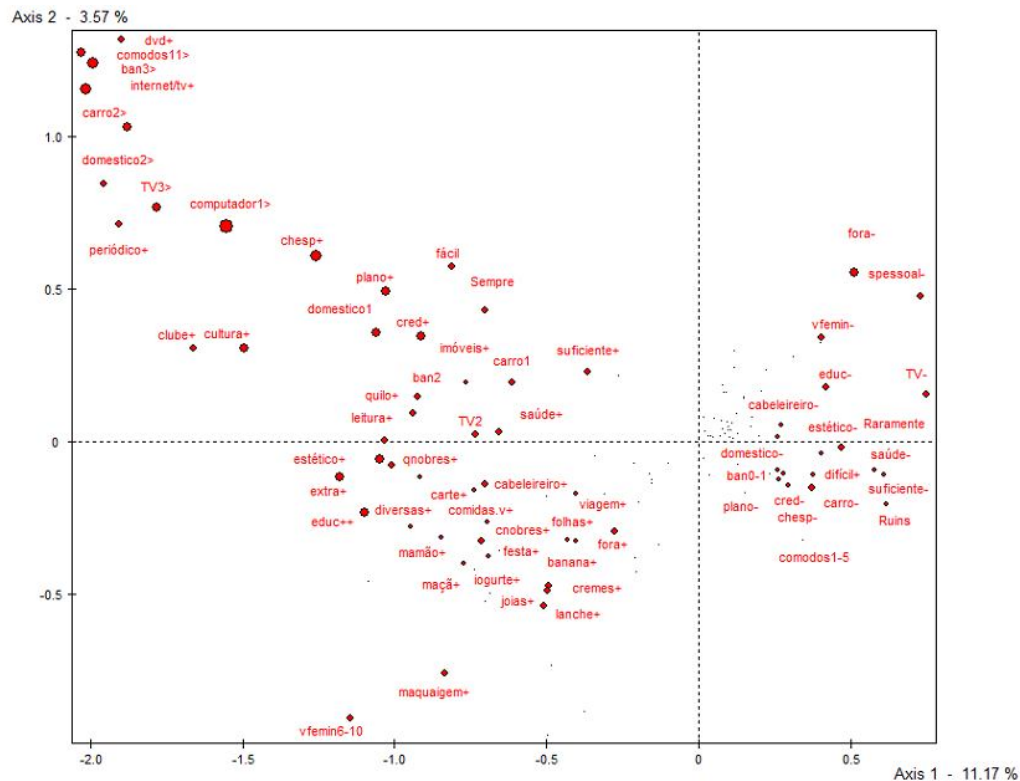
⁶² Por conta do tamanho reduzido da amostra, profissionais e administradores são tomados conjuntamente nas análises sobre mobilidade, e o mesmo vale para os trabalhadores manuais.

condições em que operam. Esse é o fenômeno da “*histerese do habitus*” (BOURDIEU, 2008, p. 135). Portanto, os indivíduos tendem a carregar as disposições para agir incorporadas ao longo do processo de socialização e objetivá-las em condições possivelmente diferentes daquelas em que foram produzidas. A meu ver, isso permitiria explicar por que profissionais e administradores ascendentes e de “segunda geração” ocupam posições relativas distintas no espaço simbólico (o mesmo argumento poderia ser usado para explicar as posições relativas distintas de trabalhadores manuais de “segunda geração” e descendentes).

Além disso, o espaço social parece ser mais complexo e multidimensional do que sugerido por Bourdieu. De fato, este estudo apresentou evidências que indicam que o volume global de capital não é o princípio primário que conforma as escolhas de consumo em nossa sociedade. Além dele, a idade é provavelmente um fator que regula as escolhas dos agentes segundo uma lógica própria, quer dizer, há padrões de escolha que variam segundo a idade independentemente do volume global de capital possuído pelo agente.⁶³ Isso ficou evidenciado na análise do segundo eixo do espaço simbólico identificado com base em dados da RMBH. O referido eixo articula uma oposição entre o engajamento em práticas culturais realizadas provavelmente no âmbito da vizinhança ou do bairro (como ir a festas, a casa de amigos, ou a praças) e de atividades relacionadas com a “cultura de massa” (como ouvir rádio por várias horas ao dia, provavelmente programas musicais), que marcam os estilos de vida dos indivíduos mais jovens *versus* o desengajamento em relação a tais atividades entre os mais velhos. Infelizmente, os dados não permitem apreender uma provável fronteira simbólica a separar os agentes sociais em termos da idade, qual seja, o *gosto* por bens da cultura de massa *versus* a preferência por bens da cultura estabelecida.

⁶³ Diferentemente, Bourdieu argumenta que fatores como idade ou gênero são “propriedades secundárias” do espaço social, o que implica que impactam sobre as escolhas dos agentes sociais pela mediação do volume global e composição do capital possuído por eles.

Figura 1 – Resultados da Análise de Múltipla Correspondência: Eixo 1 x Eixo 2, exibindo as modalidades que contribuem para o Eixo 1 (POF):



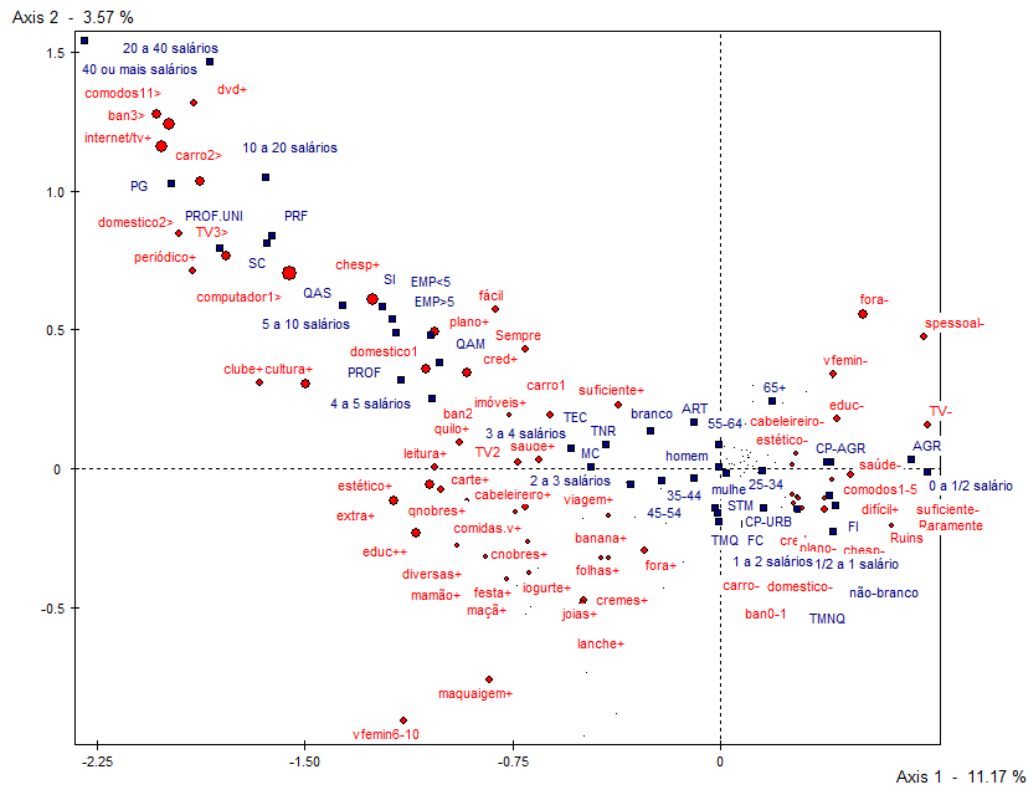
Nota: O tamanho dos pontos é proporcional à contribuição da modalidade para o eixo.

Legenda

- Dvd+: posse de aparelho de DVD;
- Comodos11>: casa com mais de onze cômodos;
- Ban3>: casa com mais de três banheiros;
- Internet/TV+: posse de internet banda larga e/ou TV por assinatura;
- Carro2>: posse de dois ou mais carros;
- Domestico2>: vários gastos relatados com serviços domésticos;
- TV3>: posse de três ou mais televisores;
- Computador1>: posse de 1 ou mais computadores;
- Periódico+: existência de gastos com assinatura de periódicos;
- Chesp+: posse de cheque especial;
- Clube+: existência de gastos com clube (mensalidade);
- Cultura+: existência de gastos com cultura;
- Plano+: posse de plano de saúde;
- Doméstico1>: alguns gastos relatados com serviço doméstico;
- Cred+: posse de cartão de crédito;
- Fácil: facilidade para cobrir os gastos mensais com os rendimentos auferidos;
- Sempre: os rendimentos auferidos permitem adquirir os alimentos desejados;
- Carro1: posse de um carro;
- Suficiente+: os rendimentos auferidos são suficientes para cobrir os gastos domiciliares;
- Saúde+: existência de gastos com plano de saúde;
- Ban2>: casa com mais de dois banheiros;
- Quilo+: existência de gastos com refeições por quilo;
- Leitura+: existência de gastos com leitura;
- Estético+: existência de gastos com serviços estéticos;

Qnobres+: existência de gastos com queijos nobres;
Extra+: existência de gastos com cursos “livres” (idiomas, dança, etc.);
Educ++: vários gastos relatados com educação;
Diversas+: existência de gastos com frutas de época (pêssego, ameixa, etc.);
Carte+: existência de gastos com refeições *a la carte*;
Cabeleireiro+: existência de gastos com cabeleireiro;
Viagem+: existência de gastos com viagem;
Comidas.v+: existência de gastos com comida para viagem;
Cnobres+: existência de gastos com carnes nobres;
Folhas+: existência de gastos com verduras e legumes;
Fora+: existência de gastos com alimentação fora;
Cremes+: existência de gastos com cremes;
Iogurte+: existência de gastos com iogurte;
Maçã+: existência de gastos com maçãs;
Mamão+: existência de gastos com mamão;
Lanches+: existência de gastos com lanches;
Maquiagem+: existência de gastos com maquiagem;
Vestfemin6-10: seis a dez gastos com vestuário feminino;
Fora-: ausência de gastos com alimentação fora;
Spessoal-: ausência de gastos com serviços pessoais;
Vfemin-: ausência de gastos com vestuário feminino;
Educ-: ausência de gastos com educação;
TV-: ausência de televisor;
Cabelereiro-: ausência de gastos com cabeleireiro;
Estético-: ausência de gastos com serviços de tratamento estético;
Raramente: os alimentos desejados são raramente adquiridos;
Difícil+: grande dificuldade para cobrir os gastos domiciliares com os rendimentos auferidos;
Ban0-1: nenhum ou um banheiro na residência;
Suficiente-: os rendimentos são insuficientes para cobrir os gastos domiciliares;
Ruins: as condições de habitação são ruins;
Carr0-: ausência de veículo próprio;
Comodos1-5: posse de residência com, no máximo, cinco cômodos.

Figura 2 – Sobreposição de variáveis demográficas sobre o espaço dos estilos de vida (POF):



Legenda

- FI (fundamental incompleto)
- FC (fundamental completo)
- MC (médio completo)
- SI (superior incompleto)
- SC (superior completo)
- PG (pós-graduação)
- AGR (trabalhadores agrícolas)
- CP-AGR (conta-própria ou empregador agrícola). Estas categorias estão unidas na classificação ocupacional da POF.
- TMNQ (trabalhador manual não-qualificado)
- CP-URB (conta-própria urbano)
- TMQ (trabalhador manual qualificado)
- STM (supervisor de trabalho manual)
- ART (artistas)
- TEC (técnicos)
- TNR (trabalhadores não-manuais de rotina)
- PROF (professores com formação superior)
- QAM (quadros administrativos médios)
- QAS (quadros administrativos superiores)
- EMP<5 (empregadores com menos de cinco empregados)
- EMP>5 (empregadores com mais de cinco empregados)
- PROF.UNI (professores universitários)
- PRF (profissionais)

Figura 3: Resultados da AMC: Eixo 1 versus Eixo 2, exibindo as modalidades que contribuem para o Eixo 1 (RMBH):

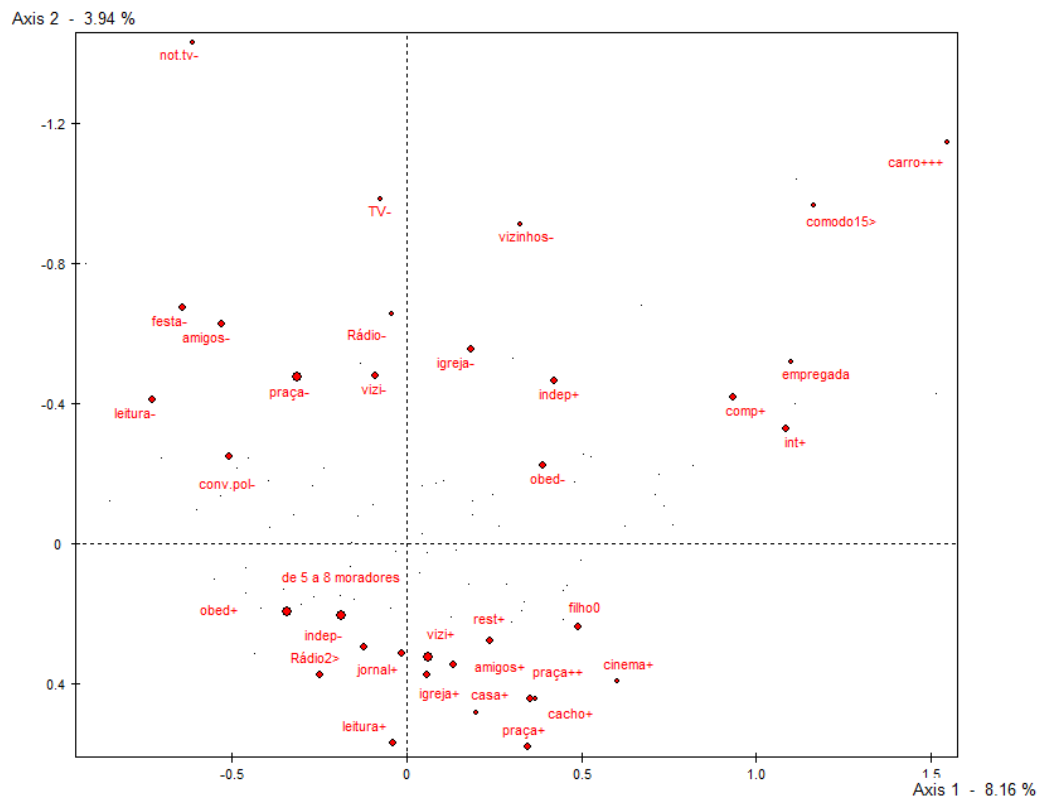


Legenda:

- Cinema++: frequência elevada ao cinema ou teatro;
- Carro++: posse de dois carros;
- Empregada: presença de empregada que se responsabiliza pelas tarefas domésticas;
- Int+: posse de internet banda larga;
- Jornal++: leitura frequente de jornal;
- Rest++: frequência elevada a restaurantes ou bares;
- Aborto+: aborto é considerado aceitável em algumas situações;
- Comodos8-15: posse de residência com oito a quinze cômodos;
- Esporte++: participação elevada em atividades esportivas ou exercícios;
- Indep+: valorização da independência das crianças;
- Obed-: não considera obediência uma qualidade importante nas crianças;
- Part>: considera que o aumento da participação política é a questão política mais relevante;
- Cinema+: frequência moderada a cinemas ou teatros;
- Le.pol+: lê sobre política frequentemente;
- Conv.pol: conversa sobre política frequentemente;
- Praça+: passeia moderadamente em praças;
- Trabalho-: trabalhar menos é importante para se ter melhor qualidade de vida;
- Filho0: não possui filhos;
- Festa-: não frequenta festas;
- Amigos-: não vai a casa de amigos;
- Leitura-: não se engaja em atividades de leitura;
- Praça-: não frequenta praças;
- Rest-: não frequenta restaurantes;
- Jornal-: não lê jornal;

Cinema-: não frequenta cinema ou teatro;
Esporte-: não pratica esportes ou faz exercícios;
Le.pol-/conv.pol-: não lê ou conversa sobre política;
Deter-: não considera determinação uma qualidade importante nas crianças;
Obed+: considera a obediência uma qualidade importante nas crianças;
Comodo4-7: posse de residências com no máximo sete cômodos;
Comp-/int-: ausência de computador ou internet de banda larga;
Aborto-: considera o aborto uma questão inaceitável;
Carro-: ausência de veículo próprio;
Inflação: considera a inflação a questão política mais importante;
Filhos3>: possui três ou mais filhos.

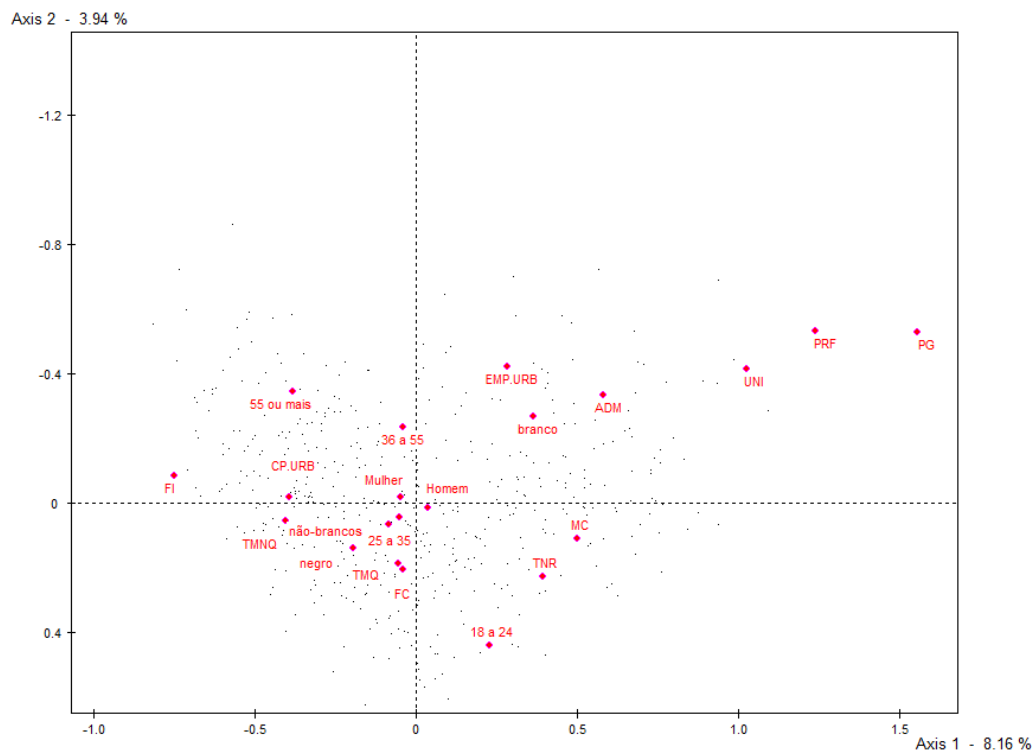
Figura 4 – Resultados da AMC: Eixo 1 versus Eixo 2, exibindo as modalidades que contribuem para o Eixo 2 (RMBH):



Legenda

- Not.tv-: não assiste ao noticiário na televisão;
- TV-: não assiste à televisão;
- Rádio-: não ouve rádio;
- Vizi-: raramente pede favores a vizinhos;
- Rádio2>: ouve rádio por mais de duas horas diariamente;
- Indep-: não considera a independência uma qualidade importante nas crianças;
- Vizi+: pede favores frequentemente aos vizinhos;
- Igreja+: frequência moderada à igreja;
- Cacho+: frequência moderada a cachoeiras.
- Igreja-: não frequenta igrejas;
- Comodos15>: posse de residências com mais de quinze cômodos.
- 5 a 8 moradores: cinco a moradores na residência;
- Carro+++ : posse de três ou mais carros.
- Vizinhos-: não possui amigos na vizinhança;
- Indep+: valoriza a independência como qualidade das crianças.

Figura 5 – Sobreposição das variáveis demográficas sobre o espaço de estilos de vida: Eixo 1 versus Eixo 2 (RMBH):



Legenda

- FI (fundamental incompleto)
- FC (fundamental completo)
- MC (médio completo)
- UNI (superior)
- PG (pós-graduação)
- CP.URB (conta-própria urbano)
- TMNQ (trabalhadores manuais não-qualificados)
- TMQ (trabalhadores manuais qualificados)
- TNR (trabalhadores não-manuais de rotina)
- EMP.URB (empregadores urbanos)
- ADM (administradores)
- PRF (profissionais)

Figura 6 – Sobreposição das modalidades de idade sobre o espaço de estilos de vida: Eixo 1 versus Eixo 2, exibindo as modalidades que contribuem para o Eixo 2 (RMBH):

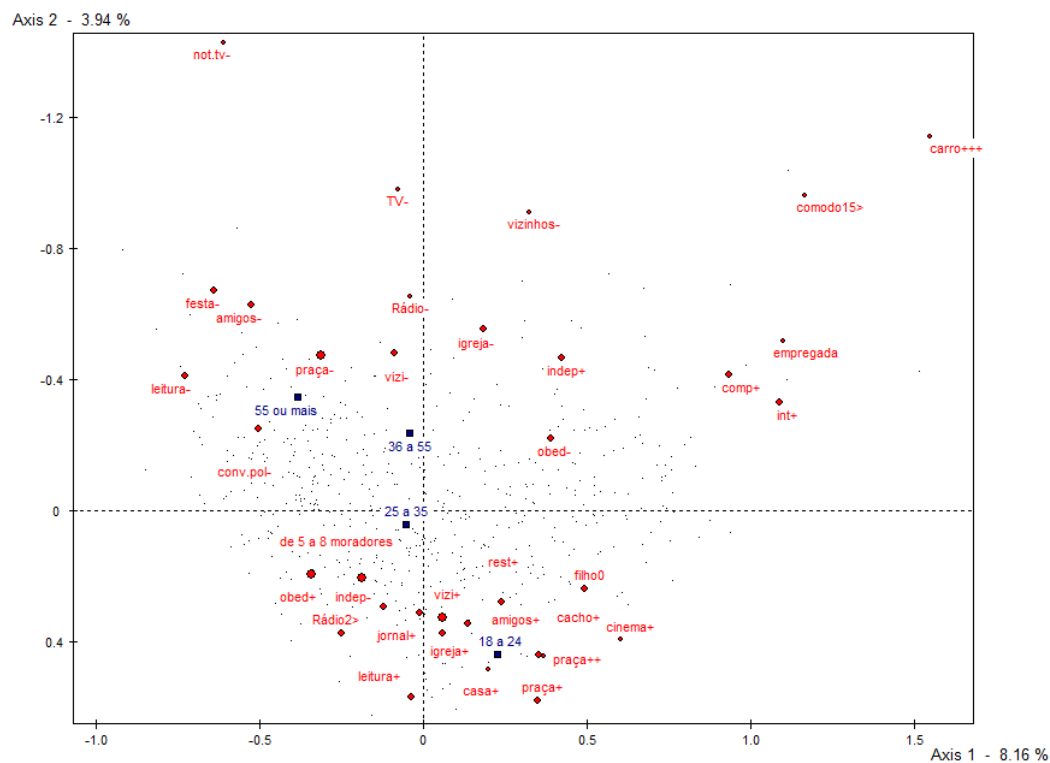


Figura 7 – Nuvem de indivíduos [*cloud of individuals*] e elipses agrupando as categorias ocupacionais (POF):

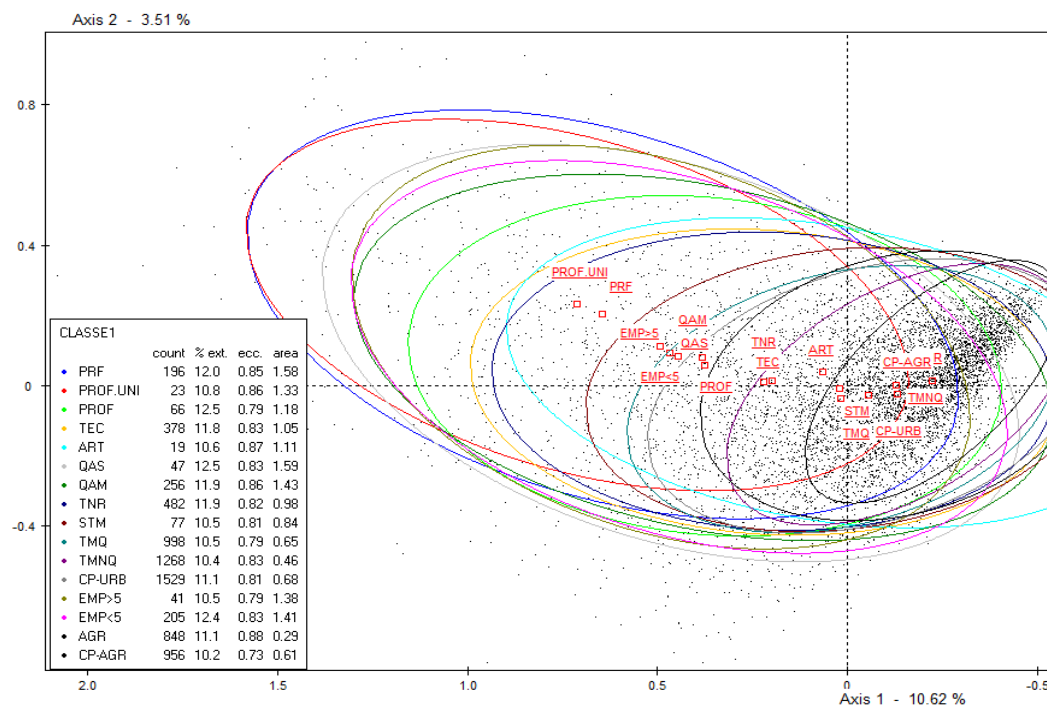


Figura 8 – Nuvem de indivíduos e elipses agrupando as categorias ocupacionais (RMBH):

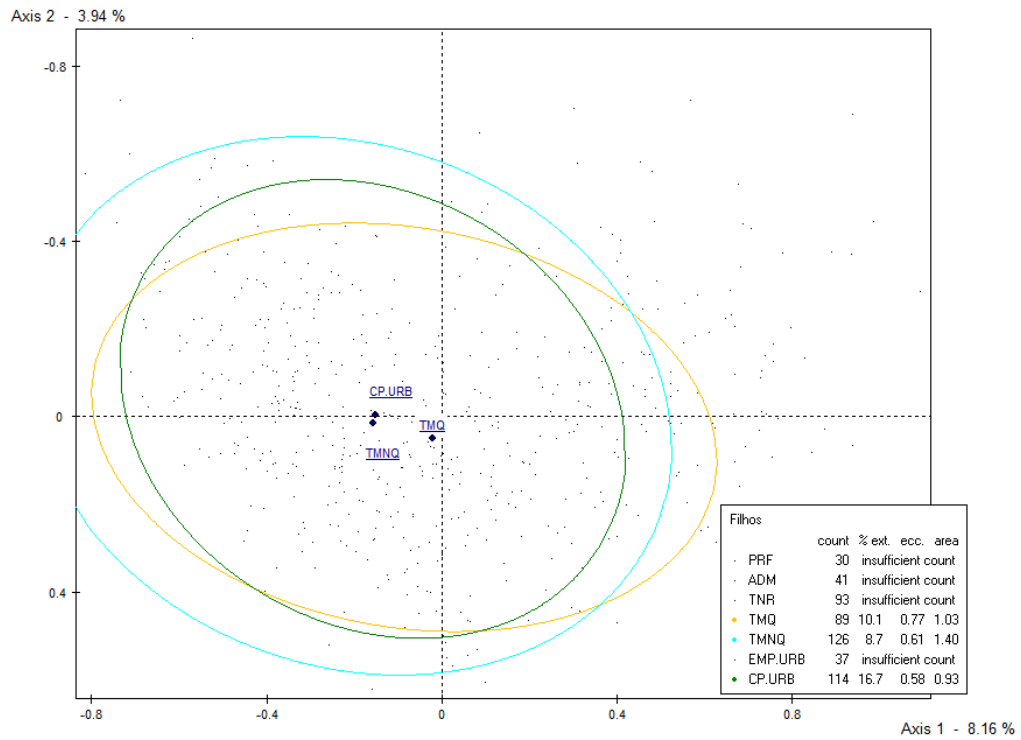
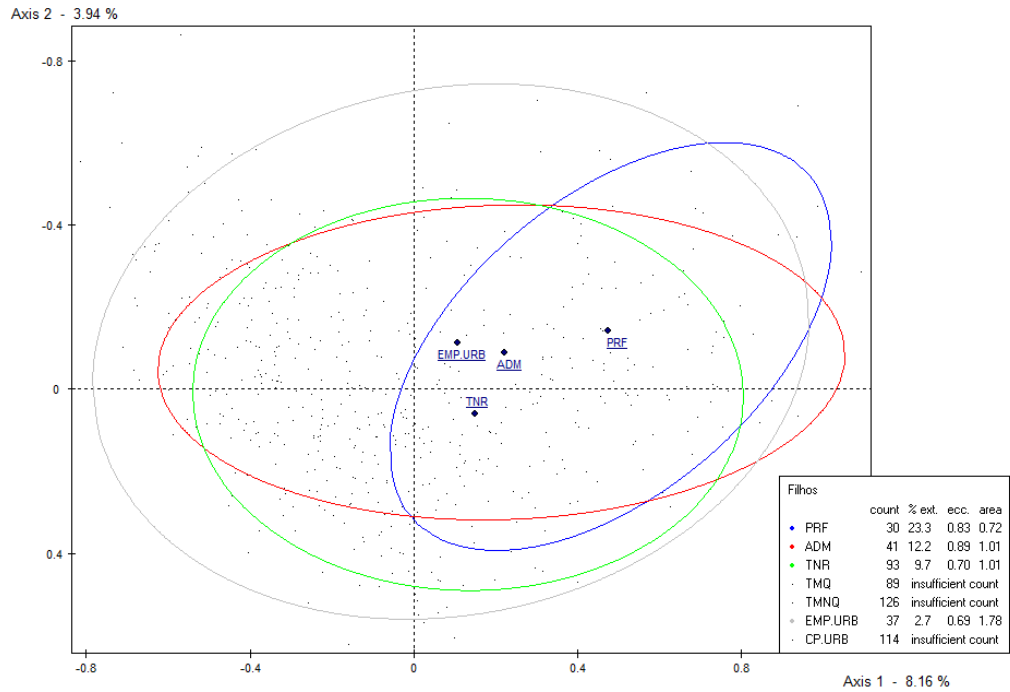
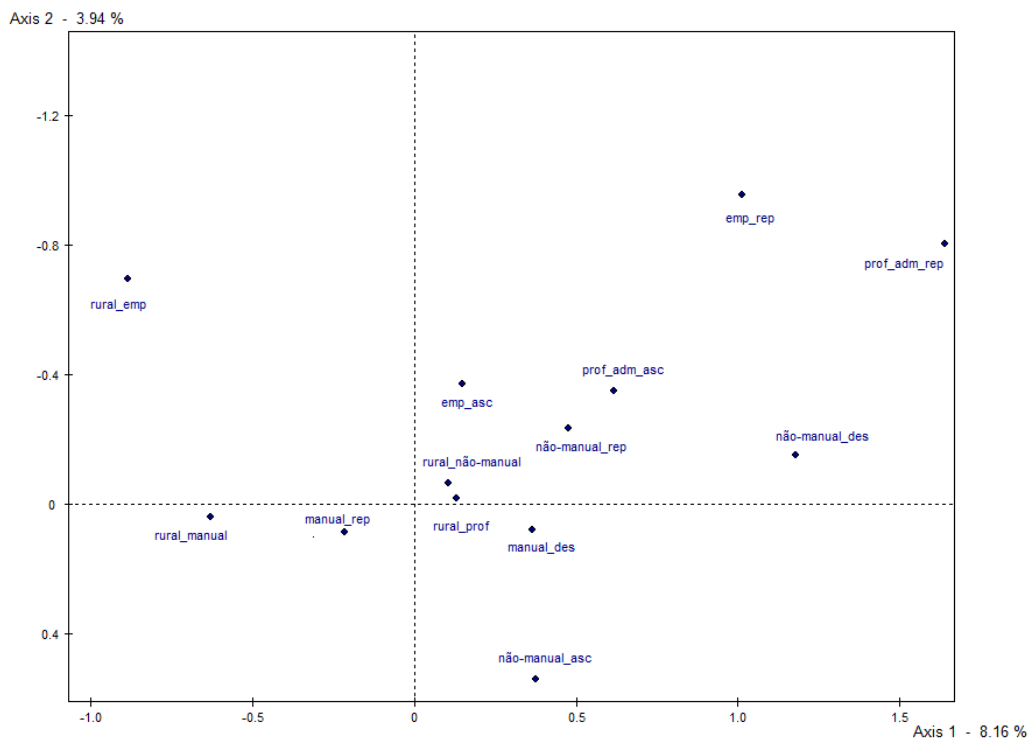


Figura 9: Sobreposição das categorias da variável “mobilidade” sobre o espaço simbólico: Eixo 1 versus Eixo 2 (RMBH):



Legenda

1. **Prof_adm_rep** – profissionais e administradores cujo pai era profissional, administrador ou empregador;
2. **Prof_adm_asc** – profissionais ou administradores cujo pai era trabalhador manual (urbano) ou não-manual de rotina;
3. **Emp_rep** – empregadores cujo pai era empregador, profissional ou administrador;
4. **Emp_asc** – empregador cujo pai era trabalhador manual (urbano) ou não-manual de rotina;
5. **Não-manual_rep** – trabalhador não-manual de rotina cujo pai era trabalhador não-manual de rotina;
6. **Não-manual_des** – trabalhador não-manual de rotina cujo pai era profissional, administrador ou empregador;
7. **Não-manual_asc** – trabalhador não-manual de rotina cujo pai era trabalhador manual (urbano);
8. **Manual_des** – trabalhador manual cujo pai era profissional, administrador, empregador ou trabalhador não-manual de rotina;
9. **Manual_rep** – trabalhador manual cujo pai era trabalhador manual;
10. **Rural_manual** – trabalhador manual cujo pai era trabalhador rural;
11. **Rural_prof** – profissional ou administrador cujo pai era trabalhador rural;
12. **Rural_emp** – empregador cujo pai era trabalhador rural.

Capítulo 3 – Práticas alimentares, gênero e classes

Nos próximos capítulos, o principal objetivo é investigar detidamente as fronteiras simbólicas observadas nos espaços de estilos de vida, e como elas balizam a sociabilidade cotidiana. A principal questão que orientará a análise é: como essas fronteiras se materializam quando se observam práticas em domínios diversos da vida social? Em outros termos, quais são os padrões de escolha que emergem das práticas dos agentes sociais quando se consideram campos sociais distintos? Neste capítulo, tentarei responder a essas questões investigando as práticas alimentares e as relações de gênero.

As lógicas das práticas alimentares

Segundo o antropólogo Marshall Sahlins, haveria uma *razão cultural* no consumo. Contrariamente à tradição economicista, Sahlins argumenta que o consumo não responderia a uma lógica de maximização material, segundo a qual necessidades físicas são satisfeitas com a alocação eficiente de recursos escassos. De fato, a intenção do autor é inverter *completamente* a lógica da explicação pragmática: “a famosa lógica da maximização é somente a aparência manifesta de uma outra Razão...” (SAHLINS, [1976] 2003, p. 170). O mecanismo da oferta e da demanda, que é o operador-chave dentro da lógica econômica, seria determinado pelo *código simbólico* dos objetos. Este significa as propriedades objetivas diferencialmente, ou seja, a *utilidade* de um objeto reside na *significação* de suas qualidades objetivas no plano simbólico.

Derivado da semiótica, este modelo de explicação enfoca a estrutura interna dos sistemas simbólicos abstraindo-os do comportamento concreto dos atores sociais e das exigências das situações de ação (ALEXANDER, 1988). É, nesse sentido, que se pode entender a afirmação do autor de que “a produção é um momento funcional de uma estrutura cultural.” (SAHLINS, 2003, p. 170.) Quando se aplica esse modelo teórico para a investigação de práticas alimentares, percebe-se que os alimentos se tornam “correlações em um sistema simbólico”, organizadas segundo relações analógicas e antinômicas (ALEXANDER, 1988, p. 13; tradução própria). Assim, diz Sahlins (Ibid., pp. 173-4), “a razão principal postulada no sistema americano da carne é a relação das espécies com a sociedade humana... A comestibilidade está inversamente relacionada com a humanidade.”. Cachorros e cavalos participam da sociedade humana como sujeitos, enquanto bois e porcos participam dela como objetos. Por isso, cachorros e cavalos estão para porcos e bois assim como o humano está para o não-humano, o sujeito está para o objeto, e assim por diante. De modo semelhante, as diferenças de valor econômico das partes comestíveis dos animais são determinadas pela significação cultural de suas propriedades, com base em associações simbólicas com partes do corpo humano.

Por um lado, ao insistir sobre a autonomia dos sistemas simbólicos, o modelo teórico de Sahlins corrige o reducionismo típico ao economicismo que enfoca os conflitos distributivos em torno de objetos escassos. Por outro lado, Sahlins não escapa a um reducionismo de outro tipo, o cultural. No modelo teórico do autor, “as estruturas culturais não apenas informam os padrões sociais, mas os determinam.” (ALEXANDER, 1988, p. 13; tradução própria). Nesse sentido, Sahlins (2003, p. 171) argumenta que

a relação produtiva da sociedade americana com seu próprio meio ambiente e com o mundo é estabelecida por avaliações específicas de comestibilidade e não-comestibilidade... A exploração do meio ambiente americano, a forma da relação com a terra dependem do

modelo de uma refeição que inclui a carne como elemento central com o apoio periférico de carboidratos e legumes...

Ou seja, é a lógica cultural que organiza a relação da sociedade norte-americana com o ambiente externo.

Em uma teorização unidimensional, os elementos marginais ou residuais acabam abrindo caminho subrepticiamente para dar conta daquilo que a análise não consegue incorporar de modo sistemático. No caso do modelo teórico de Sahlins, o elemento residual é “a lógica econômica dos sistemas sociais” (ALEXANDER, 1988, p. 133; tradução própria). Essa lógica estrutura as práticas de consumo e a operação dela é revelada quando Sahlins insere a estratificação social da sociedade norte-americana em sua análise. O valor de diferentes tipos de carne é explicado em relação com as hierarquias econômicas e raciais dessa sociedade: a inferioridade de *status* de negros e imigrantes é percebida como uma “profanação culinária”, pois se expressa, simbolicamente, através do consumo de alimentos menos prestigiosos, mais próximos ao pólo da não-comestibilidade (SAHLINS, 2003, p. 176). Em um sentido, vemos a lógica dos sistemas simbólicos operando aqui: por um conjunto de analogias e antinomias, os brancos são associados ao pólo da comestibilidade e da humanidade, enquanto negros são associados ao pólo da não-comestibilidade e da não-humanidade, de forma que brancos estão para negros assim como o sujeito está para o objeto, o humano está para o não-humano, etc. No entanto, pode-se perceber igualmente a lógica econômica em operação, através do mecanismo da escassez. As práticas alimentares mais caras e prestigiosas tendem a ser escassas e, portanto, relativamente menos acessíveis a negros e imigrantes, que possuem recursos econômicos mais escassos que os brancos. Revela-se aqui a dimensão dos conflitos distributivos em torno da apropriação de objetos valorizados.

Superar o idealismo do modelo teórico de Sahlins exige, então, incorporar sistematicamente aquilo que Parsons denominou de “exigências do sistema social”, quer dizer, a lógica econômica que informa as ações sociais e cujo principal elemento é a *escassez*. Enquanto a lógica cultural informa as práticas alimentares através dos mecanismos da analogia e antinomia (significando diferencialmente os alimentos), a lógica econômica as estrutura através da *escassez*. Como argumentei anteriormente, o modelo teórico de Bourdieu permite nos aproximar do ideal de uma análise multidimensional das práticas sociais, pois busca incorporar os componentes objetivos e normativos (simbólicos) da vida social.⁶⁴ Em *A Distinção*, vemos os sistemas simbólicos em operação: objetos e práticas sociais são classificados em termos de oposições: vulgares x elegantes, ascéticos x hedonistas, luxo x *cult*, etc. Por analogização, essas oposições são associadas a diferentes grupos sociais: assim, o hedonismo e o gosto pelo luxo das frações dominantes ricas em capital econômico se opõem, simbolicamente, ao ascetismo e ao gosto *cult* das frações dominantes ricas em capital cultural, e ambos se opõem ao gosto pelo necessário e vulgar das camadas populares. Vemos, igualmente, agentes sociais competindo por recursos escassos e bens socialmente valorizados (ex.: capital simbólico) em diferentes campos sociais, sendo as probabilidades de ganho determinadas pelo capital acumulado por eles. Mobilizando os esquemas incorporados de classificação e ação, os agentes disputam os objetos

⁶⁴ Nas Ciências Sociais, há vários esforços para investigar os contextos não-contingentes que estruturam a ação segundo lógicas específicas. Com base neles, pode-se argumentar que os elementos centrais ao ambiente cultural são os símbolos, organizados em sistemas classificatórios baseados em oposições binárias (KANE, 1991). As categorias produzidas por essas classificações medeiam a relação dos atores com os objetos e processos sociais, que são diferentemente nomeados e valorados (ALEXANDER, 1989). Portanto, o ambiente cultural constrange e possibilita a ação ao constituir o mundo simbolicamente (EMIRBAYER, 1996). Diferentemente, o ambiente material é o contexto em que se localizam os objetos sociais, que são escassos por definição. A ação é aqui estruturada pelos processos institucionais de alocação diferencial de poder, controle e autoridade sobre esses objetos (ALEXANDER, 1989). Por fim, haveria um contexto sócio-psicológico, constituído por “estruturas psíquicas que constroem e possibilitam a ação ao canalizarem os fluxos e investimentos de energia emocional.” (Emirbayer, 1996, p. 110; tradução própria).

socialmente disponíveis e o próprio sentido que tais objetos adquirem (BOURDIEU, 2005b).⁶⁵

Quando Bourdieu investiga as práticas alimentares na França, nota-se que as escolhas no campo da alimentação são conformadas pelos esquemas de classificação (*habitus*) incorporados pelos agentes sociais e pela lógica da escassez. O sentido de uma prática alimentar é captado relacionalmente, quer dizer, em termos das relações entre essa prática e outras práticas no campo da alimentação e em outros campos sociais, e em termos da distribuição dessa prática entre os agentes sociais. Por exemplo, as preferências alimentares exprimem diferentes orientações em relação ao corpo e percepções quanto aos efeitos da alimentação sobre ele (sobre sua forma, beleza, saúde, força, etc.).

Assim, diz Bourdieu, as camadas populares reivindicam a alimentação “em sua verdade de substância nutritiva por sustentar o corpo e fornecer energia.” Combinada com as pressões econômicas derivadas da proximidade à necessidade material (escassez), essa orientação frente à alimentação leva a preferências por “alimentos pesados, gordurosos e fortes, cujo paradigma é [na sociedade francesa pesquisada pelo autor] a carne de porco, gordurosa e salgada...”. Simbolicamente, o gosto por alimentos nutritivos e baratos se opõe ao gosto por alimentos igualmente nutritivos, porém caros (ex.: patê de fígado), predominante entre donos de indústria e comerciantes, e ao gosto pelo refinado, leve e saudável de profissionais e quadros superiores, movidos por uma ética da sobriedade, que valoriza a construção e manutenção de um corpo *magro, esbelto e belo*, conforme as normas sociais de apresentação de si. Diferentemente, os professores, fração de classe relativamente rica em capital cultural, valorizam a busca de

⁶⁵ A dialética entre a “pretensão” da pequena burguesia e a “distinção” das frações dominantes ilustra a natureza dinâmica dessas disputas: bens ou práticas sociais que são considerados elegantes em um período histórico podem ser percebidos como vulgares quando associados a grupos sociais inferiores, sendo, então, substituídos por objetos “não-poluídos” (relativamente mais escassos) ou apropriados de modo a valorizar a exclusividade (BOURDIEU, 2008, pp. 298-349).

originalidade, favorecendo o “exotismo (cozinha italiana, chinesa, etc.)” e “o populismo culinário (pratos da zona rural)”, privilegiando escolhas que valorizam a dimensão simbólica das práticas alimentares (BOURDIEU, 2008, pp. 174-90).

A orientação em relação ao futuro – disposição para diferir gratificações presentes em troca da probabilidade de ganhos futuros – conforma igualmente as escolhas dos agentes no campo da alimentação. O hedonismo prático é, sublinha Bourdieu, o principal componente do *ethos* das camadas populares, aqueles que “não têm futuro”. Prevalece, entre eles, uma orientação “espontânea” em relação à comida, que valoriza “o comer e comer bem”, entregando-se à convivialidade indulgente mediada pelo ato de comer junto: “a refeição é colocada sob o signo da abundância... e, sobretudo, da liberdade... Essa impressão de abundância – que é de regra nas ocasiões extraordinárias... tem como contrapartida, nas ocasiões habituais, as restrições que, muitas vezes, as próprias mulheres se impõem...” (BOURDIEU, 2008, p. 185). Ao realismo popular, “que leva a reduzir as práticas à verdade de sua função...”, e ao materialismo prático, “que predispõe a censurar a expressão dos sentimentos...”, opõe-se a *afetação burguesa*, a preocupação com as formas e formalismos, “que dissimula, pela primazia conferida à forma, o interesse atribuído à função...”, com a estetização das práticas alimentares como forma de negação de suas funções primárias e de expressar a distância à necessidade, e o *gosto modesto* das frações pequeno-burguesas, que aprenderam a diferir gratificações presentes – convivialidade indulgente – em benefício de satisfações futuras (ascensão social).⁶⁶

Se Bourdieu estiver correto, é provável que possamos encontrar padrões claramente distintos de escolha no campo da alimentação conforme a posição relativa do agente no espaço social. De fato, a observação do espaço simbólico identificado com

⁶⁶ De forma semelhante, embora de uma perspectiva teórica distinta, Thompson ([1968] 2004) argumenta que o pão branco tornou-se um símbolo de *status* para as frações populares ascendentes em oposição à vulgaridade da batata, consumida predominantemente pelos pobres e irlandeses.

base em dados da POF mostrou que o consumo de certos tipos de alimentos (frutas, verduras, iogurtes, etc.) é mais provável quanto maior o volume global de capital possuído pelo agente. A seguir, investigarei mais detidamente a possível relação entre as classes (identificadas pelos grupamentos ocupacionais) e as práticas alimentares com base em evidências trazidas pela Análise de Correspondência e pelo exame do montante absoluto e relativo de gastos com diferentes tipos de alimento.

Classe e padrões de consumo no campo da alimentação

Tais evidências apontam para a existência de prováveis diferenças nas orientações dos agentes sociais frente às práticas alimentares segundo suas posições relativas no espaço social (consideradas em termos do volume global de capital). Como vimos, posições relativas distintas no espaço social estão sujeitas a diferentes sistemas de condicionamentos sociais, configurando classes distintas de condições de existência. Pela mediação dos esquemas de ação e classificação incorporados pelos agentes, essas condições de classe conformam as escolhas dos agentes sociais, transmutando-se em fronteiras simbólicas. A *proximidade à necessidade material* (escassez) é um dos aspectos mais relevantes do sistema de condicionamentos sociais.

Cabe supor que a proximidade à necessidade material seja um fator relevante que conforma as escolhas dos agentes no campo da alimentação na sociedade brasileira. Não se trata apenas da escassez de recursos em si, mas da experiência prolongada às pressões derivadas da escassez, que tende a levar os agentes a se apropriar dos bens em sua dimensão funcional (ex.: consome-se certo tipo de alimento porque ele “dá energia”).

Quando se observa o espaço de estilos de vida construído com base na POF (Figura 1), nota-se que, à medida que se vai da esquerda para a direita do primeiro eixo (que expressa o volume global de capital possuído pelos agentes), eleva-se a proximidade à necessidade material, quer dizer, aumentam as pressões econômicas derivadas da escassez.⁶⁷ A proximidade à necessidade material explica, em parte, a existência de gastos relativamente elevados com alimentação como proporção dos gastos totais entre as camadas agrícolas e urbano-manuais. De fato, os gastos proporcionais com alimentação atingem mais do que 20% nessas categorias (com exceção dos supervisores de trabalho manual, que, ainda assim, gastam proporcionalmente mais do que a maioria dos grupamentos não-manuais), chegando a quase 40% entre os trabalhadores agrícolas. Diferentemente, entre professores universitários e profissionais, as despesas com alimentação não ultrapassam 13% dos gastos totais. Entre os quadros administrativos médios e empregadores com mais de cinco empregados, tais gastos são um pouco mais elevados, mas não chegam a 16% dos gastos totais. Os trabalhadores não-manuais de rotina, professores (não-universitários), artistas e técnicos gastam proporcionalmente mais do que as categorias ocupacionais “superiores”, mas substancialmente menos que as categorias vinculadas ao trabalho manual⁶⁸.

Talvez a principal dimensão que organiza os padrões de escolha dos alimentos em nossa sociedade seja aquela que opõe práticas alimentares que “privilegiam” a escolha de alimentos mais “pesados” e “nutritivos”, configurando refeições mais “baratas” e “simples”, entre as camadas urbano-manuais e agrícolas, de um lado; e práticas alimentares que privilegiam refeições mais “leves”, “rápidas” e “saudáveis”, mais comuns entre profissionais, quadros administrativos e empregadores, de outro. Os

⁶⁷ À direita do eixo, encontram-se as modalidades que indicam insuficiência da renda domiciliar para cobrir despesas básicas do sistema de gastos familiares.

⁶⁸ Os gastos absolutos e relativos com alimentação e outros itens podem ser visualizados no Apêndice.

mecanismos de distinção no domínio das práticas alimentares parecem residir na escolha mais frequente de práticas alimentares mais “caras” (como o consumo de carnes nobres, queijos, refeições “*a la carte*” em restaurantes, etc.), na escolha de uma maior variedade de alimentos, compondo refeições mais “ricas”, e no acesso a alimentos de qualidade superior.

As evidências sobre os gastos com alimentação e sobre a quantidade de alimentos consumidos apontam para uma presença relativamente maior de carboidratos e gorduras nas refeições consumidas por indivíduos nas categorias urbano-manuais e agrícolas. Tais refeições são compostas por quantidades relativamente maiores de arroz, feijão, farinha e açúcar, além de carnes de qualidade inferior (como as “carnes de segunda”), carne de porco e óleo de cozinha (especialmente entre as camadas agrícolas), possivelmente indicando a presença frequente de “frituras” como acompanhamento do arroz-e-feijão. Diferentemente, quando se consideram os gastos e consumo alimentares dos indivíduos em categorias ocupacionais vinculadas ao trabalho não-manual, pode-se notar que aqueles tipos de alimento tornam-se relativamente menos importantes para a formação das refeições: elevam-se a quantidade e variedade de frutas e verduras, massas (macarrão, pizzas, lasanhas, etc.), carnes nobres (picanha, maminha, patinho, etc.), leite (incluindo leite desnatado), iogurtes, queijos, panificados (pães, biscoitos, bolos), sucos, etc.

Adicionalmente, a frequência com que se consomem alimentos de “qualidade superior” (de marcas mais caras) é, com toda probabilidade, relativamente maior entre as camadas não-manuais, especialmente em suas camadas “superiores”. Cabe supor que as camadas manuais tendam a substituí-los por similares mais baratos. De fato, é provável que a qualidade ou a marca do alimento consumido seja um traço bastante distintivo na escolha das práticas alimentares. Quando se considera o consumo de leite,

por exemplo, percebe-se que as camadas não-manuais “superiores” gastam mais em termos absolutos do que as camadas manuais com esse produto, embora a quantidade *per capita* consumida seja semelhante nos dois casos (um padrão similar pode ser observado no consumo de conservas, carnes cozidas ou frios, etc.), o que indicaria que os indivíduos nas camadas não-manuais “superiores” tendem a adquirir marcas ou tipos de leite mais caros do que aqueles nas camadas manuais.

Segundo Bourdieu, a experiência prolongada em condições de existência marcadas pela proximidade à necessidade pode levar os agentes a privilegiar a dimensão funcional dos objetos. Assim, na escolha da mobília ou do vestuário, diz o autor, as camadas populares tendem a escolher objetos pela sua durabilidade ou praticidade (ex.: ser fácil de manter). No campo da alimentação, o gosto pelo necessário – que tende a emergir em condições em que a necessidade se impõe mais fortemente – tende a levar os agentes a classificar os alimentos em termos de sua capacidade de manter o corpo – este mesmo visto como um meio ou instrumento para fins diversos – e a privilegiar aqueles que – nas representações socioculturais existentes – “dão sustentação” ao corpo. Isso talvez explique a presença relativamente maior de alimentos “pesados” (como arroz, feijão, carnes, gorduras, etc.) – e que exigem maiores investimentos de tempo para preparo – nas refeições das camadas populares.

Contrariamente, a elevação da distância relativa à necessidade tende a se expressar, no plano simbólico, através da imposição de um conjunto de proibições que levam à preparação de pratos relativamente “rápidos” e “leves”, especialmente entre professores universitários e profissionais, como indica a presença mais frequente de gastos com frutas, verduras, iogurtes, etc. É provável que o gosto por refeições desse tipo seja conformado por uma maior preocupação estética, relacionada com a produção de formas corporais valorizadas (especialmente entre as mulheres), impondo um rigor

dietético que classifica os alimentos segundo os efeitos mais ou menos desejáveis que eles têm sobre o corpo, e por representações mais igualitárias das relações de gênero (voltarei a isso adiante).

As oposições reveladas pela observação dos gastos com alimentos se expressam, de forma similar, nas despesas com “alimentação fora”. A escolha entre as diferentes modalidades dessa prática é condicionada pelo volume global do capital dos agentes sociais. Nesse sentido, vemos que as categorias manuais e agrícolas, com menor volume de capital econômico e cultural, tendem a gastar pouco com essa atividade, em termos relativos e absolutos. Quando ocorrem, tais gastos geralmente sustentam práticas menos prestigiosas e custosas: ao invés das refeições “*a la carte*” (almoço ou jantar com cardápio) ou “por quilo”, preferida entre os membros dos grupamentos ocupacionais superiores (e, em menor medida, entre os grupamentos intermediários), as práticas privilegiam as bebidas (provavelmente indicando a importância do “bar” ou do “boteco” na socialização das camadas populares, especialmente no caso do homem) e os lanches, relativamente baratos e rápidos de consumir.⁶⁹ Os gastos com alimentação fora se tornam mais elevados e frequentes à medida que se sobe a hierarquia social. As categorias não-manuais “superiores” (especialmente profissionais, quadros superiores e professores universitários) escolhem mais frequentemente as modalidades mais distintivas de “alimentação fora”, que é o almoço ou jantar com cardápio (em restaurantes) e as refeições “por quilo”.⁷⁰

Quando se observa o espaço simbólico representado na Figura 1, nota-se que as categorias que indicam gastos com alimentação fora, como “*carte*” e “quilo”, estão

⁶⁹ O gasto médio com lanches entre as camadas manuais é substancialmente menor, em termos absolutos, do que aquele entre as frações não-manuais, indicando, provavelmente, modalidades diversas de apropriação do “mesmo” bem ou prática.

⁷⁰ É verdade que há diferentes tipos de refeição *a la carte* e modalidades diversas de integrar essa prática em um estilo de vida. Por exemplo: as refeições *a la carte* diferem em termos do lugar em que ocorrem, do tipo de restaurante, do tipo de culinária, etc. Infelizmente, os dados não permitem considerar essas diferenciações.

relativamente próximas a modalidades que indicam engajamento cultural (por exemplo: gastos com cultura) e posses de bens relativamente escassos (por exemplo: acesso à internet, um ou mais carros, etc.). Essa proximidade relativa possivelmente revela a integração de tais práticas em estilos de vida, ou seja, o engajamento em práticas de alimentação fora tem provavelmente afinidade com o engajamento cultural e a posse de bens duráveis (por exemplo: ir ao cinema de carro e jantar em um restaurante após a sessão é provavelmente parte, em maior ou menor medida, dos estilos de vida dos indivíduos situados à esquerda do primeiro eixo, especialmente entre as camadas “superiores”).

Tabela 1 – Porcentagem de indivíduos em diferentes categorias ocupacionais que relataram gastos com as modalidades de alimentação fora:

	<i>Carte (%)</i>	<i>Quilo (%)</i>	<i>Lanche (%)</i>	<i>Bebida (%)</i>
PRF	29,35	39,54	43,13	21,81
PROF.UNI	36,33	47,63	46,89	20,44
QAS	26,34	30,89	45,52	25,06
QAM	19,32	24,37	40,60	21,82
EMP>5	22,13	19,58	37,94	18,61
EMP<5	18,75	24,16	45,21	23,13
PROF	19,13	26,75	44,07	11,93
TEC	14,44	23,43	37,92	20,70
ART	15,97	10,95	31,94	26,70
TNR	11,56	17,92	36,38	14,42
STM	8,56	13,32	27,88	21,65
TMQ	8,88	13,22	34,11	18,04
TMNQ	6,19	6,36	24,88	14,35
CP.URB	8,50	10,87	30,69	17,14
CP.AGR	6,51	5,46	23,06	18,20
AGR	3,91	3,51	18,97	17,07

Notas: “Carte” refere-se a refeições “a la carte”; “Quilo” refere-se a refeições por quilo; “Lanche” refere-se a gastos com lanches (sanduíches, salgadinhos, etc.); “bebidas” refere-se a gastos com bebida fora do domicílio.

Legenda: 1. PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura); AGR (Trabalhadores agrícolas).

Fonte: POF

É verdade que, por serem relativamente mais caras, as refeições “*a la carte*” (e, em alguma medida, as refeições “por quilo”) tendem a ser menos acessíveis às categorias urbano-manuais e agrícolas devido aos níveis mais elevados de escassez de recursos financeiros. Como se pode ver na tabela acima, mais de 20% dos profissionais, professores universitários, quadros administrativos superiores e empregadores relatam gastos com refeições *a la carte*. Diferentemente, não mais do que 9% dos membros das categorias manuais urbanas e menos de 7% das categorias agrícolas relatam gastos com refeições desse tipo. No entanto, é igualmente provável que distintas orientações em relação à alimentação informem as preferências pelas modalidades de alimentação fora. A disposição para priorizar a forma, através da estetização da prática alimentar, tem profundas afinidades com as normas que informam a escolha por refeições *a la carte*: sobre ela recaem mais fortemente os formalismos e a ritualização que regulam o modo de se colocar à mesa, de utilizar os talheres, de levar a comida à boca, de segurar o copo ou a taça, e que exigem uma capacidade, provavelmente produto de disposições incorporadas, para negar a função primária da alimentação, não comendo rápido demais ou esquecendo-se das demais pessoas à mesa, priorizando diálogos, etc. Essa disposição para estetizar as práticas alimentares, em algumas ocasiões e sob certas circunstâncias, é mais provável entre aqueles que, distantes à necessidade material, têm as condições para conferir à alimentação um sentido alheio à sua função primária. Contrariamente, o consumo de lanches ou bebidas pressupõe, em muitas ocasiões, uma orientação em relação à alimentação que privilegia a espontaneidade (comer com as mãos, em pé, rapidamente), a função primária (ex.: comer um lanche para “matar a fome”) e uma disposição para entrar em relações de convivência indulgente (comendo ou bebendo em grandes quantidades, como num bar ou boteco).⁷¹

⁷¹ O estudo de Bennett et al. (2009, pp. 164-9) revela que os indivíduos de classes manuais tendem a escolher as práticas menos prestigiosas de alimentação fora na sociedade britânica, privilegiando as

Adicionalmente, a escolha entre as diversas modalidades de alimentação fora – e o desengajamento em relação a essa prática – é conformada por expectativas acerca dos papéis de gênero. Quanto mais igualitárias forem as relações de gênero, tanto menor será a probabilidade de as mulheres se subordinarem às expectativas tradicionais acerca de seu papel social, que impõem sobre elas a responsabilidade pela manutenção da casa e cuidado dos filhos. Quer dizer, o engajamento frequente na prática de alimentação fora pode expressar uma distribuição mais igualitária de poder entre os sexos, em que as mulheres estão menos subordinadas às exigências associadas à realização de tarefas tradicionalmente femininas (como o preparo de alimentos). A relação entre classe e relações de gênero será explorada adiante.

Alimentação, classe e economia doméstica

O gosto em matéria de alimentação é conformado, como vimos, por orientações em relação à comida que expressam, no plano simbólico, diferentes sistemas de condicionamentos sociais. Porque os princípios que informam as práticas cotidianas são transponíveis de um contexto de ação a outro, é possível encontrar homologias entre orientações em relação à comida, de um lado, e orientações em relação ao corpo, de outro. De fato, como nos ensina Bourdieu, a percepção dos alimentos no plano simbólico é mediada por representações que se formam do corpo (magro x forte; leve x pesado, etc.). Mais do que isso, diz o autor (2008, p. 179),

[há] todo o *esquema corporal* e, especialmente, a maneira de posicionar o corpo no ato de comer que está na origem da escolha de certos alimentos. Assim, o motivo pelo qual as classes populares consideram o peixe, por exemplo, como um alimento pouco

lanchonetes ou os restaurantes que servem comida tradicional (“peixe e fritas”) ou *fast food*. Diferentemente, entre os indivíduos da classe executivo-profissional, há menções mais frequentes à preferência por restaurantes franceses ou de culinária “exótica”. Quer dizer, há diferentes modalidades de apropriação da prática de se alimentar fora conforme a classe social: as formas mais refinadas, exclusivas ou “exóticas” de alimentação fora seriam privilégio das camadas sociais superiores (WARDE; MARTENS; OLSEN, 1999).

conveniente para os homens não é somente por sua leveza, por sua incapacidade de sustentar o corpo e por ser confeccionado, de fato, por razões higiênicas, ou seja, para os doentes e para as crianças, mas também por fazer parte, em companhia das frutas – salvo as bananas – dessas coisas delicadas que não podem ser manipuladas por mãos de homem e diante das quais o homem é como uma criança... Fica comprometida totalmente a identidade masculina – o que se chama a virilidade – nestas duas maneiras de comer: na ponta dos lábios e por pequenas doses, como as mulheres a quem convém *debicar*; ou com a boca cheia, grande apetite e pedaços enormes, como convém aos homens.

Na sociedade brasileira, é provável que as exigências associadas ao esquema de apresentação e manutenção do corpo – a *hexis* corporal – sejam um fator (além da escassez material) que afasta as camadas urbano-manuais e agrícolas de algumas modalidades de alimentação realizada fora do domicílio, como as refeições *a la carte* (e, conseqüentemente, dos restaurantes), cujas normas privilegiam o formalismo e a constrição, sendo estranhas à espontaneidade e informalidade que marcam a sociabilidade dessas camadas sociais (características essas que possivelmente explicariam a preferência pelo bar ou boteco).⁷²

Além disso, a preferência em matéria alimentar pode estar associada a concepções acerca da *econômica doméstica* e das *relações de gênero*. Nesse sentido, como diz Bourdieu, a preferência por alimentos que exigem forte investimento de tempo e dedicação para preparação tenderia a ser mais frequente entre as camadas populares, pois predominam concepções tradicionais de gênero nessa região do espaço social. Diferentemente, entre as camadas superiores, especialmente em suas frações relativamente ricas em capital cultural, há maior probabilidade de que as mulheres questionem “a divisão tradicional do trabalho entre os sexos” e possuam “uma ideia mais elevada de seu valor”, reservando, por isso, maior parte do tempo livre para a transmissão de capital cultural dentro da família (2008, pp. 176-7).

⁷² Em Bennett et al. (2009), os dados qualitativos trazem evidências que apontam nessa direção: os indivíduos das classes manuais se mostravam mais receosos em não satisfazer as expectativas de comportamento associadas ao ato de comer fora, enquanto os indivíduos de classe média pareciam mais à vontade quando falavam de suas experiências em restaurantes (pp. 164-168).

A relação entre classe e gênero tem sido intensamente debatida no campo da análise de classes. Aparentemente, esses debates se referem a questões metodológicas e operacionais nos estudos de estratificação social, especialmente a questão que concerne a escolha da unidade de análise: família ou indivíduo. No entanto, essas questões metodológicas envolvem questões teóricas (e, portanto, mais gerais) nas Ciências Sociais. Em geral, os estudos de estratificação social utilizam a família como unidade de análise. A posição de classe do chefe de família serve como *indicador* da posição de classe da família como um todo, ou seja, os demais membros da unidade familiar têm sua posição de classe derivada daquela do principal provedor familiar (geralmente homem), tendo eles posições no mercado de trabalho ou não.

Na análise funcionalista, a família é vista como a unidade básica dos sistemas de estratificação social sob três aspectos distintos. No nível da família conjugal, há uma igualdade básica de *status* que é funcional à preservação dos laços de solidariedade entre seus membros. A competição por *status* no interior da família colocaria em risco a reprodução da unidade familiar e, conseqüentemente, a socialização dos filhos; no nível da comunidade local, um nível de igualdade básica de *status* na unidade familiar é necessário para o posicionamento mais ou menos claro da família em uma hierarquia de *status*, o que é funcional para a estabilização das relações comunitárias; por fim, no nível da sociedade, o fato de um indivíduo estar plenamente integrado ao mercado de trabalho e participar ativamente da competição por *status* é funcional para a reprodução das sociedades modernas, pois cria as condições para taxas elevadas de mobilidade no trabalho (PARSONS, [1970] 1994).

No Programa de *Nuffield*, uma estratégia metodológica semelhante é utilizada, embora por razões distintas no plano teórico. Se, na tradição funcionalista, a organização das relações de gênero está associada a necessidades funcionais

(socialização dos filhos, solidariedade familiar, mobilidade no trabalho), na tradição neoweberiana dos estudos de *Nuffield*, a separação dos papéis de gênero (que aloca as mulheres a posições subordinadas na família e no mercado de trabalho, levando à dependência econômica delas em relação aos homens) expressa relações de poder e formas de desigualdade entre homens e mulheres. Segundo Goldthorpe (1983), o trabalho masculino tende a ser o fator dominante na determinação das chances de vida da família. Diferentemente, as formas de emprego feminino, marcadas por maior intermitência e descontinuidade, são frequentemente constrangidas pelo sistema de possibilidades tipicamente associado à reprodução da unidade familiar (responsabilidades pelo cuidado dos filhos e da casa) e à situação de classe familiar (ex.: escassez relativa dos rendimentos, necessidade de recolocação profissional do homem, etc.). Por isso, argumenta o autor, a família é concebida como unidade do sistema de estratificação porque somente alguns membros da unidade familiar, predominantemente homens, teriam posições determinadas diretamente dentro da estrutura de classes, como resultado de sua participação efetiva no mercado de trabalho. Longe de ignorar as relações de gênero, portanto, essa escolha metodológica buscaria evidenciar a persistência das desigualdades de gênero na unidade familiar e no mercado de trabalho.

Diferentemente, a literatura feminista argumenta que tomar a família como unidade de análise – e a posição de classe do homem (“marido” ou “pai”) como indicador da posição de classe dos demais membros da unidade familiar – impede que se capte o modo como as relações de gênero estruturam autonomamente a divisão do trabalho e conformam as chances de vida no mercado. Crompton (1989) argumenta que a divisão do trabalho em uma sociedade capitalista é estruturada simultaneamente por fatores tipicamente econômicos (como as relações de produção e as forças de mercado) e por componentes de *status*. Em termos dos componentes de *status*, a autora sublinha

as relações de gênero. A divisão sexual do trabalho resultaria em segregação ocupacional, ou seja, homens e mulheres são alocados diferencialmente no mercado de trabalho. Na verdade, o gênero afetaria não apenas a probabilidade de alocação de um indivíduo a uma posição ocupacional particular. Além disso, esse fator condicionaria as recompensas tipicamente associadas às ocupações. Quer dizer, o *status* de uma posição no mercado de trabalho é variável segundo o gênero de seu ocupante. De fato, vários estudos de classe nos mostram que as ocupações não-manuais ocupadas por mulheres são geralmente bastante distintas em termos das chances de vida do que aquelas ocupadas por homens. Aquelas têm situações de mercado e de trabalho bastante semelhantes às ocupações manuais masculinas: rendimentos baixos e decrescentes, poucas oportunidades de promoção e de carreira, reduzida autonomia, etc. (CROMPTON, 1989, 1995, 1996, 2003; WITZ, 1995).⁷³

De um ponto de vista mais geral, esse debate nos remete a modos distintos de definir classe social e de produzir estudos de classe. Na tradição neoweberiana, classe e *status* são fatores que estruturam a ordem de estratificação social segundo lógicas próprias e independentes. Os estudos de classe nessa tradição distinguem esses elementos analiticamente e investigam os modos como impactam sobre as chances de vida produzindo formas distintas de desigualdade social. Diferentemente, Crompton (2003) nos chama atenção para o processo de *formação* das classes sociais, em que elementos tipicamente econômicos e não-econômicos se interpenetram concretamente para produzir coletividades com formas peculiares de sociabilidade.

⁷³ Os estudos de classe no Programa de *Nuffield* incorporaram parcialmente algumas dessas críticas. Talvez a mudança mais relevante tenha sido a incorporação de mais uma posição no esquema de classes, que abrange as ocupações não-manuais de rotina ocupadas predominantemente por mulheres. Esta posição é alocada à classe manual, pois seus ocupantes estariam em relações de emprego similares àquelas em que se encontram os homens que exercem trabalho manual (ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992).

Um debate semelhante envolvendo a relação entre classe e gênero marca a tradição de estudos de classe influenciada por Bourdieu, em que se enfocam as *relações* entre *propriedades objetivas* do espaço social e os modos como conformam as práticas cotidianas. A noção de espaço social é utilizada para apreender tais relações. Assim, diz Bourdieu (2005b, pp. 133-4), pode-se representar “o mundo social em forma de um espaço (a várias dimensões) construído na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto das propriedades que atuam no universo social considerado, quer dizer, apropriado a conferir ao detentor delas força ou poder nesse universo.” Nesse sentido, “a classe social não pode ser definida por uma propriedade... nem por uma soma de *propriedades*... tampouco por uma cadeia de propriedades, todas elas ordenadas a partir de uma propriedade fundamental – a posição nas relações de produção –, em uma relação de causa a efeito, de condicionante a condicionado, mas pela estrutura das relações entre todas as propriedades pertinentes que confere seu próprio valor a cada uma delas e aos efeitos que ela exerce sobre a prática.” (BOURDIEU, 2008, p. 101). Construir as classes sociais implica definir, portanto, as *propriedades relacionais* do espaço social que conformam o sistema de condições de existência e condicionamentos sociais (que separam grupos de indivíduos relativamente uns aos outros). Ressalte-se que tais propriedades não são igualmente relevantes para o autor. Ao invés, elas teriam pesos funcionais diferentes: “é evidente que nem todos os fatores constitutivos da classe construída dependem, no mesmo grau, uns dos outros e que a estrutura do sistema que eles constituem é determinada por aqueles que têm o peso funcional mais importante: é assim que o volume e a estrutura do capital conferem sua forma e seu valor específicos às determinações que os outros fatores – idade, sexo, residência, etc. – impõem às práticas.” (Ibid., pp. 101-2). No caso da relação entre classe e gênero, objeto desta parte do estudo, isso significa que o gênero estrutura as

práticas cotidianas pela mediação da classe e, mais especificamente, das disposições incorporadas em trajetórias determinadas no espaço social. Quer dizer, cada classe ou fração de classe teria representações específicas da feminilidade e da masculinidade, além de concepções distintas acerca dos papéis femininos e masculinos no âmbito doméstico e no espaço público. A citação seguinte permite ilustrar o argumento anterior:

Os bens comuns, sobretudo, quando atingem alguma importância econômica e social, tais como o apartamento ou o mobiliário, ou, até mesmo, os bens pessoais, por exemplo, o vestuário, são... a resultante destas relações de força (denegadas) que definem a unidade doméstica: assim, por exemplo, tudo permite supor que, considerando a lógica da divisão do trabalho entre os sexos que confere à mulher a precedência em matéria de gosto (enquanto tal precedência é atribuída aos homens em matéria de política), o peso do gosto próprio do homem na escolha da roupa (portanto, o grau em que a escolha da roupa exprime seu gosto) depende não só do capital cultural herdado e do capital cultural à sua disposição – a divisão tradicional dos papéis tende a enfraquecer-se, tanto nesse domínio quanto alhures, com o aumento do capital escolar – mas também do capital escolar e cultural possuído pela esposa, assim como da distância que os separa (a mesma coisa é válida para o peso das preferências próprias da mulher em matéria de política; neste caso, as possibilidades de que o efeito de atribuição estatutária que transforma a política em um assunto de homens serão tanto menores, quanto mais importante for o capital escolar da esposa e mais reduzida for, em seu favor, a diferença entre seu capital e o do marido).” (BOURDIEU, 2008, p. 103).

Portanto, *a classe enquanto coletividade que baliza a sociabilidade cotidiana se expressa em inúmeros domínios sociais, inclusive no campo das relações de gênero, conformando diferencialmente as expectativas acerca do comportamento legítimo de homens e mulheres.*

Diferentemente, o estudo de Bennett et al. (2009) – que, como vimos, utiliza a perspectiva analítica de Bourdieu para apreender a formação de coletividades de classe na sociedade britânica contemporaneamente – argumenta que os estudos de classe de Bourdieu não incorporam as relações de gênero sistematicamente nem tampouco os modos como o gênero pode constituir uma forma de capital. Nesses estudos, dizem os autores, o gênero é um mecanismo que opera “dentro dos processos de estratificação social”, como um princípio secundário que reforça “a estrutura do capital econômico e social.” (Ibid., p. 215; grifos no original; tradução própria). Quer dizer, a hierarquia das

classes tende a se reproduzir nas relações entre homens e mulheres. Não se apreendem, por isso, os possíveis efeitos das relações de gênero sobre as práticas sociais. Os autores, então, se propõem a investigar “se o gênero é um eixo adicional de desigualdade que atravessa os capitais cultural, econômico e social, ou se esses capitais são conformados pelo gênero...” (idem, *ibid.*; tradução própria).

Uma das principais evidências produzidas no estudo aponta para a importância do gênero como um mecanismo que conforma *autonomamente* as práticas sociais, o que contraria um argumento central em *A Distinção*, segundo o qual o gênero seria uma propriedade secundária do espaço social. O estudo mostra que um dos eixos que estruturam o espaço de estilos de vida na sociedade britânica contemporaneamente se correlaciona fortemente com o gênero. Neste eixo, há uma oposição entre, de um lado, um gosto predominantemente feminino por atividades culturais que enfocam preocupações pessoais e questões emocionais, como a preferência por livros de auto-ajuda, por novelas, por romances e dramas, e, de outro, um gosto predominantemente masculino por atividades culturais que enfocam questões práticas e o mundo exterior, como a preferência por programas esportivos, filmes de faroeste, notícias e atualidades. Como sublinham os autores, as diferenças culturais articuladas neste eixo não variam segundo a classe, o que implica que “o gosto de gênero que diferencia entre práticas ‘voltadas para dentro’ e ‘voltadas para fora’ é geralmente independente das divisões de classe.” (Bennett et al., p. 223; tradução própria). Essa oposição se articula com outra, relacionada com a formação e transmissão de tipos de capital. As práticas culturais tipicamente femininas sustentariam a formação de capital emocional, um recurso que pode ser mobilizado nas relações domésticas e no mercado de trabalho e que constitui “um meio de interrogar, refletir e desenvolver conhecimento no manejo das relações íntimas e da vida emocional.” (*Ibid.*, p. 103; tradução própria). Diferentemente, as

práticas culturais tipicamente masculinas (como a preferência por documentários e revistas especializadas) estariam associadas à constituição de capital técnico, recurso potencialmente relevante nas relações profissionais.

Essa evidência de que o gênero conforma as escolhas dos agentes sociais segundo uma lógica própria não significa que as classes sejam fatores irrelevantes para explicar as relações de gênero. De fato, algumas evidências trazidas pelos dados qualitativos (entrevistas e grupos focais) do referido estudo apontam nessa direção. As evidências qualitativas indicam que as divisões de poder entre os sexos tendem a ser mais desiguais entre as camadas manuais do que na classe executivo-profissional. Assim, entre as camadas manuais, os homens se engajam mais intensamente em atividades tipicamente masculinas (como a preferência por programas esportivos e documentários) enquanto as mulheres geralmente se engajam no cuidado da casa e dos filhos, expressando mais frequentemente uma preferência por novelas e programas de culinária. Diferentemente, indivíduos das frações gerenciais e profissionais parecem mais à vontade para reivindicar atividades tipicamente associadas ao sexo oposto (especialmente as mulheres), questionando parcialmente as expectativas tradicionais acerca da feminilidade e da masculinidade (BENNETT et al., 2009, pp. 220-233).⁷⁴

Essa interação entre classe e gênero – que nos aproxima dos argumentos de Bourdieu em *A Distinção* – se exprime em vários outros domínios sociais investigados pelo estudo. Um exemplo diz respeito às práticas esportivas. As mulheres que exercem funções não-manuais, especialmente em ocupações profissionais, tendem a se engajar mais frequentemente em formas ascéticas e rotineiras de exercício do que as mulheres em camadas manuais (ex.: participação em academias de ginástica) (Ibid., pp. 152-169).

⁷⁴ É importante dizer que essas conclusões são derivadas da análise de dados qualitativos, obtidos a partir de algumas entrevistas e da realização de grupos focais. Portanto, deve-se ter alguma cautela em produzir generalizações.

Essa breve análise da literatura sobre a relação entre classe e gênero permite revelar um dilema no modo de conceber tal relação. As disputas acerca da escolha metodológica da unidade de análise dos estudos de estratificação social (família x indivíduo) exprimem, de forma mais geral, dilemas teóricos, referentes aos mecanismos que possivelmente estruturam a ordem de estratificação social, conformando as chances de vida de conjuntos de indivíduos e/ou as práticas cotidianas dos agentes sociais. Na perspectiva analítica de Pierre Bourdieu, vimos que esse dilema teórico tem a ver com a importância que se confere às propriedades objetivas do espaço social e seu impacto sobre a sociabilidade cotidiana. Em um polo desse debate, afirma-se que o volume e a composição do capital são as propriedades primárias do espaço social, quer dizer, têm maior peso funcional que as demais propriedades objetivas, relacionadas com o gênero, idade, etnia, etc. Isso implica que cada classe ou fração de classe teria representações distintas acerca dos comportamentos legítimos de homens e mulheres, jovens e idosos, etc. (BOURDIEU, 2008; FEATHERSTONE, 1987). Em outro polo, encontram-se autores que argumentam que gênero, idade, etc. são propriedades que regulam as práticas sociais segundo lógicas próprias, quer dizer, que não se reduzem à lógica de classe (SILVA, 2005; BENNETT et al., 2009).

A meu ver, a resposta a este dilema pode residir no elemento mediador entre estrutura e ação, qual seja, o *habitus*. Como alguns autores sublinham, o processo de formação do *habitus* é provavelmente mais complexo do que sugerido por Bourdieu. Para este autor, o *habitus* é um sistema *incorporado* de esquemas de ação, percepção e classificação que se constitui com base na experiência em uma posição relativa no espaço social, conformada pelo volume e composição do capital, apreendidos sincrônica e diacronicamente. Quer dizer, como uma estrutura *estruturada*, o *habitus* é o produto dos condicionamentos sociais e condições de existência associadas a uma posição de

classe. As posições relativas no espaço social, assim construído, são as estruturas objetivas que, em última instância, permitiriam explicar a distribuição dos fenômenos empiricamente observáveis (ex.: as tomadas de posição no plano simbólico). Diferentemente, o estudo de Bennett et al. (2009, p. 35; tradução própria) sublinha que “conceber a organização relacional do espaço social apenas em termos de classe se demonstra singularmente incapaz de acomodar a lógica mais multidimensional que conecta práticas culturais e posições sociais...”.⁷⁵ Segundo os autores, as evidências empíricas produzidas no estudo apontam que “características como classe, educação, gênero e idade estão associadas a diferentes localizações no espaço de estilos de vida.” Por isso, sustentam os autores, “enquanto Bourdieu efetivamente reduziu os padrões de gosto culturais na França a diferenças de *habitus* de classe, tratando o gênero e idade como propriedades secundárias, tal estratégia não se aplicaria adequadamente na Grã-Bretanha em 2003.” (BENNETT et al., 2009, p. 251; tradução própria). Se a lógica que conecta posições sociais e práticas culturais é mais complexa e multidimensional do que sugerido por Bourdieu, isso implica que o *habitus* provavelmente não é “um conjunto unificado de disposições enraizado em uma posição de classe específica.” Ao invés, “o *habitus* é constituído de modo tipicamente complexo e por vezes contraditório, dependendo de como classe, gênero, idade e etnia interagem no processo de formação da pessoa.” (Ibid., p. 3; tradução própria).

O restante deste capítulo tenta responder a este dilema, investigando a possível relação entre classe e gênero e a importância do gênero como um fator que conforma as escolhas dos agentes sociais.

No Brasil, o gênero é aparentemente um fator pouco relevante para a conformação das práticas cotidianas. Quer dizer, nos espaços simbólicos identificados neste estudo,

⁷⁵ Por isso, o questionário utilizado pelos autores no estudo da formação de classes na sociedade britânica busca captar as prováveis variações de gênero e etnia nas práticas culturais (Bennett *et al.*, 2009, pp. 24-39).

não é possível diferenciar padrões de escolha em termos do sexo do indivíduo. As categorias de gênero (“homem” e “mulher”) ocupam posições relativas bastante próximas ao ponto zero, onde os eixos se encontram. Quando traçamos elipses ao redor do ponto médio das referidas categorias, podemos notar que elas se sobrepõem completamente, indicando que homens e mulheres ocupam posições relativas bastante similares no plano simbólico (Figura 10).

Essas indicações, no entanto, não são conclusivas. Os dados utilizados neste estudo não são adequados para captar os efeitos do gênero sobre a sociabilidade cotidiana (exceto no que diz respeito às práticas de cuidados de si, como veremos no capítulo seguinte). É provável que o gênero conforme o gosto por diferentes tipos de alimento, filmes, programas de televisão, esportes, etc.⁷⁶

Quanto à outra parte do argumento, de que há uma relação entre classe e gênero, há evidências de que as classes conformam diferencialmente as representações e práticas de gêneros. Quer dizer, se existirem padrões de escolha que diferenciem homens e mulheres no plano simbólico (é provável que existam, embora este estudo não possa investigá-los devido à limitação dos dados), é plausível supor tais padrões “coexistam” com representações da masculinidade e feminilidade peculiares a posições relativas distintas no espaço social (em termos do volume global de capital possuído pelo agente).

No campo da alimentação, segundo Bourdieu (2008), concepções mais igualitárias sobre os papéis sociais de homens e mulheres informariam escolhas mais frequentes de pratos de fácil preparação, que não exigem grandes investimentos de tempo. Embora os dados aqui utilizados não tragam informações sobre preferências por diferentes tipos de prato, a observação dos gastos percentuais e das quantidades

⁷⁶ Os dados não trazem informações sobre gosto e não permitem captar as modalidades de apropriação de bens, a não ser de um modo aproximativo.

consumidas de alimentos nos permite revelá-las de modo aproximativo. Há evidências que apontam para a presença mais frequente de refeições mais leves e fáceis de preparar à medida que se cruza a fronteira que separa as categorias manuais das categorias não-manuais no espaço simbólico (Figura 1). As posições relativas das modalidades referentes à alimentação e das categorias ocupacionais no plano simbólico indicam que são as categorias não-manuais que relatam despesas mais frequentes com frutas, iogurtes, queijos, conservas, verduras, etc. As evidências sobre a quantidade consumida de alimentos mostram que são os profissionais e professores universitários (em menor medida, quadros administrativos) os grupos ocupacionais que mais consomem esses alimentos. Em contrapartida, eles tendem a consumir quantidades relativamente menores de grãos (como arroz e feijão) e carnes – alimentos que exigem maiores investimentos de tempo para preparação – se comparados com as categorias manuais. Esses padrões de gastos expressam, provavelmente, a existência de diferentes representações sobre as relações de gênero em regiões distantes do espaço social.

Talvez, uma explicação possível para esse fenômeno resida na distância relativa à necessidade material, que é, como vimos, um fator relevante que conforma as escolhas dos agentes sociais. Na medida em que se reduz a escassez relativa dos recursos materiais frente ao sistema de gastos da unidade familiar (esse sistema sendo conformado pela posição relativa da família no espaço social), é provável que se ampliem as condições para que os membros da unidade domiciliar (especialmente as mulheres) possam definir o uso do tempo livre de forma mais autônoma, escapando (pelo menos, parcialmente) às exigências relacionadas com o cuidado dos filhos e a manutenção da casa. Tais condições se referem, por exemplo, à posse de lava-louças e à presença de servidores domésticos que cuidam das tarefas de manutenção do lar.

Tabela 3 – Porcentagem de indivíduos que possuem máquina de lavar-louça e gastos absolutos e proporcionais com serviço doméstico por categoria ocupacional:

	Lava-louças (%)	Serv. Domésticos (R\$)	Serv. Domésticos (%)
PRF	20,11	2052,95	3,53
PROF.UNI	15,92	1844,31	2,92
QAS	6,45	1395,01	2,67
QAM	12,72	913,37	2,27
EMP>5	11,48	1078,99	2,82
EMP<5	14,92	1432,95	2,92
PROF	15,76	894,99	2,38
TEC	6,00	505,11	1,68
ART	2,01	404,71	1,52
TNR	4,39	330,92	1,39
STM	0,66	103,37	0,44
TMQ	1,41	117,24	0,66
TMNQ	0,65	47,47	0,40
CP.URB	2,04	150,57	0,91
CP.AGR	1,26	161,96	0,25
AGR	0,07	19,33	1,07

Fonte: POF (2002-3)

Nota: Gastos anualizados e deflacionados;

Legenda: 1. PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura); AGR (Trabalhadores agrícolas).

A presença de lava-louças é mais frequente entre as camadas não-manuais, especialmente em suas camadas “superiores” e professores não-universitários. De forma semelhante, os gastos absolutos e relativos (proporção dos gastos totais) com serviços domésticos se elevam à medida que se cruza a fronteira entre as categorias vinculadas ao trabalho manual e aquelas vinculadas ao trabalho não-manual (comparem os gastos dos supervisores de trabalho manual e dos trabalhadores não-manuais de rotina), sendo

especialmente elevados entre os profissionais, professores, quadros administrativos e empregadores. A presença de uma empregada doméstica no domicílio é, com toda probabilidade, um fator bastante distintivo de conjuntos de agentes no plano simbólico. De fato, quando se observa o espaço simbólico representado na Figura 3 (capítulo 2), percebe-se que a modalidade “empregada” (que indica presença de servidores domésticos que se responsabilizam pelas tarefas domésticas) localiza-se junto a outras modalidades que indicam posse de bens duráveis (como carros, computador, domicílios com vários cômodos) e engajamento em atividades culturais (cinema e teatro, restaurantes, acesso à internet, etc.). Quer dizer, a construção de estilos de vida que privilegiam o engajamento em atividades culturais e de lazer que ocorrem fora do âmbito doméstico depende, em grande medida, da presença de servidores domésticos.

Tabela 4: Quem é o principal responsável pelas tarefas domésticas no domicílio?

	Principal responsável pelas tarefas domésticas (%)			
	Mulher	Homem	Empregada	Outros
PRF	39,29	3,57	53,57	3,57
ADM	66,67	6,06	24,24	3,03
EMP.URB	52,94	5,88	38,24	2,94
TNR	74,07	6,17	14,81	4,94
TMQ	78,38	10,81	8,11	2,70
TMNQ	76,47	10,78	6,86	5,88
CP.URB	83,84	6,06	8,08	2,02

Fonte: Banco da RMBH

Legenda: PRF (Profissionais); ADM (Administradores); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); EMP.URB (Empregadores urbanos); CP.URB (Trabalhadores urbanos por conta-própria);

A maior centralidade dos gastos com serviços domésticos nos sistemas de gastos familiares entre as camadas não-manuais exprimiria orientações mais igualitárias frente às relações de gênero? Como vemos na tabela acima, entre profissionais, empregadores e administradores, a presença de uma empregada que se responsabiliza pelas tarefas domésticas torna-se mais frequente, liberando, em alguma medida, os membros da

unidade familiar das exigências associadas à manutenção do domicílio. Entre os trabalhadores não-manuais de rotina, a presença de empregadas provavelmente é substancialmente menor do que entre as camadas não-manuais superiores, pois, em apenas 14% dos casos, uma empregada assume as responsabilidades pelas tarefas domésticas. É previsível que, nos demais casos, elas recaiam sobre os membros da unidade familiar. Quando se cruza a fronteira entre trabalho manual e não-manual, pode-se notar que, em quase 90% dos casos, são os membros da unidade familiar que enfrentam as exigências da manutenção domiciliar, especialmente as mulheres. Entre os trabalhadores manuais qualificados e não-qualificados, elas são as principais responsáveis pelas tarefas domésticas em cerca de 80% dos casos, em comparação com quase 53% entre os empregadores, 66% entre os administradores e quase 40% entre os profissionais. Ressalte-se que é a presença de uma empregada o fator principal a liberar as mulheres das responsabilidades pelas tarefas domésticas, uma vez que os homens não parecem assumi-las. Reparem que, em nenhum dos grupos ocupacionais considerados, os homens se responsabilizam pelas tarefas domésticas de modo similar às mulheres. Curiosamente, isso se dá de forma relativamente maior entre os trabalhadores manuais: em mais de 10% dos casos, são os homens que se dizem os principais responsáveis pelos cuidados domésticos, ainda assim, em um nível bem inferior ao das mulheres. Já nas camadas não-manuais, esse número não ultrapassa os 7% dos casos.

É verdade que a presença relativamente maior de servidores domésticos entre as camadas não-manuais, especialmente profissionais, empregadores e quadros administrativos (como se pode inferir a partir das tabelas acima), amplia as condições para que os membros da unidade familiar, especialmente as mulheres, escapem às exigências associadas à manutenção do domicílio. Nesse sentido, é mais provável que as mulheres localizadas nessa região do espaço social utilizem seu tempo livre de forma

mais autônoma, quer dizer, menos subordinada às pressões das tarefas domésticas, possivelmente dedicando mais tempo para atividades de lazer. Já, entre as camadas manuais, cabe supor que as mulheres se encontrem em situação subordinada, na utilização do tempo livre, às exigências dos cuidados do lar. *São estas mulheres que parecem estar mais frequentemente sujeitas às pressões da “dupla jornada de trabalho”*: no mercado de trabalho e no âmbito doméstico. Em parte, isso explica por que são as mulheres pertencentes às camadas manuais que menos frequentemente se engajam em atividades culturais que ocorrem fora do âmbito doméstico: 40% nunca vão a bares ou restaurantes, 54% nunca vão ao cinema, 57% não praticam esportes ou fazem exercícios, etc. Em contrapartida, entre as profissionais e administradoras, cerca de 50% vão ao cinema com alguma frequência, 43% vão a bares e restaurantes regularmente e 52% afirmam praticar esportes ou exercícios periodicamente. Quando se consideram atividades de lazer que se dão no âmbito doméstico, um quadro inverso emerge. Entre as trabalhadoras manuais não-qualificadas, quase 50% assistem TV por mais de duas horas por dia e esse número chega a quase 70% entre as que exercem trabalho manual qualificado. Contrariamente, entre as profissionais, 36% afirmam assistir TV por mais de duas horas diariamente (dados da RMBH).

O fato de os homens não assumirem responsabilidades pelas tarefas domésticas na grande maioria dos casos, independentemente da categoria ocupacional considerada, provavelmente indica que o volume de capital econômico e cultural pouco afeta as disposições deles para se apropriarem de territórios tradicionalmente femininos.⁷⁷ Assim, se concepções mais igualitárias sobre os papéis sociais de homens e mulheres existirem com mais frequência à medida que se eleva o volume de capital econômico e

⁷⁷ Seria interessante investigar o engajamento dos homens em práticas culinárias. Talvez sejam aqueles com maior volume de capital econômico e cultural que se engajam com mais frequência em práticas culinárias esporádicas, mas “especializadas” (ex.: nos fins-de-semana), na preparação de pratos complexos, que exigem investimento de tempo e alguma capacidade incorporada.

cultural, isso provavelmente decorre mais dos esforços das mulheres por moldarem o uso de tempo livre de forma não-tradicional e não-subordinada aos homens, apropriando-se de territórios tipicamente masculinos, e menos da disposição dos homens de se engajar em atividades tradicionalmente pertencentes ao “mundo feminino”.

Tabela 5 – Porcentagem de homens e mulheres em diferentes categorias ocupacionais que afirmam ler ou conversar política:

Sexo	SC/Pós		20 sm>	Lê política no jornal		Conversa sobre política	
	Categoria ocupacional	(%)	(%)	Sempre/às vezes (%)	Raramente /nunca (%)	Sempre/às vezes (%)	Raramente /nunca (%)
HOMEM	PRF	81,82	36,36	81,82	18,18	90,91	9,09
	ADM	20,00	32,00	68,00	32,00	72,00	28,00
	EMP.URB	8,70	13,04	56,52	43,48	78,26	21,74
	TNR	15,15	18,18	69,70	30,30	69,70	30,30
	TMQ	1,79	0	51,79	48,21	66,07	33,93
	TMNQ	3,70	3,70	51,85	48,15	57,41	42,59
	CP.URB	1,96	1,96	41,18	58,82	56,86	43,14
	Total	9,88	9,49	55,34	44,66	65,61	34,39
MULHER	PRF	84,21	31,58	78,95	21,05	73,68	26,32
	ADM	43,75	25,00	68,75	31,25	68,75	31,25
	EMP.URB	14,29	21,43	57,14	42,86	57,14	42,86
	TNR	30,00	8,33	56,67	43,33	63,33	36,67
	TMQ	3,03	0	45,45	54,55	36,36	63,64
	TMNQ	2,78	4,17	37,50	62,50	43,06	56,94
	CP.URB	6,35	3,17	39,68	60,32	46,03	53,97
	Total	18,05	8,30	48,74	51,26	51,62	48,38

Nota: RMBH

Legenda: SC/pós: porcentagem de homens ou mulheres com ensino superior completo ou pós-graduação; 20 sm>: porcentagem de homens ou mulheres cujos rendimentos domiciliares são superiores a 20 salários-mínimos mensais.

Como se vê na tabela acima, a probabilidade de engajar-se na leitura ou conversa sobre política depende do volume e composição do capital (econômico e cultural) possuído pelo agente social. Vemos que essas atividades tornam-se mais frequentes entre os membros das categorias ocupacionais não-manuais, em suas camadas “superiores”, especialmente os profissionais. Quando se consideram os dados segundo o sexo do indivíduo, percebe-se que as mulheres tendem a se engajar mais nessas

atividades quanto maior o capital cultural (no caso, capital escolar) acumulado. *Essas evidências parecem corroborar o argumento de Bourdieu segundo o qual as balanças entre os sexos estruturam-se diferentemente segundo a posição relativa no espaço social.* Quanto maior o volume de capital possuído (especialmente capital escolar) pela mulher (e menor o diferencial de capital cultural entre ela e o homem), mais frequentes tendem a ser as reivindicações pela mulher por relações de gênero mais igualitárias: são as profissionais e administradoras (e mais aquelas do que estas), em comparação com as empregadoras, que se apropriam mais frequentemente de um território tipicamente masculino, a política. Caso se considere esta evidência junto àquela segundo a qual os homens relutam em assumir responsabilidades pelas tarefas domésticas, independentemente da categoria ocupacional a que pertencem, chega-se a uma conclusão semelhante àquela encontrada no estudo de Bennett *et al.* (2009), sobre a formação das identidades de gênero na sociedade britânica contemporaneamente. Lá, como aqui, parece haver “uma maior preocupação da parte dos homens em evitar atividades femininas do que das mulheres em evitar atividades masculinas...” (Ibid., p. 227; tradução própria), sendo que a probabilidade de as mulheres se apropriarem de objetos e práticas tipicamente masculinos para a construção de sua identidade tende a se elevar com o aumento do volume global de capital econômico e cultural.

Conclusões: práticas alimentares, relações de gênero e divisões de classe

As evidências sobre os padrões de gasto e consumo em matéria alimentar corroboram os argumentos de Bourdieu acerca da importância da classe para a conformação das escolhas de consumo dos agentes sociais: na sociedade brasileira, há padrões claramente discerníveis de escolha em matéria alimentar segundo a posição

relativa do agente no espaço social (em termos do volume global de capital). É provável que a incorporação de uma condição de classe marcada pela proximidade relativa à necessidade material (que caracteriza fortemente a região do espaço social em que se localizam as camadas urbano-manuais e agrícolas) leve os agentes a se apropriar dos objetos socialmente disponíveis em termos de sua funcionalidade e praticidade. Em matéria alimentar, esse gosto privilegiaria a escolha de alimentos classificados em termos de sua funcionalidade para a “sustentação do corpo”. Daí, a preferência por refeições mais “pesadas” e “nutritivas”, que exigem maior tempo de preparação. Cabe supor que essa orientação funcional em relação à comida explique os padrões de escolha alimentar encontrados entre as camadas manuais, cujas refeições possuem quantidades relativamente maiores de arroz, feijão, carnes (de qualidade inferior), açúcar, farinha, gorduras, etc.⁷⁸ No mais, a percepção do corpo enquanto um instrumento para fins diversos (para o trabalho, para o lazer, etc.) – que, como mostram pesquisas sobre o tema, tende a predominar entre os indivíduos vinculados ao trabalho manual (SHILING, 2003) – tenderia a reduzir a importância das preocupações dietéticas na conformação da escolha de alimentos.

À medida que se eleva a distância à necessidade material, surgem proibições em relação aos tipos de alimento consumido, especialmente entre as categorias não-manuais “superiores”. Talvez uma maior preocupação em relação aos efeitos da alimentação sobre o corpo, sua saúde e forma (e, mais fundamentalmente, sobre o valor simbólico do corpo em contextos sociais diversos) incline profissionais e professores (e, em menor medida, quadros administrativos) a escolher alimentos mais “leves” e “saudáveis”,

⁷⁸ Dados qualitativos, obtidos a partir de entrevistas e/ou grupos focais, seriam necessários para se captarem as distintas e, previsivelmente, opostas orientações em relação à alimentação, além das modalidades segundo as quais alimentos e práticas alimentares são apropriadas e articuladas a outros objetos e práticas em estilos de vida. Como esses dados não estão disponíveis, faço um exercício analítico com base nos dados quantitativos sobre gastos com alimentação e quantidade de alimentos consumida.

compondo refeições de maior diversidade, com presença mais frequente de frutas, verduras, iogurtes, etc.

A preferência por refeições “leves” e “rápidas” tem, ainda, uma provável afinidade com representações mais igualitárias sobre as relações de gênero, pelo menos, no que concerne aos modos como as mulheres definem sua identidade. Vimos que, à medida que se eleva o volume global de capital (econômico e cultural), ampliam-se as condições para que as mulheres possam escapar (parcialmente) às exigências associadas à manutenção do domicílio e cuidado das crianças. Com a redução da escassez relativa de capital, os gastos com serviços domésticos se tornam mais relevantes no sistema de gastos da unidade familiar. *De modo mais fundamental, a elevação dos gastos desse tipo exprime, no plano simbólico, a distância à necessidade.* Embora a presença de servidores libere os membros da unidade familiar das injunções associadas à manutenção do lar, a responsabilidade pelas tarefas domésticas recai mais sobre a mulher do que sobre o homem, independentemente da posição social relativa (identificada pela categoria ocupacional) em que se encontram os agentes sociais. Quer dizer, as mulheres, mais do que os homens, são geralmente as principais responsáveis pela tomada de decisões sobre a manutenção do lar (ex.: contratação de servidores, supervisão dos serviços, etc.). Os homens (em qualquer categoria ocupacional) parecem mais relutantes do que as mulheres em se apropriar de domínios que pertencem tradicionalmente ao sexo oposto, no caso, o cuidado do lar e das crianças. Diferentemente, entre as mulheres, à medida que se eleva o volume de capital acumulado (especialmente de capital escolar), aumenta a probabilidade de que adentrem domínios tradicionalmente masculinos. Vimos que são as profissionais e administradoras, que possuem maior capital escolar, as que mais frequentemente

relatam ler e conversar sobre política. Provavelmente, essa disposição para atravessar as fronteiras de gênero se expresse em outros campos sociais (vestuário, esporte, etc.).

Portanto, as classes são fatores relevantes que balizam as relações de gênero. Entre as camadas manuais, negativamente privilegiadas no sistema de distribuição de capital, as mulheres estão em piores condições para escapar às exigências associadas à manutenção do domicílio e cuidado dos filhos, estando geralmente subordinadas às pressões da “dupla” jornada de trabalho. Por isso, relatam mais frequentemente que as mulheres em categorias não-manuais o engajamento em atividades de lazer que ocorrem no interior do domicílio, como assistir TV ou ouvir rádio por várias horas ao dia. Diferentemente, à medida que se sobe a hierarquia social (entendida em termos do volume global de capital possuído pelo agente) e se reduz a distância entre homens e mulheres em termos de capital econômico e cultural, as mulheres passam a ter melhores condições para moldar o uso do tempo livre de forma mais autônoma em relação às exigências da manutenção do lar, investindo mais tempo na carreira e em atividades de lazer que se dão fora do âmbito doméstico. Essa divisão mais igualitária de poder entre os sexos se expressa através da maior fluidez das fronteiras de gênero na prática cotidiana.

Figura 10: Elipses agrupando indivíduos segundo o sexo (POF).

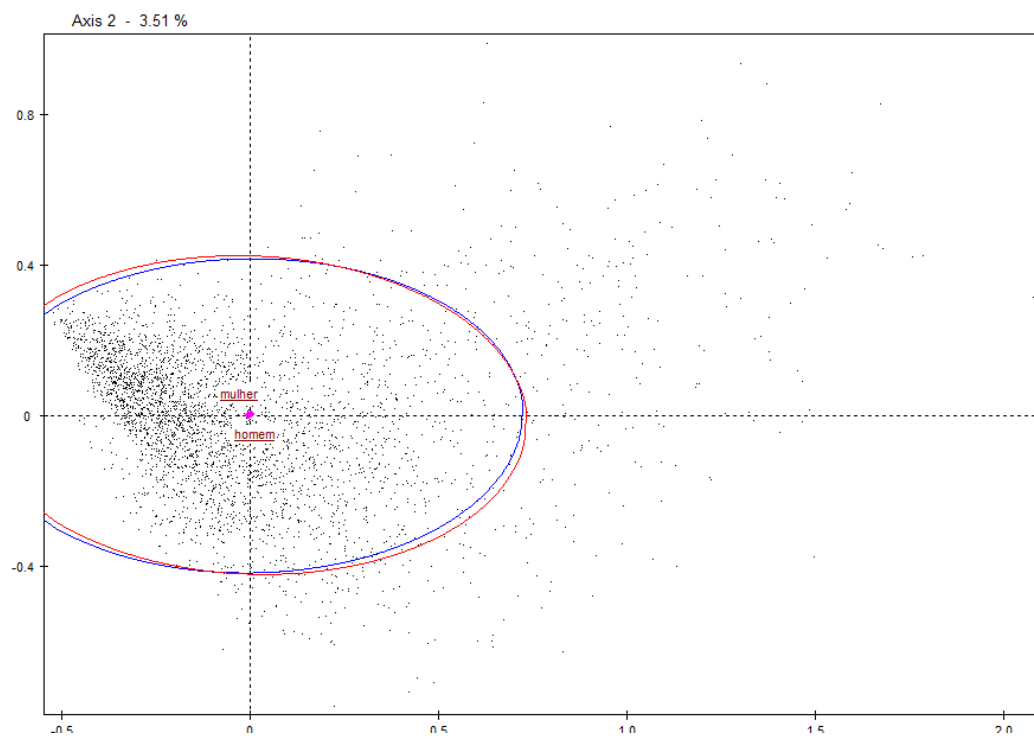
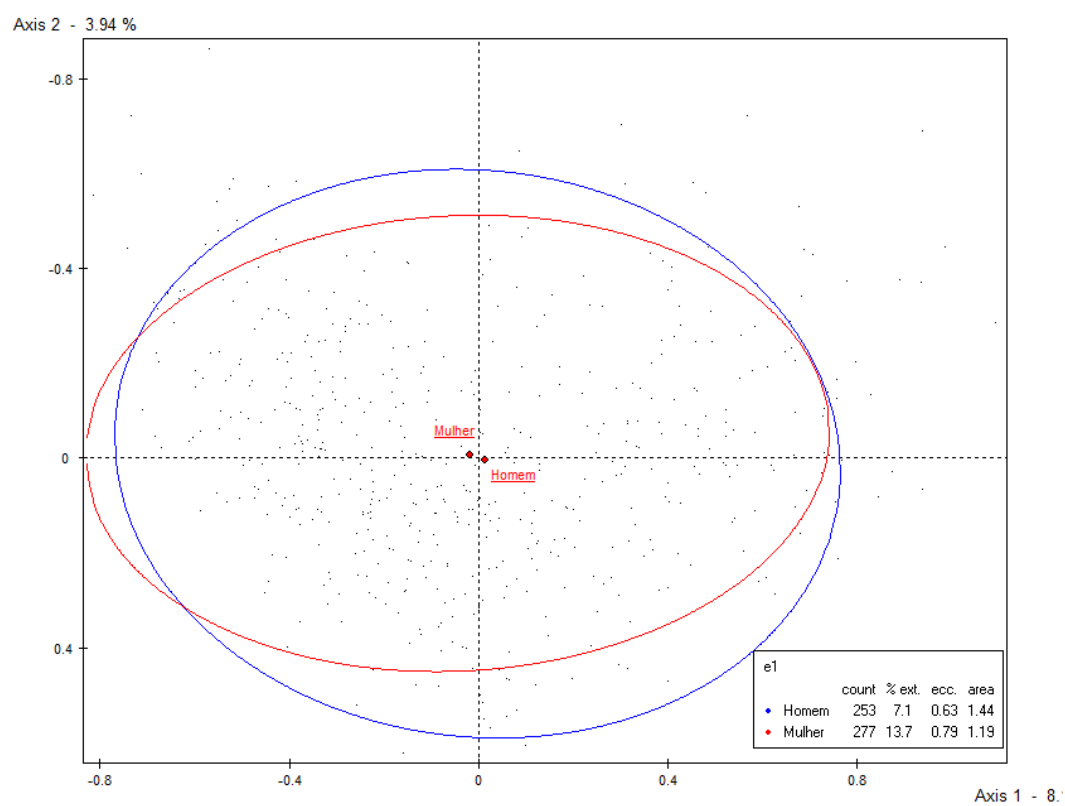


Figura 11: Elipses agrupando indivíduos segundo o sexo (RMBH).

Capítulo 4 – Corpo e classe: autoapresentação e cuidados de si

Os temas relacionados com os cuidados de si e com a autoapresentação trazem o corpo para o centro de nossa investigação. O objetivo deste capítulo é investigar a possível relação entre classe e corpo: as classes, como coletividades que estruturam as formas de sociabilidade cotidiana, se objetivam nos corpos? Diferentes orientações em relação ao corpo expressariam divisões de classe? O corpo pode ser considerado uma forma de capital mobilizado pelos agentes sociais em contextos sociais diversos? Essa forma de capital seria um recurso igualmente relevante para agentes sociais posicionados diferentemente no espaço social?

O corpo nas Ciências Sociais

O corpo tem sido uma “presença ausente” na Sociologia, pois ela raramente enfocou a natureza corporal dos atores sociais de modo sistemático (SHILING, [1993] 2005). No entanto, o corpo não esteve totalmente ausente das investigações sociológicas: “ao se preocupar com as sociedades humanas, a Sociologia esteve inevitavelmente, embora apenas implicitamente, preocupada com os modos pelos quais os atores corpóreos [*embodied subjects*] externalizaram, objetivaram e internalizaram instituições sociais.” (Ibid., p. 17; tradução própria).

Segundo Turner (1991), a Sociologia Clássica falhou em produzir uma perspectiva analítica sobre o corpo por alguns motivos. Em primeiro lugar, a preocupação básica da Sociologia Clássica se centrou sobre a emergência e funcionamento das sociedades industriais em comparação com as sociedades tradicionais. Em segundo lugar, a Sociologia Clássica enfocou os processos de

reprodução ou mudança da ordem social (e as condições em que esses processos ocorrem) e essa ênfase sobre processos sistêmicos acabou por “naturalizar” o corpo, ou seja, este foi concebido geralmente como um “dato natural”. Em terceiro lugar, a Sociologia Clássica se voltou para as capacidades cognitivas necessárias à ação humana, e menos para a “filosofia prática” ou conhecimento pré-reflexivo mobilizado na manipulação dos corpos em contextos sociais diversos. Por fim, a Sociologia Clássica não concebeu o corpo como parte de um sistema de classificação, ao contrário da Antropologia, onde isso é uma construção comum.

Mais recentemente, notam-se esforços no sentido de introduzir o corpo sistematicamente na investigação sociológica (GOFFMAN, 1963; 1967; [1975] 2005; ELIAS, [1969] 2001; BOURDIEU, [1979] 2008; FEATHERSTONE, 1982, 1987). Atualmente, nas Ciências Sociais, há um dilema acerca da conexão entre classe e consumo. De um lado, alguns autores argumentam que o corpo e suas propriedades, os modos de apresentá-lo, tratá-lo ou moldá-lo – além dos aparatos expressivos que porta – expressam divisões sociais importantes, como as divisões de classe (entre outros, BOURDIEU, 2008; FEATHERSTONE, 1987). De outro lado, alguns autores argumentam que, nas sociedades contemporâneas, a modelação do corpo expressaria os esforços dos agentes por objetivar uma “biografia do eu”. Com o enfraquecimento dos contextos tradicionais de ação, o modo como os agentes moldam seus corpos dependeria crescentemente de escolhas individuais que exprimem narrativas de auto-identidade (GIDDENS, 2002). No limite, entre os teóricos associados ao pós-modernismo, a fragmentação do “social” no mundo atual (e, mesmo, o “fim do social”) resultaria na produção de um corpo fragmentado, como resultado da saturação de signos culturais e da perda do “sentido estável” dos objetos sociais (BAUDRILLARD, [1981]

1991). Isso nos impediria de falar “em classes sociais ou normatividade...” (FEATHERSTONE, 1995, p. 23).

Em seus estudos, Norbert Elias argumenta que sociedades e grupos sociais desenvolvem técnicas distintivas de controle e apresentação do corpo.⁷⁹ Ao longo do processo civilizador, segundo o autor, houve mudanças significativas nos repertórios de técnicas de manutenção e controle sobre o corpo, no contexto das transformações da economia afetiva e emocional associadas às mudanças nas redes de interdependência social. Elias nos mostra que, nos séculos que levaram da sociedade medieval para a sociedade absolutista de corte e, desta, para a sociedade burguesa, as exigências crescentes em relação ao controle dos impulsos e afetos e as normas mais rigorosas de apresentação de si (controles externos que, ao longo do tempo, tornaram-se formas de autocontrole) fizeram emergir técnicas corporais e práticas de cuidados de si mais complexas, inicialmente entre as camadas dominantes (nobreza de corte), que desenvolveram formas de comportamento mais refinadas que se espalharam, lentamente, para os demais grupos sociais (ELIAS, 1994). Em seu estudo sobre a sociedade de corte de Luís XIV, Elias (2001) investiga o mecanismo que impulsionava a modelação do corpo e das formas expressivas pelos cortesãos: tratava-se do *mecanismo da etiqueta*, que consistia, fundamentalmente, num mecanismo de competição entre os nobres por prestígio dentro da corte e na vida social mais ampla. Naquela figuração social, hierarquicamente ordenada com base no privilégio, a posição

⁷⁹ O conceito de técnicas corporais – atualmente bastante utilizado na literatura sobre o tema – foi utilizado originalmente por Marcel Mauss, que o definiu como “os modos pelos quais, em diferentes sociedades, os indivíduos aprendem a usar seus corpos.” (1979, p. 97 apud CROSSLEY, 2005, p. 7; tradução própria). Como salienta Crossley, tal conceito permite superar o dualismo existente entre corpo e sociedade que marcou a Sociologia Clássica. É verdade que as técnicas corporais são “fatos sociais”, que, portanto, pré-existem aos atores sociais e se impõem a eles. No entanto, tais técnicas pressupõem estruturas biológicas, além de formas de conhecimento pré-reflexivo e competências incorporadas. As técnicas corporais são “técnicas do corpo e desempenhadas pelo corpo, que envolvem um tipo de conhecimento e entendimento que consistem inteiramente em competências incorporadas, aquém do nível da linguagem e consciência; mas elas são igualmente técnicas para o corpo, técnicas que modificam e mantêm o corpo segundo formas particulares.” (CROSSLEY, 2005, p. 10; tradução própria).

social do cortesão, tanto em relação a seus pares quanto aos que estavam abaixo na hierarquia social, deveria se manifestar e se expressar, necessariamente, através de uma complexa modelação do comportamento e dos sentimentos. Quem não se mostrasse de acordo com seu nível perderia o respeito dos demais, permaneceria “atrás de seus concorrentes numa disputa incessante por status e prestígio, correndo o risco de ficar arruinado e de ter de abandonar a esfera de convivência do grupo de pessoas de seu nível e status” (ELIAS, 2001, p. 86). As coerções para se apresentar diante dos outros de acordo com seu nível social e para manter um padrão de conduta socialmente aceitável nos círculos cortesãos eram inescapáveis. Portanto, a etiqueta funcionava como um instrumento de reconhecimento das distâncias sociais, de “confirmação” do prestígio e da posição de poder no frágil equilíbrio da corte e no campo social mais amplo (Ibid., pp. 117-8).

Caso os argumentos de Elias sejam considerados do ponto de vista *analítico*, obtemos um esquema teórico em que o corpo é uma entidade inacabada: um intenso trabalho e capacidade de modelação e transformação do corpo, de suas propriedades e aparatos expressivos, são necessários para “adequá-lo” aos padrões socialmente aceitáveis ou legítimos. Mais do que isso, esse esquema analítico sublinha que os agentes sociais manejam, dentro de certos limites, as formas expressivas socialmente disponíveis visando à acumulação de chances de poder. No caso, vemos como o manejo das formas expressivas exprimia diferenças estamentais que sustentavam a ordem social mais ampla. O corpo é concebido como uma *condição* e um *recurso* da agência humana.

Nos estudos de Goffman, o corpo é um elemento central ao fluxo das interações sociais. A manipulação expressiva pelos atores sociais condiciona o “desenrolar” das expectativas de comportamento associadas aos papéis sociais e, conseqüentemente, a manutenção de uma definição relativamente estável e singular das situações de ação.

Isso requer um alto nível de competência por parte dos atores sociais na manipulação ou monitoramento das impressões do corpo (GOFFMAN, 1967). De fato, o autor ressalta que o corpo é um *objeto de classificação*. Nos contextos de interação social, o corpo se torna um signo expressivo, pois os participantes da interação atribuem significados à aparência corporal, aos movimentos (conscientes ou inconscientes) do corpo, às formas de posicioná-lo e deslocá-lo no espaço, aos aparatos expressivos que os atores trazem em seus corpos, como o vestuário, etc. (GOFFMAN, 1963). Esse simbolismo corporal é informado por “vocabulários compartilhados de idioma corporal”, que designam formas institucionalizadas (e, portanto, normativas) de comunicação não-verbal. Tais vocabulários permitem classificar “as informações reveladas pelos corpos... [e] fornecem as categorias que rotulam e hierarquizam os indivíduos segundo essas informações.” (SHILING, 2005, pp. 72-3; tradução própria).

De forma similar, Bourdieu argumenta que o corpo é uma entidade inacabada e um objeto de classificação. O autor sublinha que a disposição e capacidade para manejar as formas expressivas e moldar o corpo segundo as normas “dominantes” de apresentação de si – e a probabilidade de obter ganhos nos contextos em que o corpo é “exibido” – estão desigualmente distribuídas entre os agentes sociais. Os investimentos sobre o corpo variam, em quantidade e tipo, segundo as orientações frente ao corpo peculiares às diferentes classes e suas frações, orientações que exprimem, simbolicamente, as posições relativas no espaço social. A maneira de tratar o corpo, de cuidar dele, tratá-lo e sustentá-lo é “reveladora das disposições mais profundas do *habitus*...”. Por isso, “o corpo é a objetivação mais irrecusável do gosto de classe...” (BOURDIEU, 2008, p. 179).

Porque as disposições do *habitus* se objetivam no corpo, Featherstone (1987, p. 125; tradução própria) sugere haver um

universo de corpos de classe em que diferenças, resultantes do tipo e volume do capital, mediadas pelo *habitus* de classe, tornam-se visivelmente inscritas nos corpos e são acompanhadas por diferentes disposições para se relacionar com o corpo (estética, instrumental, funcional, etc.) e por diferentes investimentos de tempo de lazer em atividades corporais.

Empregando esse esquema analítico, Shiling (2005) explica a existência de orientações opostas em relação ao corpo peculiares às diferentes classes sociais. Entre as classes manuais, segundo o autor, predominaria uma orientação *funcional* em relação ao corpo, em que “o corpo é um *meio para um fim* e isso é evidente em relação à doença e medicação (por exemplo: ‘colocar o corpo em ordem’ é primariamente um meio para voltar ao trabalho, ficar pronto para um feriado, ou poder praticar um esporte)...” (Ibid., p. 114; tradução própria). Contrariamente, à medida que se sobe a hierarquia social, o corpo é tratado mais frequentemente como um projeto, através do culto à saúde corporal ou à aparência física. De fato, Bourdieu (2008, p. 201) já havia analisado essa orientação em relação ao corpo peculiar às frações dominantes e intermediárias na seguinte passagem:

a preocupação com a cultura aparece, em sua forma mais elementar – ou seja, enquanto cultura higienista da saúde, muitas vezes, associada a uma exaltação ascética da sobriedade e rigor dietético – nas classes médias (quadros médios, empregados dos serviços médicos e, sobretudo, professores primários e, particularmente, entre as mulheres dessas categorias, fortemente, feminilizadas) que, conforme se sabe, mostram-se especialmente ansiosas com a aparência e, por conseguinte, com seu corpo para o outro e, por isso, dedicam-se de maneira intensiva à ginástica, o esporte ascético por excelência já que se reduz a uma espécie de treino... pelo treino.

Essas diferentes orientações em relação ao corpo produziriam níveis distintos de tolerância frente às “propriedades naturais” do corpo (como a tendência ao envelhecimento, decadência ou deterioração corporal ao longo do tempo) e às qualidades corporais (força, beleza, formas, etc.) (FEATHERSTONE, 1987). Fundamentalmente, esse esquema analítico sugere a existência de uma homologia entre o espaço social e o espaço dos corpos. *O corpo torna-se, portanto, parte de um sistema classificatório, um signo que revela, por meio de seus movimentos e propriedades, sua trajetória social.*

Nos trabalhos examinados anteriormente, o corpo é um signo expressivo que classifica e, mesmo, posiciona os agentes sociais em relação uns aos outros. Os esquemas analíticos examinados concebem os diferentes modos de modelar, controlar, modificar e apresentar o corpo como *marcadores sociais*: a modelação do corpo, a economia dos afetos, o manejo das formas expressivas demarcam divisões sociais relevantes. Adicionalmente, o corpo é visto como um capital ou recurso que, quando modelado e manipulado segundo as normas “dominantes” de apresentação de si, pode elevar as probabilidades de ganhos ou chances de poder dos agentes nas disputas por objetos socialmente valorizados.

Contrariamente, para os teóricos das sociedades pós-industriais ou pós-modernas, os indivíduos agiriam em uma estrutura social mais “fluida” ou menos “restritiva”. Nas sociedades contemporâneas, os objetos sociais (como as formas expressivas) seriam manipulados mais livre e ativamente pelos indivíduos (devido ao enfraquecimento dos contextos normativos de ação, do nivelamento relativo das relações de poder entre os grupos sociais, etc.), resultando na subversão frequente (e, no limite, destruição) das hierarquias simbólicas e dos significados dominantes (entre outros, BELL, 1976; GIDDENS, 2002). No limite, para os autores associados ao pós-modernismo, a realidade contemporânea estaria saturada de signos culturais que perderam seus referentes, resultando na perda de qualquer sentido estável (BAUDRILLARD, 1991).

Nesse sentido, em um estudo sobre moda e escolha de vestuário, Crane (2006) sugere que, nas sociedades contemporâneas – segundo a autora, sociedades pós-industriais marcadas por formas culturais pós-modernas – as diferenças de classe teriam se tornado um aspecto pouco significativo da identidade pessoal, se comparado a aspectos como estilos de vida, faixa etária, preferência sexual ou gênero. Na verdade, a autora sublinha que o sentido dos objetos culturais teria se tornado mais “aberto” e

“flexível” contemporaneamente. No limite, isso resultaria na destruição das velhas hierarquias e classificações simbólicas e na “ilegibilidade” do corpo enquanto um signo expressivo: a manipulação do corpo expressaria os modos pelos quais os indivíduos “experimentam” o gênero, a idade, etc.

Nas sociedades industriais (formações do século XIX), segundo a autora, “cada classe tinha sua cultura distintiva que a separava das outras, mas com as quais, ao mesmo tempo, compartilhava certos valores, objetivos e ideais de gênero.” Nessas sociedades, as identidades sociais eram relativamente fixas e a dinâmica da moda obedecia ao mecanismo da emulação, em que grupos sociais inferiores buscavam adotar os estilos de vestimenta dos grupos superiores como base de reivindicação de *status*. Diferentemente, nas sociedades “fragmentadas” de hoje, as diferenças de classe podem persistir dentro do local do trabalho, porque, fora dele, as distinções se baseiam em “critérios significativos para os diferentes grupos sociais em que se originam, mas não necessariamente para os membros de outros grupos.” (CRANE, 2006, p. 23). Ou seja, os critérios de distinção variariam tanto entre as classes sociais como dentro delas. No limite, tais critérios adquiririam significação apenas localmente.

Por isso, a autora sublinha que modelos teóricos distintos deveriam ser usados para a investigação da moda em diferentes períodos históricos e contextos sociais. As teorias da emulação de Simmel e Veblen, ou a teoria de Bourdieu, conseguiriam dar conta da dinâmica da moda nas sociedades industriais do século XIX. Nesse período histórico, a chamada “moda de classe” – que necessitava de um sistema centralizado de criação e produção com alto grau de consenso entre os criadores – se expressaria por regras rígidas sobre a forma de usar certos itens do vestuário em diferentes ocasiões. A escolha do vestuário demarcaria claras fronteiras de classe: “as roupas da moda eram acessíveis principalmente às classes média e alta durante o século XIX, enquanto o

uniforme, que representava um instrumento de controle social, era imposto principalmente aos trabalhadores oriundos da classe operária.” (CRANE, 2006, p. 192). *A classe operária carecia não apenas dos recursos financeiros para adquirir os itens da moda, mas, especialmente, dos códigos para avaliar os padrões da moda e da etiqueta.*

Diferentemente, os modelos teóricos propostos por Anthony Giddens e Daniel Bell seriam mais adequados para compreender o significado do vestuário (e dos objetos culturais em geral) nas sociedades contemporâneas. Nelas, predominaria a chamada “moda de consumo”, cuja difusão é altamente complexa, em função da dispersão geográfica do sistema da moda, do número de atores envolvidos e da enorme variedade de produtos. “Em lugar de ditar a moda, tanto os estilistas como as indústrias de confecção oferecem um amplo leque de escolhas com o qual o consumidor deve compor uma aparência compatível com sua personalidade, em consonância com a ênfase dada à importância da identidade pessoal nas sociedades pós-industriais de cultura de mídia pós-moderna.” (CRANE, 2006, p. 335) De fato, como ressalta a autora, as transformações associadas à emergência das sociedades pós-industriais marcadas por formas culturais pós-modernas colocam em xeque a própria existência da moda, enquanto normas razoavelmente rígidas sobre aparência e apresentação de si que se consideram adequadas em um determinado período histórico e contexto social. Por isso, a autora afirma, aos moldes de Giddens, que os estilos de vida dependeriam cada vez mais de escolhas individuais que exprimem uma autonarrativa e uma tentativa de forjar uma identidade pessoal com base em uma biografia do “eu”. Com base em argumentos de Bell, Crane sugere haver uma disjunção entre trabalho e lazer, entre cultura e economia nas sociedades contemporâneas: “as pessoas constroem sua identidade diferentemente no local de trabalho e nos espaços em que ocupam em seu tempo de

lazer” (CRANE, 2006, pp. 37-8). O lazer seria “um tempo liminar em que se pode desenvolver um sentido de identidade pessoal e social.” (Ibid., p. 38). O consumidor pós-moderno seria um intérprete sofisticado de códigos, que se proliferam no contexto da cultura de consumo. No limite, os estilos de vestuário expressariam idiosincrasias individuais ou tentativas de expressar uma identidade pessoal, uma “biografia do eu”, não apresentado padrões claramente discerníveis ou estáveis, especialmente no uso do tempo livre.⁸⁰ Nas sociedades contemporâneas, conseqüentemente, os códigos criados e transmitidos através do vestuário dificilmente se estabilizariam em hierarquias simbólicas definidas, sendo marcados por contradições e ambiguidades (Ibid., p. 394):

[A] mudança para uma estrutura social pós-industrial com uma cultura de mídia pós-moderna aumentou as possibilidades de auto-expressão e diminuiu as restrições sociais e organizacionais tradicionais. Nesse novo terreno cultural proliferam códigos culturais, na medida em que os grupos procuram estabelecer nichos culturais em que seus membros possam assimilar seletivamente as influências da mídia e de bens de consumo como a moda; ao contrário disso, esses fatores são interpretados de maneira contraditória por públicos mais amplos e mais fragmentados.

Portanto, nas sociedades fragmentadas do século XX, os significados das roupas se tornariam mais abertos e flexíveis e, por isso, as divisões sociais que possivelmente emergem da escolha do vestuário seriam muito diversificadas, transitórias e, no limite, ilegíveis: “o vestuário como forma de comunicação tornou-se um conjunto de dialetos em vez de uma língua universal.” (Ibid., p. 470). Talvez o mesmo argumento pudesse ser utilizado para dar conta das formas de apresentação de si nas sociedades contemporâneas: ao invés de serem conformadas por padrões mais ou menos discerníveis que demarcam claras divisões sociais, as formas de autoapresentação expressariam narrativas de auto-identidade ou, no limite, a “fragmentação” do social e do próprio eu.

⁸⁰ A autora argumenta que a esfera do trabalho representa o único contexto social em que o vestuário simboliza diferenças de classe: “no final do século XX, o terno de trabalho tornou-se a personificação do estilo que expressa as diferenças de classe social.” (Ibid., p. 340).

Vimos, portanto, que há um dilema no modo como a Sociologia trata a relação entre classe e corpo atualmente. De um lado, alguns autores sugerem que as práticas relacionadas com os cuidados de si, com a autoapresentação, com a modelação do corpo e do comportamento, etc. apresentam padrões discerníveis que demarcam divisões sociais. O corpo é um signo expressivo, um objeto que permite classificar os agentes sociais. Talvez seja Bourdieu o autor que conecte esses dois elementos, classe e corpo, de modo mais forte: segundo ele, a classe, enquanto conjunto de agentes que ocupam posições relativas similares no espaço social, quer dizer, que possuem configurações semelhantes das propriedades ativas do espaço social, se expressaria, simbolicamente, através de um gosto *incorporado*, que moldaria o corpo de inúmeras formas, materializando um *corpo de classe*. O corpo, portanto, carregaria as marcas de sua experiência através do tempo e espaço. Por outro lado, autores que sublinham a transição para as sociedades pós-industriais, pós-modernas ou para a modernidade tardia argumentam que a classe seria um contexto de ação pouco relevante contemporaneamente. No limite, a fragmentação das sociedades pós-modernas, saturadas por signos culturais que perderam sua referencialidade externa, redundaria no “fim do social”, das classes ou de qualquer outra normatividade. Crane, por exemplo, argumenta que as distinções de classe na escolha do vestuário (e, de forma mais geral, nas práticas de apresentação de si) podem ser encontradas atualmente apenas na esfera do trabalho, que é um domínio da vida social cada vez menos importante para a sociabilidade cotidiana nas sociedades pós-industriais. Nelas, os indivíduos se apropriam, mais livre e ativamente, dos bens culturais disponíveis e os ressignificam de forma a construírem uma identidade pessoal que expressa uma “biografia do eu”. Consequentemente, as escolhas de vestuário e, de modo mais geral, as formas de apresentação de si no espaço público não materializariam distinções de classe. A própria

legibilidade dos bens culturais enquanto signos expressivos (ou, pelo menos, a possibilidade de significados culturais compartilhados) se tornaria problemática com a expansão das formas culturais pós-modernas.

Vale ressaltar que, em parte, o argumento que sugere a desconexão entre classe e corpo é apoiado em uma concepção de classe enquanto dimensão *econômica* da ordem de estratificação social. No estudo de Crane, a classe é vista basicamente como um agregado de ocupações, aos moldes dos estudos neweberianos e neomarxistas de classe. Nas sociedades contemporâneas, a ocupação e o tempo dedicado ao trabalho remunerado seriam aspectos pouco relevantes para a investigação dos padrões de sociabilidade. Como vimos, a perspectiva analítica de Bourdieu utiliza uma concepção distinta de classe, como uma possível coletividade que se constitui e se expressa em diversos domínios da vida social, não apenas no domínio econômico. A meu ver, as disputas em torno da conexão entre classe e consumo não constituem, por vezes, um diálogo efetivo, uma vez que os “interlocutores” utilizam concepções de classe distintas. No entanto, estudos como o de Crane são extremamente relevantes porque chamam atenção para as mudanças pelas quais passaram as sociedades ocidentais nas últimas décadas, especialmente aquelas relacionadas com a emergência da “cultura de consumo” ou de formas culturais “pós-modernas”, e os modos como essas mudanças impactam sobre as escolhas de consumo e, de forma mais geral, sobre a formação de estilos de vida.

O dilema teórico que se tentou explicitar neste capítulo nos coloca diante de possibilidades opostas no que concerne à observação das práticas “do corpo” e “sobre o corpo”. Os esquemas analíticos de Elias e, especialmente, de Bourdieu sugerem que conjuntos de agentes em posições sociais similares tendem a modelar o corpo e o comportamento de forma semelhante, diferenciando-os de agentes em posições sociais

distintas. Por isso, esses esquemas supõem que existam *padrões distintos e distintivos* de investimentos em práticas de cuidados de si e de autoapresentação. Contrariamente, os esquemas analíticos dos teóricos das sociedades pós-industriais, pós-modernas ou da modernidade tardia argumentam, em linhas gerais, que a modelação do corpo e do comportamento obedece a uma lógica de escolha individual, fracamente conformada por contextos normativos “tradicionalistas” de ação. Por isso, é improvável que existam padrões de cuidados de si e de autoapresentação que diferenciem grupos sociais de forma razoavelmente clara nesse domínio da vida social (com exceção, talvez, de divisões de gênero e geracionais).

A hipótese deste estudo é que há uma conexão significativa entre classe e corpo, quer dizer, é provável que existam padrões de modelação e de cuidado do corpo claramente discerníveis segundo a classe do agente. No entanto, as possíveis diferenças entre as classes no que concerne ao emprego de técnicas de modificação ou manutenção do corpo são provavelmente menores hoje do que eram na época em que Bourdieu escreveu seu estudo sobre a sociedade francesa. Featherstone (1982) sugere que a “cultura de consumo” promoveria uma concepção de corpo como um veículo de prazer e de auto-expressão, que encoraja o indivíduo a adotar estratégias de combate à decadência ou deterioração corporal.⁸¹ Daí, resultaria a “popularização” das técnicas de manutenção e modificação corporal, com a expansão da indústria de produtos de beleza, emagrecimento, cosméticos, entre outros.

Por isso, cabe supor que as distâncias que separam as classes em termos do acesso a bens ou práticas disponíveis relacionados com o cuidado de si e de autoapresentação tenham se reduzido no contexto das sociedades contemporâneas, marcadas pela

⁸¹ A emergência da cultura de consumo está associada a mudanças no sistema produtivo e na organização das relações de trabalho (que resultaram numa elevação da produtividade e barateamento dos preços das mercadorias), ao aumento dos níveis reais do salário, à expansão das formas de crédito e à emergência e expansão da mídia visual nas principais sociedades capitalistas a partir da década de 1920 (FEATHERSTONE, 1982).

expansão da cultura de consumo.⁸² De fato, Holt (1998) já argumentara que, em sociedades desse tipo, as estratégias de distinção se baseariam menos na apropriação exclusiva de bens ou práticas sociais (ou seja, *conteúdo* das pautas de consumo) e mais nas modalidades de apropriação desses bens ou práticas (*como* incorporá-los em estilos de vida). Como vimos, isso vai ao encontro das evidências encontradas por Bennett *et al.* (2009) sobre a constituição de capital cultural na sociedade britânica atual: os agentes sociais tendem a valorizar uma *orientação* onívora em relação aos bens culturais, apropriando-se seletivamente de bens da cultura “legítima” e da cultura “popular”. Quer dizer, as estratégias de distinção baseiam-se menos no conteúdo dos estilos de vida, e mais na *orientação* que informa a apropriação desses bens culturais (e, conseqüentemente, tais estratégias dependem de capacidades ou competências incorporadas para classificar os bens e práticas disponíveis em cada campo e combiná-los de forma a valorizar a originalidade e a criatividade).

É provável, então, que a preocupação com o corpo (com suas formas, estado, saúde, etc.) e, conseqüentemente, o emprego de técnicas para moldá-lo ou modificá-lo segundo normas socialmente aceitas de autoapresentação sejam mais generalizadas atualmente. Com o barateamento de produtos de beleza (cosméticos, dietéticos, etc.), a expansão das redes de distribuição desses produtos e a multiplicação de publicações e reportagens sobre cuidados corporais em diversos veículos de mídia, as camadas sociais inferiores provavelmente têm maior acesso às possibilidades disponíveis para moldar o corpo atualmente. Por isso, a preocupação com o corpo e o emprego de técnicas de modificação ou manutenção corporais não constituiriam práticas distintivas em si. *Ao invés, os modos como tais práticas são incorporadas em estilos de vida (modalidades da prática) provavelmente distinguem conjuntos de agentes sociais.* Como a

⁸² No caso do vestuário, teria havido um processo de democratização na difusão da moda e de itens de vestuário ao longo do século XX, de forma que relativamente poucos itens podem ser considerados exclusividade de grupos sociais particulares (CRANE, 2006).

preocupação com o corpo se exprime em diferentes domínios da prática: nos campos da alimentação, dos cuidados de si, dos esportes, etc.? Quer dizer, como essa preocupação se articula com outras práticas? Como o corpo é tratado: cotidianamente ou ocasionalmente, na esfera doméstica e/ou em clínicas especializadas? Estas são questões que tentarei responder neste capítulo.

Apresentação de si e classes: classes incorporadas e corpos de classe na sociedade brasileira

Quando se observam os gastos relativos (como porcentagem dos gastos totais) com apresentação – que incluem gastos com serviços domésticos, decoração, produtos de limpeza e higiene pessoal, esportes, produtos e serviços de beleza e cuidado corporal – aparentemente não existem padrões que diferenciem conjuntos de agentes segundo a classe social.⁸³ Embora os gastos absolutos se elevem à medida que se sobe a hierarquia social, os gastos relativos não apresentam nenhum padrão definido. Assim, vê-se que esses gastos variam de 7% a 11% entre as várias categorias ocupacionais (que, como argumentei, indicam posições relativas no espaço social, conformado aqui especialmente pelo volume global de capital).⁸⁴ De algum modo, *a similaridade dos gastos relativos com apresentação confirma a expectativa de que a preocupação com o corpo e com a apresentação de si no espaço público é relativamente generalizada no espaço social*. Na sociedade brasileira atualmente, mesmo as camadas sociais inferiores

⁸³ O termo, *gastos com apresentação*, busca apreender práticas em diferentes domínios sociais. Isso porque os princípios que conformam as orientações em relação ao corpo provavelmente também conformam a escolha do domicílio, da mobília, da decoração, etc. Como nos ensina Elias em seu estudo sobre a sociedade de corte francesa, o mecanismo da etiqueta expressava-se em todos os domínios sociais, da escolha do vestuário à escolha da mobília e ao tamanho da residência (Elias, 2001).

⁸⁴ Ver Apêndice.

(categorias urbano-manuais e agrícolas) se apropriam de bens e práticas socialmente disponíveis para modelar o corpo e manejar as formas expressivas.

No entanto, quando se considera a composição dos gastos com apresentação, emergem padrões de gastos bastante distintos e, mesmo, distintivos, entre as categorias ocupacionais. *Gastos com serviços domésticos, produtos de beleza e, especialmente, com serviços de tratamento estético tornam-se mais frequentes e elevados em função do volume global de capital cultural e econômico possuído pelos agentes sociais. Esses padrões provavelmente expressam diferentes sistemas de condições de existência e condicionamentos sociais que diferenciam trajetórias de conjuntos de agentes pelo espaço social.* É provável que a maior centralidade dessas despesas no sistema de gastos domiciliares exprima condições de existência em que as pressões para apresentação de padrões de conduta “legítimos” ou valorizados em vários domínios da vida social (no uso do vestuário, na manutenção do domicílio, na modificação do corpo, etc.) são mais intensamente percebidas pelos agentes.

Quando observamos os gastos com serviços domésticos (por exemplo: contratação de servidores para cuidarem das tarefas de reparação ou manutenção domiciliar), notamos que eles aumentam, em termos absolutos e relativos, à medida que se sobe a hierarquia social. Entre as categorias manuais, os gastos desse tipo são muito reduzidos em termos absolutos, e quase irrelevantes em termos relativos. Diferentemente, esses gastos se elevam bastante entre as categorias que ocupam as regiões “superiores” do espaço social: os profissionais gastam mais em termos absolutos e relativos, seguidos por professores universitários, empregadores e quadros administrativos. Como vimos no capítulo anterior, os gastos com serviços domésticos tendem a aumentar com a elevação do volume de capital econômico e cultural, pois se eleva a quantidade de recursos financeiros potencialmente alocáveis para a contratação

de servidores domésticos. Além disso, os diferenciais de poder entre homens e mulheres tendem a se reduzir, emergindo concepções mais igualitárias acerca das relações de gênero. Em parte, isso explicaria por que a frequência de gastos com serviços domésticos se correlaciona com a frequência de gastos com produtos de beleza, com serviços estéticos, com aquisição de jóias ou relógios, vestuário, etc.⁸⁵

As despesas com apresentação são parte de um *sistema de gastos* – materializado em um estilo de vida particular – que expressa um *sistema de necessidades*, produto de condições de existência e condicionamentos sociais a que estão submetidos os agentes devido à sua posição relativa no espaço. Uma passagem de *A Distinção* permite exemplificar o argumento acima (Bourdieu, 2008, p. 351):

O operário que, na vitrine, vê um relógio de dois milhões, ou ouve falar de um cirurgião que teria gasto três milhões com a festa de noivado do filho, tem inveja não desse relógio, nem dessa festa, mas dos dois milhões que ele teria aplicado de um modo completamente diferente, por ser incapaz de conceber o sistema de necessidades em que a melhor coisa a comprar com dois milhões seria um relógio desse valor. Quando ‘existem tantas coisas que são prioritárias’, como se costuma dizer, ‘é preciso que alguém seja maluco’, efetivamente, para pensar em um relógio que custa dois milhões; no entanto, nunca se sentirá verdadeiramente ‘no lugar’ daqueles que estão situados no outro extremo do mundo social. A loucura de uns é a necessidade primordial de outros.

Assim, os gastos de apresentação são conformados, com toda probabilidade, por exigências que se impõem diferencialmente sobre posições distintas no espaço social, exprimindo, portanto, diferentes condições de classe. Nesse sentido, as privações e as rotinas ascéticas impostas sobre o corpo tendem a ser mais frequentes nas regiões superiores do espaço social: os indivíduos aí localizados se veem e são vistos mais frequentemente como responsáveis pela apresentação de um corpo saudável e belo. (BENNETT et al., 2009). Na sociedade brasileira, vemos que, à medida que se eleva o volume global de capital econômico e cultural possuído pelo agente, *a preocupação*

⁸⁵ Os resultados da AMC com base nos dados da POF indicam que as modalidades referentes a gastos com tratamento estético, cabeleireiro, plano de saúde e, em menor medida, vestuário feminino, maquiagem e cremes, contribuem fortemente para o primeiro eixo do espaço simbólico. Isso quer dizer que, à medida que aumenta o volume global do capital, eleva-se a frequência de gastos com bens e serviços relacionados com apresentação e cuidados de si (e, como se vê no apêndice, eleva-se também o montante absoluto e relativo de tais despesas).

com o corpo tende a fazer exigências crescentes em termos de investimentos de tempo e dinheiro para modelação do corpo e manejo das formas expressivas. Por isso, a frequência e montante de gastos com serviços estéticos, como *peeling*, bronzamento artificial, cirurgias plásticas, etc. (geralmente realizados em clínicas especializadas), e, em menor medida, com produtos de beleza (cremes, maquiagem, etc.) tornam-se mais elevados entre as camadas ocupacionais “superiores”. Além disso, a preocupação com a apresentação de si tende a impor níveis mais elevados de privação sobre o corpo pelos agentes sociais localizados nas regiões “superiores” do espaço social, especialmente entre profissionais e professores: nelas, as práticas de cuidados de si se articulam com a preferência por uma alimentação mais “saudável” e “leve” e com a prática mais frequente de esportes. Além de serem conformadas por concepções mais igualitárias acerca das relações de gênero, as restrições no campo alimentar são mais frequentes quanto maior a possibilidade de converter o corpo em uma espécie de capital. Essa possibilidade é maior, com toda probabilidade, à medida que se sobe a hierarquia social, especialmente para as mulheres em ocupações em que a apresentação do corpo é um componente fundamental da prática profissional.

De forma similar, a prática de esportes é mais provável à medida que se eleva o volume de capital possuído pelo agente. Embora a prática regular de esportes ou de exercícios dependa da quantidade de recursos disponíveis, ela é tanto mais provável quanto maiores os benefícios que os agentes podem obter com a exposição de um corpo “belo e saudável”. Por isso, a porcentagem daqueles que afirmam praticar esportes ou fazer exercícios com alguma regularidade tende a ser tanto maior quanto mais se eleva o volume global de capital. Adicionalmente, a observação da tabela abaixo revela uma diferenciação adicional entre as categorias não-manuais “superiores”, *possivelmente exprimindo a operação de outro princípio de organização das práticas sociais neste*

*campo, qual seja, a composição do capital.*⁸⁶ De fato, são os agentes com maior capital cultural que se engajam mais ativamente nesse tipo de atividade, possivelmente porque são mais “sensíveis” aos discursos médicos e científicos sobre os efeitos “positivos” de exercícios ou treinamentos físicos regulares sobre o corpo e mais atentos às possibilidades de converter o corpo em um capital. Assim, vemos que são os profissionais (em que se incluem os professores universitários) os que relatam praticar esportes ou exercícios com maior frequência: 63% dos homens afirmam se engajar nessa prática com bastante regularidade; entre as mulheres, esse número atinge 27%. A frequência da prática de esportes e exercícios entre empregadores e administradores, de ambos os sexos, são significativamente menores. As camadas manuais, por sua vez, estão largamente desengajadas desse tipo de prática (especialmente as mulheres). Além da escassez de recursos econômicos, esse desengajamento pode ser explicado possivelmente pela existência de uma orientação *funcional* em relação ao corpo, que o concebe como um meio para fins diversos, o que tende a afastar as preocupações “estetizantes” ou “higienistas” sobre o corpo.

⁸⁶ Na verdade, é provável que o capital cultural seja um princípio importante de organização das práticas em campos sociais diversos. No entanto, os dados disponíveis não permitem revelar adequadamente a operação desse princípio.

Tabela 1 – Frequência da prática de esportes segundo a categoria ocupacional e sexo do indivíduo:

		Sempre	Às Vezes	Nunca/raramente
HOMEM	PRF	63,6%	9,1%	27,3%
	ADM	44,0%	36,0%	20,0%
	EMP.URB	30,4%	26,1%	43,5%
	TNR	42,4%	30,3%	27,3%
	TMQ	35,7%	21,4%	42,9%
	TMNQ	25,9%	25,9%	48,1%
	CP.URB	37,3%	23,5%	39,2%
	(Total)	36,4%	25,3%	38,3%
MULHER	PRF	26,3%	31,6%	42,1%
	ADM	18,8%	25,0%	56,3%
	EMP.URB	21,4%	21,4%	57,1%
	TNR	25,0%	26,7%	48,3%
	TMQ	12,1%	15,2%	72,7%
	TMNQ	16,7%	9,7%	73,6%
	CP.URB	20,6%	19,0%	60,3%
	(Total)	19,9%	19,1%	61,0%

Fonte: Banco RMBH – utiliza-se este banco porque os dados diferenciam níveis de participação na prática de esportes e de exercícios.

Civilização versus distinção

Como argumentei anteriormente, a preocupação com o corpo e o emprego de técnicas de manutenção/modificação corporal são relativamente comuns entre as diversas categorias ocupacionais ou, em outros termos, em regiões distintas do espaço social. O que distingue as classes, a meu ver, não é tanto a preocupação com o corpo. Ao invés, *o mecanismo de distinção parece residir nos modos como esse corpo é moldado e como a preocupação com o corpo se articula a outras práticas expressivas em domínios diferentes da vida social.*

Em um artigo recente, Crossley (2005) argumenta que as técnicas de manutenção/modificação corporal, na sociedade britânica atual, apresentam diferentes padrões de distribuição e difusão entre indivíduos e grupos sociais. Isso expressaria, segundo o autor, a existência de diferentes lógicas sociais que estruturam a formação e

mobilização dessas técnicas. Seu estudo sugere que as técnicas corporais estão organizadas em um repertório que possui três zonas distintas. Há uma *zona central* constituída por técnicas de cuidados corporais empregadas pela maioria dos indivíduos em uma sociedade, expressando normas morais ou higiênicas largamente compartilhadas entre eles. Alguns exemplos são: lavar as mãos, tomar banho, escovar os dentes, pentear os cabelos, etc. Segundo o autor, pelo fato de serem largamente compartilhadas, essas técnicas “difícilmente refletem qualquer coisa distintiva sobre o eu [*self*], no sentido da concepção de distintivas trajetórias narrativas de Giddens, e a prática delas é tão fortemente parte da textura cotidiana do mundo contemporâneo que dificilmente aparecem aos atores sociais como uma questão de escolha.” (CROSSLEY, 2005, p. 26; tradução própria). De fato, o autor sublinha, com base em Goffman, que a adoção dessas técnicas corporais seria uma condição para aceitação do indivíduo como um “membro competente da sociedade”. Na zona intermediária, diferentemente, encontram-se técnicas de manutenção/modificação do corpo cuja adoção demarca divisões sociais, especialmente divisões de gênero. Por exemplo, o uso de anéis, brincos ou cosméticos são técnicas centrais à construção da feminilidade na sociedade britânica. Adicionalmente, esta zona abriga práticas que materializam uma preocupação relativamente grande com a aparência e saúde do corpo: dietas, práticas de esporte ou exercícios, ingestão de suplementos alimentares, pintura de cabelo, tratamentos estéticos, etc. Por fim, há uma zona marginal que constitui um local de inovações, técnicas *avant-garde* e, também, “depósito” de técnicas “fora-de-moda”: uso de esteróides, *piercing* na língua, cirurgia cosmética, etc. Algumas dessas técnicas tendem a ser negativamente sancionadas nas interações sociais, exceto em contextos sociais em que a adoção delas é esperada e, até, encorajada (ex.: entre os *bodybuilders*, o uso de

esteróides é não apenas aceito como estimulado para a construção de um corpo forte, musculoso, etc.).

Este esquema analítico pode ser útil para captar possíveis padrões de classe na adoção de técnicas de manutenção/modificação corporal na sociedade brasileira.⁸⁷ Como se vê na tabela abaixo, as despesas com alguns produtos ou serviços voltados aos cuidados de si são relativamente frequentes e comuns, ou variam muito pouco (não apresentando um claro padrão de distribuição), entre as categorias ocupacionais. Como nos estudo de Crossley, parece haver aqui um conjunto de técnicas utilizadas para moldar, manter ou modificar o corpo que é praticado pela maioria dos indivíduos na sociedade, provavelmente expressando normas de higiene e apresentação de si largamente compartilhadas, que definem condições mínimas de aceitação social. Tais práticas incluem cortar o cabelo regularmente, lavar as mãos, tomar banho e escovar os dentes frequentemente (como se apreende a partir da observação dos gastos com xampus, sabonetes e outros produtos para banho e escovação), manter o domicílio limpo, adquirir vestuário “novo” (como se apreende pela quantidade de itens de vestuário adquiridos), usar perfumes, etc.⁸⁸ Nesse sentido, o emprego de tais técnicas provavelmente reflete a incorporação de “avanços do processo de civilização” em relação ao controle e apresentação do corpo nas práticas cotidianas da maioria dos indivíduos na sociedade brasileira. As despesas e investimentos de tempo e esforço com essas técnicas expressam, portanto, um *padrão civilizatório* alcançado por nossa sociedade, como se deu – com diferenças – com as sociedades estudadas por Norbert Elias.

⁸⁷ No estudo de Crossley, não há evidências de que as práticas relacionadas com cuidados corporais demarquem divisões de classe. Isso se deve provavelmente ao viés produzido pela escolha do conjunto de indivíduos entrevistados, que faziam parte da rede de contatos do autor e incluíam basicamente profissionais, trabalhadores de escritórios e estudantes universitários (CROSSLEY, 2005, p. 32).

⁸⁸ Vale notar que os gastos relativos com vestuário não diferem significativamente entre as categorias ocupacionais, variando entre 4% e 6% das despesas totais.

Tabela 2 – Porcentagem de indivíduos em diferentes categorias ocupacionais que relataram despesas com os seguintes itens:

	Corte de cabelo	Perfumes	Produtos de limpeza	Banho/cabelo	Escovação Bucal	Vestuário (seis ou mais itens)
PRF	77,81	37,03	50,36	42,46	17,50	63,23
PROF.UNI	80,87	45,34	50,40	39,48	17,42	67,82
QAS	74,27	44,07	43,13	42,94	16,46	70,80
QAM	81,43	36,72	49,65	41,13	18,94	62,92
EMP>5	82,38	43,54	55,39	44,72	17,89	63,38
EMP<5	80,20	40,92	53,38	36,93	23,16	40,24
PROF	68,60	40,15	49,54	46,18	20,82	60,05
TEC	77,02	42,20	47,34	39,12	16,25	57,26
ART	75,95	22,85	47,01	39,07	23,86	35,79
TNR	73,53	38,28	44,46	40,77	18,62	52,49
STM	84,94	32,96	44,33	43,53	17,63	55,46
TMQ	77,29	37,47	43,19	38,01	17,98	52,35
TMNQ	68,52	33,39	44,21	35,84	18,78	43,63
CP-URB	70,66	36,90	50,66	36,64	17,86	47,19
CP-AGR	67,90	34,26	48,75	32,20	17,55	49,24
AGR	64,02	32,31	50,16	32,53	18,51	42,48

Fonte: POF

Legenda: PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); AGR (Trabalhadores agrícolas); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura).

A adoção dessas técnicas de cuidados corporais (como cortar o cabelo, usar perfumes, lavar as mãos, escovar os dentes, etc.) é bastante frequente na sociedade, não constituindo uma prática distintiva. No entanto, as evidências obtidas com base na observação dos gastos absolutos com alguns desses itens permitem supor que existem modalidades distintas de apropriação dessas técnicas de modelação do corpo segundo a posição relativa do agente social. Assim, à medida que se eleva o volume global de capital econômico e cultural, aumentam as despesas, em termos absolutos, com vestuário e perfumes. Professores universitários, quadros superiores e profissionais são as categorias que mais gastam com perfumes e vestuário; gastos desse tipo são bem menores entre as camadas urbano-manuais e agrícolas. A meu ver, as diferenças nos gastos absolutos com esses produtos revelam, com toda probabilidade, a importância da

“marca” como um *marcador social* relevante: nas regiões “superiores” do espaço social, a escolha de perfumes e itens de vestuário de “marcas” com maior valor simbólico (e material) é mais frequente do que em outras regiões do espaço.

Segundo Crane (2006), o uso do vestuário para reivindicar *status* social teria perdido importância na Europa e nos EUA ao longo do século XX. Tal argumento se baseia em evidências que apontam para a redução da porcentagem de renda destinada ao vestuário e para a atenuação das diferenças de gastos relativos com vestuário segundo a posição de classe. No entanto, creio que as diferenças de classe no uso do vestuário persistam atualmente e se expressem menos através da quantidade diferencial de itens de vestuário possuído ou na monopolização do uso de certos itens (como se dava até meados do século XIX) e mais nas “marcas” dos produtos adquiridos.

Tabela 3 – Frequência e montante de gastos com vestuário feminino por categoria ocupacional:

	Nenhum gasto	Um a cinco gastos	Seis a dez gastos	Montante absoluto (R\$)	Montante relativo (%)
PRF	27,97	58,08	13,95	835,32	1,44
PROF.UNI	14,84	60,41	24,75	954,67	1,51
QAS	21,48	66,58	11,94	912,54	1,75
QAM	26,19	62,94	10,87	503,34	1,25
EMP>5	23,51	59,27	17,22	562,97	1,47
EMP<5	28,93	59,55	11,52	568,83	1,16
PROF	26,63	61,02	12,35	558,21	0,93
TEC	31,82	60,97	7,21	350,09	1,16
ART	37,95	60,66	1,39	222,64	0,84
TNR	35,36	57,79	6,85	331,88	1,13
STM	32,96	60,77	6,27	270,46	1,14
TMQ	36,09	56,76	7,15	279,73	1,58
TMNQ	42,76	52,94	4,30	173,27	1,45
CP-URB	40,73	52,55	6,72	241,69	1,46
CP-AGR	45,77	49,30	4,92	188,83	1,45
AGR	49,61	47,21	3,19	113,15	1,25

Fonte: POF (2002-3).

Notas

1. O número de gastos não corresponde, necessariamente, ao número de itens de vestuário adquiridos;
2. Gastos anualizados e deflacionados.
3. **Legenda:** PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); AGR (Trabalhadores agrícolas); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura).

A escolha de bens no campo do vestuário parece expressar um padrão de classe. A quantidade de itens de vestuário adquiridos não parece ser não tão distintiva quanto os tipos e “marcas” deles, embora, seja bom ressaltar, no caso do vestuário feminino, a quantidade adquirida é significativamente diferente entre as categorias ocupacionais. Quando se observam os dados sobre gastos com vestuário feminino de diferentes categorias ocupacionais na sociedade brasileira, nota-se, por um lado, uma similaridade dos gastos relativos e, por outro, diferenças significativas em termos da frequência e montante absoluto. A similaridade dos gastos relativos com vestuário confirma, em

parte, o argumento de que a preocupação com o corpo não é em si uma prática tão distintiva. As mulheres em diversas regiões do espaço social escolhem, com alguma regularidade, os bens de vestuário socialmente disponíveis. No entanto, essas escolhas se dão, provavelmente, sob distintas modalidades dependendo da região do espaço social. À medida que se eleva o volume global de capital econômico e cultural, as escolhas de vestuário feminino tendem a se orientar para itens de maior valor, possivelmente de “marcas” mais prestigiadas (daí, o montante absoluto ser substancialmente mais elevado entre as camadas não-manuais “superiores”, especialmente profissionais, professores universitários e quadros administrativos superiores). Nas regiões superiores do espaço social, as mulheres estão menos confinadas à esfera doméstica, devido ao nivelamento relativo das balanças de poder entre homens e mulheres e dos esforços delas por se apropriarem de territórios tipicamente masculinos (o mercado de trabalho e o espaço público são territórios masculinos).⁸⁹ Aí, a exposição mais frequente do corpo feminino – do que resultam maiores possibilidades de valorizá-lo nos contextos onde é exposto – exige maiores investimentos em práticas de apresentação de si e a imposição de níveis mais elevados de privação sobre o corpo da mulher.

De fato, há um repertório de técnicas relacionadas com os cuidados de si e autoapresentação cuja distribuição demarca claras divisões sociais: de gênero e de classe. Esse fenômeno expressa a importância das *modalidades* das práticas de modelação do corpo para distinguir conjuntos de agentes sociais. Quer dizer, homens e mulheres cuidam de seus corpos diferentemente, assim como o fazem homens e mulheres em posições sociais distintas. Gastos com manicure, pedicure, produtos de barbear, jóias, entre outros, são conformados por uma lógica de gênero. Por exemplo,

⁸⁹ Como vimos no capítulo anterior, as mulheres nas camadas não-manuais “superiores” relatam participar de eventos culturais fora da esfera doméstica com mais frequência do que as mulheres nas camadas sociais inferiores.

pintar as unhas ou usar jóias são técnicas de modificação corporal associadas à construção da feminilidade na sociedade brasileira. No caso do consumo de jóias, a divisão de gênero é, com toda probabilidade, atravessada por uma divisão de classe, pois os gastos relativos e absolutos com esses bens se elevam à medida que aumenta o volume global de capital. Isso indica que as mulheres em posições “superiores” do espaço tendem, provavelmente, a usar jóias mais caras, de tipos mais variados e com maior frequência.

Algumas modalidades de cuidados de si e autoapresentação parecem ser especialmente distintivas em termos de classe. A frequência e montante dos gastos com produtos de beleza, como maquiagem e cremes e, especialmente, com serviços de tratamento estético são bastante diferentes segundo a categoria ocupacional considerada. Nas regiões “superiores” do espaço social (especialmente entre profissionais e professores), cabe supor que o corpo esteja submetido a uma modelação mais profunda e intensa: os gastos com serviços e produtos de beleza ou de tratamento estético são mais frequentes e elevados. Quer dizer, as privações impostas ao corpo e os investimentos em técnicas de manutenção/modificação corporal são maiores e, provavelmente, estão mais fortemente integrados à prática cotidiana: os gastos mais elevados com maquiagem e cremes entre profissionais, professores, quadros administrativos e empregadores provavelmente indicam que as mulheres nessas ocupações tendem a utilizar esses produtos de modo mais frequente do que as mulheres nas camadas manuais. Adicionalmente, é importante notar que os serviços estéticos (geralmente oferecidos em clínicas especializadas) são mais distintivos do que a aquisição de produtos de beleza (como cremes ou maquiagem), cujo emprego pode ser dar na esfera doméstica.⁹⁰ Cabe supor, então, que as mulheres nas regiões inferiores do

⁹⁰ No espaço simbólico representado na Figura 1 (capítulo 2), a modalidade referente a gastos com serviços estéticos contribui mais fortemente para o primeiro eixo do que as modalidades referentes a

espaço tentam modelar o corpo apropriando-se das modalidades de cuidados de si mais “baratas” e facilmente acessíveis – possivelmente em revistas ou publicações mais “populares”. Diferentemente, à medida que se eleva o volume global de capital e se ampliam os contextos em que o corpo pode ser exposto e valorizado, a probabilidade de que os agentes escolham as práticas mais distintivas no domínio da autoapresentação (como os serviços de tratamento estético) torna-se mais elevada.

Tabela 4 – Frequência e montante de gastos com serviços e produtos de tratamento estético segundo a categoria ocupacional:

	Cremes (%)	Cremes (R\$)	Maquiagem (%)	Maquiagem (R\$)	Estético (%)	Estético (R\$)
PRF	32,40	132,23	15,93	39,70	50,30	183,76
PROF.UNI	32,76	223,69	20,00	46,62	57,07	246,55
QAS	30,23	78,49	12,34	47,69	42,53	104,09
QAM	29,03	83,22	10,53	27,04	38,67	116,26
EMP>5	29,03	64,85	12,77	32,34	46,23	130,14
EMP<5	29,45	90,96	14,49	44,32	43,01	178,38
PROF	32,19	75,00	17,62	60,91	40,13	165,86
TEC	27,92	59,56	10,28	15,60	29,92	57,91
ART	18,97	25,80	3,74	4,86	24,75	63,01
TNR	27,15	65,72	9,13	18,19	31,90	67,93
STM	24,32	47,53	11,00	12,46	19,17	40,65
TMQ	26,15	39,41	8,86	14,57	21,00	30,06
TMNQ	20,79	23,80	6,63	7,77	11,08	16,39
CP-URB	21,83	34,63	8,17	11,57	18,75	34,74
CP-AGR	16,55	22,00	5,44	6,65	9,22	13,90
AGR	15,74	13,64	3,27	2,97	4,10	3,10

Fonte: POF

1. Gastos anualizados e deflacionados;
2. Estético: gastos com serviços de tratamento estético como *peeling*, bronzamento artificial, tratamento de pele, etc.; cremes: gastos com aquisição de cremes diversos; maquiagem: gastos com aquisição de produtos de maquiagem;
3. PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); AGR (Trabalhadores agrícolas); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura).

gastos com produtos de beleza, indicando que aquela opção mais fortemente conjuntos de indivíduos no espaço simbólico do que estas.

Conclusão

Este estudo evidencia a conexão entre classe e corpo: as escolhas no domínio das práticas de apresentação e cuidados de si apresentam padrões claramente discerníveis segundo a posição relativa do agente no espaço social, indicada pela categoria ocupacional. Nesse sentido, este estudo corrobora argumentos presentes na literatura sociológica que sublinham que o emprego de técnicas de manutenção e modificação corporal e, mais profundamente, que os modos como o corpo é moldado demarcam divisões sociais de classe (além de outras divisões, como aquelas de gênero).

A preocupação com o corpo não é tão distintiva quanto as modalidades sob as quais as técnicas de cuidados de si são integradas à prática cotidiana. As despesas com cuidados de si e autoapresentação entre as camadas manuais expressam, predominantemente, uma modelação do corpo e do comportamento que incorpora normas de apresentação e higiene corporal associadas ao “padrão civilizatório” alcançado pela sociedade. Nesse sentido, a adoção dessas práticas não é distintiva. Ao invés, ela constitui uma condição mínima de aceitação social. À medida que se eleva o volume global de capital, tais despesas tendem a expressar, com maior frequência, uma modelação do corpo distinta e distintiva, provavelmente com o objetivo de construir formas corporais simbolicamente valorizadas, ou seja, de elevar o valor simbólico do corpo enquanto um capital. Portanto, nas regiões “superiores” do espaço, onde o corpo (especialmente o corpo feminino) é exposto com maior frequência e encontra maiores possibilidades de valorização simbólica, a preocupação com o corpo (que se materializa na escolha de bens e práticas relacionadas com cuidados de si) se articula, de forma mais geral, com escolhas de aparatos expressivos valorizados em vários domínios da prática (jóias, vestuário, perfumes, etc.) e com investimentos mais frequentes e elevados

em técnicas de modificação/manutenção corporal, que impõem níveis crescentes de privação sobre o corpo.

Capítulo 5 – Classe, Educação e Cultura

Neste estudo, tento mostrar que conjuntos de agentes que ocupam posições relativas semelhantes no espaço social (“classe no papel”) tendem a tomar posições semelhantes no plano simbólico, quer dizer, as classes constituem coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana, configurando estilos de vida. As categorias ocupacionais servem para indicar posições relativas no espaço social, ou seja, configurações particulares das propriedades relevantes (ex.: volume de capital, trajetórias, etc.). A investigação dos dados sobre escolhas de consumo, sobre posse de bens duráveis e sobre orientações políticas e morais utilizados neste estudo permite revelar a operação de dois princípios de organização das práticas sociais (e que constituem propriedades relevantes do espaço): volume global de capital (econômico e cultural) e idade. Como vimos, conjuntos de agentes com maior volume global de capital econômico e cultural tendem a possuir bens duráveis relativamente escassos em maior quantidade (dois ou mais carros, computadores, aparelhos de DVD, residências maiores), a se engajar mais ativamente em atividades culturais, a empregar técnicas de cuidados de si e de auto-apresentação que exigem grandes investimentos de recursos e que impõem níveis elevados de privação sobre o corpo, e a valorizar a participação política e orientações liberais frente a questões morais. A idade, por sua vez, explica a variação na participação em atividades culturais realizadas possivelmente no contexto da vizinhança ou do bairro (como ir a praças, a casa de amigos ou a festas, etc.) e outras que revelam a penetração diferencial da “cultura de massa” entre indivíduos mais jovens e mais velhos (aqueles relatam mais frequentemente que ouvem rádio por mais de duas horas todos os dias).

Por serem fontes secundárias, os dados impõem algumas limitações a uma pesquisa deste tipo. Como não existem informações sobre as “marcas” consumidas ou preferidas pelos agentes, o espaço simbólico construído a partir dos dados da POF e da RMBH torna-se um tanto empobrecido. Ressalte-se, ainda, que como os dados são quantitativos, não é possível apreender adequadamente as *modalidades* da prática. Em sociedades marcadas pela cultura de consumo, os mesmos bens podem ser consumidos por conjuntos de agentes localizados em posições distintas do espaço social, o que não implica que eles tenham o mesmo sentido para os agentes. Ir a um restaurante, por exemplo, pode ter significados bastante diferentes dependendo do lugar escolhido, do tipo de culinária consumida, da bebida escolhida, das conversas que se desenvolvem à mesa, etc. Pesquisas quantitativas mais minuciosas e/ou investigações qualitativas (como entrevistas ou grupos focais) seriam necessárias para revelar as diferentes modalidades de apropriação de bens ou práticas disponíveis em domínios diversos da vida social. Ainda assim, a observação dos dados quantitativos disponíveis permitiu, a meu ver, avançar nosso entendimento sobre as modalidades de escolha ou consumo. Por fim, os dados existentes nos bancos utilizados impedem que se diferenciem três aspectos das escolhas de consumo: participação, gosto e conhecimento. Somente o primeiro aspecto pode ser apreendido e, ainda assim, de modo mais adequado apenas no banco da RMBH. Não há informações sobre gosto por diferentes bens e conhecimento sobre eles. Assim, por exemplo, sabemos que a participação em atividades de lazer diferencia conjuntos de agentes no espaço simbólico. No entanto, não é possível saber se o gosto por diferentes tipos de atividade (ex.: filmes de ação ou romances) e o conhecimento acerca delas (ex.: filmografia de um diretor, produção artística, etc.) são fatores igualmente distintivos. Por isso, é provável que, caso fossem utilizadas fontes que permitissem diferenciações sociologicamente mais relevantes dos dados, pudessem

ser construídos espaços simbólicos muito mais complexos do que aqueles obtidos neste estudo, possivelmente revelando princípios adicionais de organização das práticas sociais e fronteiras mais “sutis” entre os agentes sociais. Nesse sentido, sublinhei anteriormente que o gênero é um fator que provavelmente conforma as escolhas de consumo segundo uma lógica própria, ou seja, homens e mulheres tendem a fazer escolhas distintas no plano simbólico, independentemente da categoria ocupacional considerada.⁹¹ Isso não implica, no entanto, que essa divisão de gênero não seja atravessada por uma divisão de classe. De fato, tentei mostrar que há diferentes maneiras de construir ou “experimentalizar” o gênero segundo a posição relativa no espaço social. Adicionalmente, a composição do capital parece também conformar as escolhas de consumo. Embora os resultados da AMC não permitam revelar isso, a observação dos gastos (frequência e montante) com alimentos, relações de gênero e cuidados de si indica que, à medida que aumenta o peso do capital cultural (especificamente, capital escolar) na estrutura global de capital, eleva-se a probabilidade de encontrarmos a preferência por uma alimentação mais “leve” e “saudável”, concepções mais igualitárias sobre as relações de gênero e investimentos mais elevados com a apresentação de si.⁹²

Este capítulo investiga a possível relação entre classe, cultura e educação. Como nos outros capítulos, este tenta revelar os modos como as propriedades relevantes do espaço conformam as escolhas de consumo e, mais especificamente, como as práticas no campo cultural demarcam fronteiras entre os agentes sociais.

⁹¹ Como vimos no capítulo 1, o estudo de Bennett et al. (2009) indica que o gênero é um princípio organizador das escolhas de consumo na sociedade britânica atual, especialmente no que diz respeito ao gosto por diferentes bens ou práticas.

⁹² No estudo citado na nota anterior, os autores argumentam que o gosto por bens da cultura legítima, embora tendo importância relativamente pequena na organização do espaço simbólico, é mais provável entre aqueles cujo pai possui ensino superior completo. A meu ver, essa evidência revela a dimensão incorporada do capital cultural e a importância da trajetória dos agentes sociais na conformação das práticas sociais (BENNETT et al. 2009, p. 53).

Capital cultural versus escolha racional

Embora empregando modelos teóricos e aparatos conceituais distintos, duas das principais perspectivas de análise de classe atualmente (aquelas baseadas nos estudos de Pierre Bourdieu e do Programa de *Nuffield*) chegam a conclusões bastante semelhantes quanto à relação entre classe e educação: os diferenciais em termos de progresso educacional ou sucesso escolar expressam (e reproduzem) desigualdades produzidas pelas relações de classe.

Em seus estudos sobre educação, Bourdieu (e outros autores) concebe a instituição escolar como um mecanismo central do processo de reprodução social. Segundo o autor, os diferenciais de desempenho escolar de indivíduos em classes sociais distintas não refletiriam – ao menos inicialmente – diferentes níveis de aspiração ou habilidade escolar (ao longo do tempo, tenderia a haver um ajustamento entre aspirações subjetivas e possibilidades objetivas). Ao invés, tais diferenciais seriam produzidos dentro da escola, quer dizer, segundo uma lógica própria ao sistema escolar. A escola tende a avaliar e hierarquizar os estudantes segundo sua familiaridade com a “cultura legítima”. O controle dos códigos requeridos pela escola para apreensão da cultura escolar é socialmente condicionado e desigualmente distribuído. A socialização precoce na “cultura legítima” (que é a cultura das frações dominantes) resultaria na formação de um “gosto pela cultura escolar” e na incorporação dos códigos necessários para decifrar a comunicação pedagógica levada a cabo na escola. Haveria, portanto, uma homologia entre o campo escolar e o campo das classes sociais: os códigos necessários ao sucesso escolar são apreendidos pelos filhos das frações dominantes através da iniciação precoce nos códigos da “cultura legítima”. Por isso, a escola transforma desigualdades socialmente condicionadas (no acesso aos códigos culturais)

em diferenciais de sucesso escolar, geralmente interpretados como desigualdades de talento, mérito ou esforço. Ao individualizar o fracasso e o sucesso, a escola legitimaria, quer dizer, “naturalizaria” as desigualdades de classe (BOURDIEU; PASSERON, [1970] 1990).

Em seus estudos, Bernstein investiga as diferenças existentes nos processos de socialização de crianças oriundas de “classe média” e da classe operária e o impacto delas sobre a emergência de formas distintas de uso da linguagem (códigos) e de tipos distintos de orientação em relação aos objetos sociais.⁹³ O conceito de classe social é utilizado para identificar as estruturas de relações sociais que emergem das relações de trabalho, das relações familiares e comunitárias. De diferentes estruturas de relações sociais, emergiriam diferentes códigos de linguagem que ensejam diferentes formas de percepção e orientação em relação aos objetos sociais.

As famílias de classe operária, segundo o autor, estão profundamente *enraizadas* em relações comunitárias relativamente *homogêneas*, em que prevalece uma concepção coletiva (“nós”) em detrimento da diferenciação individual dos membros da “comunidade”. Adicionalmente, os indivíduos dessa classe estão tipicamente inseridos em relações de trabalho em que se exige mais esforço físico do que capacidade de manipulação simbólica e em que o grau de autonomia na organização do trabalho é relativamente reduzido. Por fim, nas famílias de classe operária, predominariam formas imperativas de controle e um sistema de papéis sociais baseado no *status* adquirido. Em um sistema de papéis sociais do tipo posicional, a comunicação entre os membros familiares, bem como o processo de tomada de decisões no interior do grupo familiar, são conformados, em larga medida, pelo *status* adquirido, quer dizer, dependem das posições no interior da família (pai, mãe, filho, etc.) e das expectativas de

⁹³ As ocupações de “classe média” incluem, basicamente, ocupações não-manuais qualificadas e gerenciais. O termo “classe operária” abarca os indivíduos que exercem trabalho manual ou não-manual pouco qualificado.

comportamento associadas a elas. Nesse tipo de sistema, as relações familiares adquirem um caráter mais fortemente hierárquico e fechado. Adicionalmente, nos sistemas posicionais, predominariam modos imperativos de controle, que se objetivam através de um *código restrito* (com níveis relativamente baixos de elaboração de sentido) e que apelam para as normas “inerentes” a um status adquirido.⁹⁴ Em sistemas familiares desse tipo, argumenta Bernstein, o desenvolvimento das crianças tende a ser relativamente pouco organizado em termos formais, conseqüência da maior restrição à individualização e à verbalização de intenções (este ponto é elaborado por LAREAU, 2000; LAREAU; WEININGER, 2008). De fato, como sugere o autor, em sistemas de relações sociais marcadas por fraca diferenciação dos indivíduos na comunidade, autonomia restrita para execução das tarefas de trabalho e por formas de controle imperativo no grupo familiar, tende a emergir um código restrito de linguagem. Em comparação ao código elaborado, aquele tende a ser altamente previsível em relação aos elementos sintáticos mobilizados pelos atores sociais. A verbalização de intenções subjetivas é pouco frequente, pois a existência de um repertório cultural comum, fortemente compartilhado, implica que a explicitação do sentido é desnecessária à construção de interações sociais significativas. Os referentes não são claramente diferenciados (havendo um uso frequente do pronome “eles”) e os conceitos descritivos (através dos quais as experiências cotidianas são trazidas para o plano concreto e cotidiano, ao invés de serem construídas abstratamente) tendem a predominar sobre os conceitos analíticos, pois os objetos sociais são geralmente percebidos através de seu conteúdo particular, e não através das relações com outros objetos.

A estrutura de relações sociais típica à “classe média” seria o oposto daquela descrita anteriormente: redes sociais mais amplas, laços comunais relativamente fracos,

⁹⁴ Um exemplo típico citado por Bernstein: a mãe diz ao filho: “Não faça isso”. E o filho questiona: “Por que?” E a mãe retorna: “Porque não” ou “Porque não quero”.

sistemas familiares em que predominam modos de controle que abrem mais espaço para a “negociação” das expectativas de comportamento, relações de trabalho em que se exige capacidade de manipulação simbólica e prevalecem níveis relativamente elevados de autonomia para execução das tarefas de trabalho. Em relação ao sistema familiar, Bernstein argumenta que as famílias de classe média tendem a ser marcadas por um sistema de controle pessoal. Nele, prevalecem formas mais abertas e negociáveis de comunicação, pois as crianças tendem a estar providas de maior autonomia na negociação de seus papéis sociais e a possuir alternativas mais amplas de explicitação de sentido. O modo predominante de controle nesse tipo de sistema familiar baseia-se em um código elaborado, que abre maior espaço para a individualização dos atores sociais e para a verbalização de intenções. De fato, nessa estrutura de relações sociais, tende a emergir um código elaborado de linguagem, que é marcado pela reduzida previsibilidade em relação aos elementos sintáticos mobilizados para a construção de sentenças, pela diferenciação mais clara dos referentes – produto da maior individualização das relações sociais – que obriga a verbalização frequente da intenção subjetiva, a expressão mediada de sentimentos e emoções e a elaboração das experiências subjetivas em termos abstratos (através de conceitos analíticos).

Portanto, para o autor, os diferenciais de classe em termos de progresso educacional teriam mais a ver com o controle diferencial do código elaborado e do modo relacional de perceber os objetos sociais. Em comparação com as crianças com origem em famílias de classe operária, as crianças de “classe média” controlam tanto o código restrito (mobilizado em relações primárias) quanto o código elaborado, que é o código esperado em situações formais em que se exigem formas mediadas de expressão e elaboração de intenções subjetivas. A escola tende a avaliar os alunos em termos de sua capacidade de controlar o código elaborado e de construir as experiências cotidianas

em termos abstratos (valorizando as relações entre os objetos sociais). Nos termos de Bourdieu, poder-se-ia argumentar que a capacidade de manipular esse código pode constituir um capital cultural para o estudante, especialmente nas situações em que o uso formal de linguagem oral e escrita adquire maior relevância.⁹⁵

Um artigo de Lareau e Weininger (2008) explora as trilhas abertas por Bernstein, mas direciona o foco analítico, aos moldes de Bourdieu, para o aspecto das *disposições* para agir. Nesse artigo, os autores investigam as transições do “ensino médio” para o ensino universitário de indivíduos com origem na classe média e classe operária.⁹⁶ O método de investigação é basicamente qualitativo: foram feitos estudos de caso em que as mesmas famílias foram acompanhadas ao longo do tempo. Um dos resultados mais importantes diz respeito às diferenças de classe em termos do envolvimento direto da família no processo de construção das trajetórias educacionais das crianças. Nesse estudo, viu-se que os estudantes com origem na classe operária dependem enormemente de professores e conselheiros educacionais para o eventual desenvolvimento de suas trajetórias educacionais. Diferentemente, nas famílias de classe média, as trajetórias educacionais materializam um projeto educacional coletivo, construído conjuntamente entre pais e filhos ao longo do processo de formação escolar. Nesse caso, portanto, a transição para o ensino universitário corresponde ao ponto culminante de um processo de construção coletiva de uma trajetória educacional e, mesmo, social. Como sublinham os autores, o conhecimento informal acerca do funcionamento do sistema educacional –

⁹⁵ Em um artigo de Lareau e Weininger (2008), há um caso que ilustra claramente esse argumento. Uma aluna originária da classe operária relatou aos autores que o principal motivo pelo qual não obteve êxito no ingresso em uma universidade de alto nível nos EUA residia no fato de não ter conseguido cartas de referência de professores do Ensino Médio, não obstante tivesse boas notas. Em parte, creio que essa falta de disposição dos professores para referenciá-la possa ser explicada com base na frustração de expectativas associadas ao papel da aluna nas relações com os professores: sua incapacidade para manipular o código elaborado de linguagem, quando comparada a seus colegas oriundos de famílias de classe média, a colocava em situação de desvantagem perante eles aos olhos dos professores.

⁹⁶ As crianças de “classe média” vivem em domicílios em que pelo menos um dos pais possui um trabalho não-manual que exige certificação universitária ou envolve autonomia gerencial ou de supervisão. As crianças de classe operária vivem em domicílios em que os pais estão empregados em ocupações manuais ou não-manuais pouco qualificadas.

da hierarquia de *status* acadêmico (que impacta sobre as chances de obtenção de cartas de referência de professores de prestígio mais elevado), das exigências bastante complexas para ingresso nas universidades mais concorridas – trazido pelos pais elevaria a probabilidade do sucesso de ingresso no sistema universitário.

Esse envolvimento diferencial dos pais no processo de construção das trajetórias educacionais dos filhos refletiria, segundo os autores, disposições distintas para “criar os filhos” entre famílias de classe média e de classe operária. Naquelas, prevaleceria a lógica da “cultivação concertada”, segundo a qual os pais veem como seu dever estimular ativamente o desenvolvimento das habilidades e capacidades dos filhos. Diferentemente, entre as famílias de classe operária, prevaleceria uma lógica do “desenvolvimento natural”, em que se concebe que as crianças se desenvolvem espontaneamente desde que providas dos meios básicos de subsistência e apoio afetivo. Tais lógicas estruturariam domínios diversos da vida social. No uso do tempo livre, as crianças de classe média tenderiam a se engajar, junto aos pais, em inúmeras atividades vistas como essenciais para o desenvolvimento de habilidades importantes (e que servem à função latente de ampliar ou reproduzir vínculos com outras famílias de “classe média”): as crianças se engajam em atividades que enfatizam a disciplina do corpo (esportes), a educação dos sentidos (música) e a competição. Diferentemente, entre crianças de classe operária, o tempo livre tenderia a ser estruturado de maneira menos formal e a ser marcado por um ritmo mais lento de atividades, predominantemente dedicado a “brincadeiras informais” com grupos de pares (LAREAU, 2000). Por isso, as crianças de classe média teriam maior probabilidade de desenvolver disposições valorizadas no âmbito escolar e, posteriormente, no mercado de trabalho. Quer dizer, tais disposições podem constituir formas de capital cultural:

para além de questões financeiras e de ‘habilidade acadêmica’ das crianças, a educação superior baseia-se em um sistema de estratificação em que os indivíduos estão desigualmente providos de recursos culturais centrais que facilitam a construção de uma

trajetória educacional personalizada. Assim, o *processo* através do qual os jovens decidem sobre seus futuros educacionais... pode ser uma fonte contínua de desigualdades. (LAREAU; WEININGER, 2008, p. 121; tradução própria)

De forma semelhante, John Goldthorpe e, de forma mais geral, os pesquisadores associados ao Programa de *Nuffield* sublinham a persistência de diferenciais de classe quanto ao progresso educacional (GOLDTHORPE, 1996a; BREEN; GOLDTHORPE, 1997, 1999, 2001; GOLDTHORPE, 2007a). No entanto, segundo os autores, as chamadas *teorias culturalistas* (entre as quais se incluiriam aquelas descritas anteriormente) seriam inadequadas para explicar esse fenômeno (GOLDTHORPE, 2007b). Se, de acordo com essas teorias, as chances de sucesso (ou fracasso) dependem, em larga medida, de capital cultural incorporado (disposições para agir valorizadas pela escola), cuja formação exige longos investimentos de recursos, então como se poderia explicar a enorme expansão educacional das últimas décadas do século XX nas principais sociedades capitalistas cujos principais beneficiários foram os indivíduos com origens sociais relativamente menos privilegiadas? Os mecanismos seletivos em operação no sistema escolar, segundo aquelas teorias, tenderiam a excluir largos contingentes de indivíduos desprovidos das disposições para decifrar o código escolar. No entanto, as evidências de alguns estudos mostram que, no Reino Unido, a maior parte dos ingressantes nos cursos secundários acadêmicos (mais seletivos do que os cursos profissionalizantes) no pós-guerra advinha das camadas manuais, sendo geralmente a primeira geração a fazer a referida transição educacional (HALSEY; HEATH; RIDGE, 1980; GOLDTHORPE, 2007a).

Portanto, o modelo teórico deveria explicar o fenômeno da estabilidade das desigualdades de classe em termos de progresso educacional e, ao mesmo tempo, acomodar o fato histórico do aumento da participação absoluta de indivíduos de diferentes posições de classe (especialmente daqueles em posições menos privilegiadas) nos níveis mais elevados do sistema educacional. Como argumentei na introdução deste

estudo, o modelo teórico assume uma racionalidade do tipo subjetivo e situacional, quer dizer, os fins da ação não são incorporados na teoria e se concebe que os atores sociais agem com base em crenças derivadas das informações disponíveis nos contextos de ação. Considera-se que os atores agem racionalmente quando satisfazem o critério de eficiência: escolhem o curso de ação mais eficiente para alcançar um objetivo qualquer. Nesse sentido, a análise de classe oferece a esse modelo teórico os elementos para a construção do ambiente externo (condicional) em que o ator racional age, ambiente esse que inclui os recursos que o ator pode mobilizar e a estrutura de oportunidades e restrições que se impõe a ele. As escolhas educacionais, portanto, podem ser entendidas como estratégias de adaptação dos atores à estrutura de oportunidades que define os custos e benefícios relativos de diferentes trajetórias educacionais.

A persistência de diferenciais de classe em termos de progresso educacional não derivaria, portanto, de níveis distintos de aspiração. Esse fenômeno tampouco pode ser explicado em termos dos “efeitos primários”, resultantes de diferenciais de habilidade escolar. Embora algumas pesquisas tenham mostrado que os estudantes com origens sociais mais privilegiadas tendam a se sair melhor nos exames escolares do que aqueles com origens em camadas sociais inferiores, as diferenças não seriam muito significativas nos anos iniciais (SAVAGE; EGERTON, 1996). Por isso, os “efeitos primários” não poderiam dar conta da persistência dos diferenciais de classe. Ao invés, são os chamados “efeitos secundários”, aqueles que se referem às escolhas que balizam as transições educacionais, que explicam a reprodução das chances desiguais de progresso educacional. As transições educacionais são contextos que ensejam escolhas diversas por parte dos atores envolvidos no processo de construção de uma trajetória escolar: os atores avaliam diferentes tipos de curso, decidem se permanecem ou deixam a escola, com base nos custos e benefícios prováveis de diferentes tipos de escolha.

Assim, para os indivíduos com origem nas camadas manuais, deixar a escola após o período de estudos obrigatórios e optar por um curso profissionalizante que leve a um ofício manual seriam escolhas racionais frente à estrutura de oportunidades que se impõe sobre essa posição de classe: recursos escassos relativamente aos custos prováveis de períodos mais longos de estudo, rendimentos do trabalho decrescentes ao longo do tempo, especialmente no período em que os custos da educação dos filhos se tornam potencialmente maiores (associados à entrada no ensino superior), riscos relativamente maiores associados ao possível fracasso do filho em trajetórias educacionais mais ambiciosas, pois isso impediria o ingresso em posições de classe superiores e tornaria menos provável a obtenção posterior de trabalho manual. Diferentemente, entre as posições de classe mais privilegiadas (como a “classe de serviços”), a escolha por trajetórias mais ambiciosas, levando a períodos prolongados de educação que redundam em cursos universitários, seria a escolha mais racional: a probabilidade de desemprego de longa duração na família é menor, os rendimentos do trabalho são progressivos ao longo do tempo (portanto, os custos adicionais produzidos pelo “prolongamento dos estudos” impactam relativamente menos), os riscos de fracasso educacional podem ser compensados mais facilmente pela mobilização de outros tipos de recursos (redes sociais, capital econômico), evitando, com isso, o risco de mobilidade descendente.

Portanto, a persistência dos diferenciais de classe em termos de progresso educacional pode ser explicada como produto de estratégias adaptativas dos atores racionais frente à estrutura de oportunidades que se impõe diferencialmente sobre as posições de classe, estratégias que buscam minimizar os riscos de mobilidade descendente. Embora os governos das sociedades capitalistas avançadas tenham intervindo fortemente para promover a expansão do sistema educacional nas últimas

décadas (reduzindo os custos absolutos associados às trajetórias educacionais mais ambiciosas), os balanços *relativos* de custos e benefícios se alteraram muito pouco, porque permaneceram as desigualdades de classe em termos de chances de vida (GOLDTHORPE, 2007a).

Esse breve balanço da literatura nos coloca, então, diante de maneiras distintas de explicar a persistência de desigualdades de classe em termos de progresso educacional e, de forma mais geral, de conectar classe e cultura. De um lado, os esquemas analíticos de Bernstein e Bourdieu sublinham a importância dos componentes normativos da vida social na explicação desse fenômeno: os códigos e disposições que afetam as chances de sucesso escolar estão distribuídos desigualmente segundo a posição relativa dos agentes sociais. De outro lado, o modelo teórico do Programa de *Nuffield* sublinha os componentes do ambiente condicional de ação: indivíduos em posições de classe diferentes enfrentam pressões externas distintas que afetam a probabilidade de escolha entre os cursos de ação disponíveis no campo educacional.

Trajetória social, gosto, educação e cultura

Das teorias descritas anteriormente, podemos derivar hipóteses distintas – mesmo opostas – quanto à relação entre classe e educação ou, de forma mais geral, entre classe e cultura. Com base no modelo explicativo de Goldthorpe, é provável que as famílias em posições de classe mais privilegiadas (na chamada “classe de serviços”, que inclui profissionais, administradores e grandes empregadores) invistam mais recursos na educação dos filhos, pois os custos são relativamente pequenos frente aos benefícios esperados da escolarização, além das possibilidades mais amplas à disposição dessas famílias para impedir a mobilidade descendente por meio de recursos econômicos e da

mobilização de redes sociais. Os modelos explicativos de Bourdieu e Bernstein sugeririam, de forma semelhante, que os investimentos na educação dos filhos seriam relativamente mais elevados entre os agentes em posições sociais privilegiadas. Além disso – e isso difere esses modelos daquele de Goldthorpe – a capacidade para cultivar as disposições e /ou códigos valorizados pela escola está desigualmente distribuída, sendo mais frequente nas camadas relativamente mais ricas em capital cultural ou simplesmente mais escolarizadas. Quer dizer, além do capital econômico, o capital cultural é um fator que conformaria as escolhas dos pais em relação à educação dos filhos.

Quando se observa a tabela abaixo, nota-se que a frequência e montante (absoluto e relativo) dos gastos com cultura na sociedade brasileira se elevam à medida que aumenta o volume global de capital cultural e econômico possuído pelo agente. Assim, vê-se que o montante (relativo e absoluto) dos gastos com educação e cultura se eleva entre as camadas sociais “superiores” e, de modo mais geral, entre os grupamentos vinculados ao trabalho não-manual: profissionais e professores universitários são os que mais gastam com esses itens, em termos absolutos e relativos, seguidos por quadros administrativos, empregadores, professores e técnicos. Os grupamentos ocupacionais vinculados ao trabalho manual apresentam gastos relativamente baixos com educação e cultura. Vemos, por exemplo, que os trabalhadores não-manuais de rotina gastam significativamente mais do que qualquer outra categoria ocupacional vinculada ao trabalho manual. Um padrão semelhante pode ser encontrado com base na observação da frequência de gastos com cursos “livres”: ela se eleva à medida que se sobe a hierarquia social, passando das categorias manuais para as categorias não-manuais e, entre estas últimas, destacam-se professores universitários e não-universitários, profissionais, quadros superiores e empregadores.

Tabela 1 – Montante de gastos com cultura e educação e frequência de gastos com cursos “livres” segundo categoria ocupacional:

	Cultura (R\$)	Cultura (%)	Educação (R\$)	Educação (%)	Gastos com cursos “livres” (%)
PRF	6475,94	11,13	3633,23	6,24	41,79
PROF.UNI	7160,32	11,33	3761,93	5,95	38,22
QAS	4973,10	9,53	2408,21	4,61	34,45
QAM	3718,54	9,23	2108,87	5,23	27,28
EMP>5	2827,57	7,40	1542,02	4,03	24,06
EMP<5	4646,61	9,47	2706,32	5,51	35,93
PROF	3710,62	9,85	2176,68	5,78	30,81
TEC	2411,74	8,01	1370,30	4,55	25,96
ART	1512,17	5,69	668,16	2,51	10,76
TNR	1706,63	7,15	859,66	3,60	20,36
STM	901,64	3,81	373,56	1,58	15,64
TMQ	856,84	4,84	406,99	2,30	14,58
TMNQ	413,37	3,45	164,52	1,37	8,48
CP-URB	819,09	4,96	373,60	2,26	12,14
CP-AGR	474,24	2,16	207,49	1,37	5,54
AGR	168,59	3,14	59,24	0,76	3,85

Notas:

1. Fonte POF;
2. Os gastos com cultura incluem despesas com leitura (livros, revistas ou jornais), diversões (cinema, teatro, discoteca, etc.), educação, brinquedos, papelaria e internet/TV paga;
3. As despesas relativas se referem à proporção dos gastos em termos das despesas totais;
4. Gastos anualizados e deflacionados;
5. PRF (Profissionais); PROF.UNI (Professores Universitários); QAS (Quadros administrativos superiores); QAM (Quadros administrativos médios); EMP>5 (Empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (Empregadores urbanos com menos de cinco empregados); PROF (Professores não-universitários); TEC (Técnicos); ART (Artistas); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); STM (Supervisores de trabalho manual); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (Trabalhadores por conta-própria urbanos); AGR (Trabalhadores agrícolas); CP.AGR (Trabalhadores por conta-própria na agricultura).

Tais evidências confirmam, parcialmente, as expectativas produzidas pelo modelo teórico de Goldthorpe, ou seja, a probabilidade de se escolherem cursos de ação que levem a trajetórias educacionais mais ambiciosas (e, daí, a probabilidade de sucesso escolar) tende a ser mais elevada entre as famílias em posições de classe mais privilegiadas por conta das chances de vida associadas a diferentes relações de emprego. Nos estudos de Goldthorpe, são as famílias alocadas à “classe de serviços” (profissionais, administradores e grandes empregadores) que estão em melhores condições para sustentar estratégias mais ambiciosas e custosas no campo da educação. De forma semelhante, na sociedade brasileira, profissionais, professores universitários e

quadros administrativos (que, provavelmente, estão inseridos em relações de emprego que oferecem bons benefícios econômicos) tendem a gastar mais com educação, possivelmente porque optam pelas escolas mais caras e por trajetórias educacionais mais longas. Entre os indivíduos e famílias nesses grupos ocupacionais, há provavelmente uma percepção favorável acerca da relação entre os custos e os benefícios esperados de trajetórias educacionais que levem a qualificações educacionais valorizadas (credenciais, títulos universitários): os custos são reduzidos frente aos benefícios potenciais advindos de títulos educacionais escassos e, adicionalmente, os riscos de uma escolha desse tipo podem ser minimizados pela mobilização de recursos financeiros e de capital social. Entre as camadas vinculadas ao trabalho manual, contrariamente, a relação entre custos e benefícios de trajetórias educacionais mais longas e ambiciosas seria menos favorável: por isso, as famílias nessas posições de classe tenderiam a gastar menos com a escolarização e seus membros tenderiam a sair da escola mais cedo.

No entanto, há uma diferenciação adicional entre as categorias não-manuais, em termos de gastos com cultura e educação, que não se enquadraria nas expectativas do modelo explicativo de Goldthorpe. Ao invés, tal diferenciação iria ao encontro das proposições do modelo explicativo de Bourdieu e daquele de Bernstein. Os grupamentos ocupacionais compostos por profissionais, professores universitários e quadros superiores estão em uma mesma posição no esquema de classes de Goldthorpe, que é a “classe de serviços”. Dado que estão inseridas em relações de emprego de um mesmo tipo (aquelas em que predomina o “contrato de serviço”), as famílias pertencentes a essas categorias ocupacionais tenderiam a fazer escolhas semelhantes no campo educacional, o que resultaria em gastos similares (como proporção dos gastos totais) com educação e cultura. Entretanto, profissionais e professores universitários (e,

em menor medida, demais professores) dedicam uma parte proporcionalmente maior da renda à educação e cultura do que os quadros administrativos. Talvez, essas diferenças resultem, em parte, da heterogeneidade dessas categorias: a dificuldade de se captar as relações de emprego de gerentes, administradores e supervisores (segundo o tamanho da empresa, grau de autonomia na execução do trabalho, etc.) pode resultar na alocação a uma mesma posição de classe de indivíduos que, na verdade, estão inseridos em relações de emprego distintas. No entanto, é possível que outro fator intervenha para conformar esse padrão, qual seja, o capital cultural, ou melhor, o volume de capital cultural considerado especialmente em termos diacrônicos. Em outros termos, a trajetória social possivelmente conforma as escolhas no campo educacional e cultural, materializando diferentes padrões de gastos nesses domínios sociais conforme a posição do agente em termos da distribuição de capital cultural.

A trajetória dos agentes seria um fator explicativo importante nos modelos teóricos vistos anteriormente, mas por razões distintas. No modelo teórico do Programa de *Nuffield*, a trajetória importa em termos dos recursos disponíveis no seio da família e potencialmente alocáveis para a educação dos filhos. A quantidade e tipo de recursos disponíveis impactam sobre a avaliação dos custos e benefícios prováveis de diferentes cursos de ação, conformando, portanto, a probabilidade de se escolher trajetórias educacionais mais ou menos ambiciosas. No caso dos modelos teóricos de Bourdieu e Bernstein, a trajetória importa como uma modalidade de apropriação (e incorporação) do capital ou de códigos. Além de maior capital econômico, os indivíduos com origem nas camadas superiores, especialmente nas frações mais escolarizadas, têm, com maior probabilidade, as disposições e os códigos valorizados (e exigidos) pela escola: as disposições para o estudo e para o deferimento de gratificações presentes que a educação impõe, além dos “filtros culturais” para compreender a comunicação

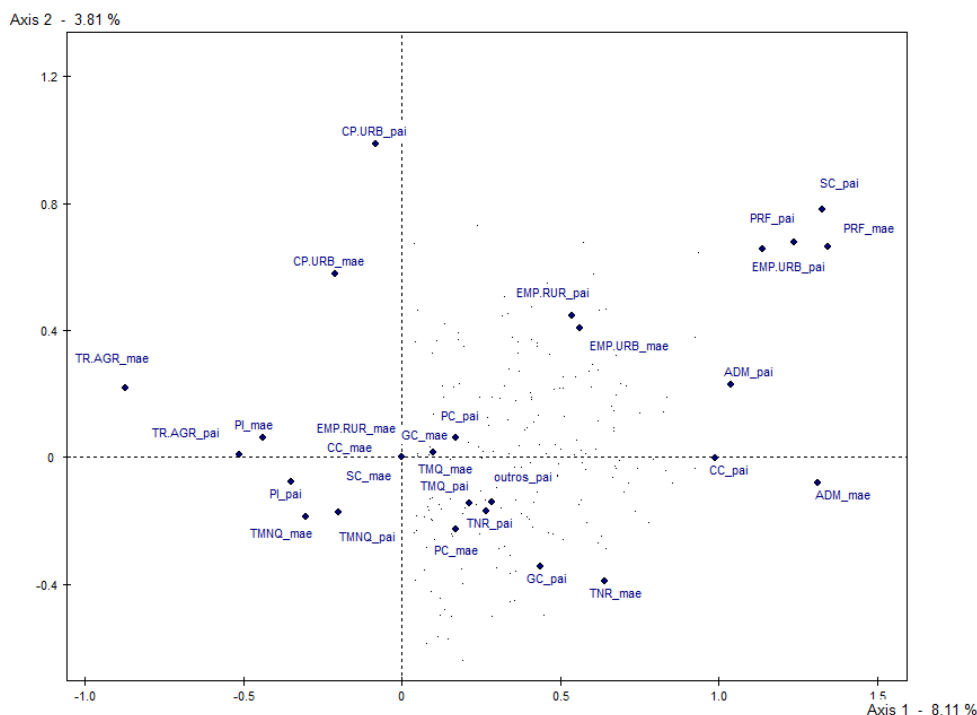
pedagógica. Por isso, tais indivíduos desenvolveriam, com maior probabilidade, um gosto “pelos estudos” e pela cultura, em parte por controlarem os códigos necessários para a apropriação dos bens culturais disponíveis na sociedade.

Na sociedade brasileira, a trajetória parece ser um fator bastante importante na conformação da probabilidade de diferentes escolhas de consumo e, portanto, na apropriação de bens e práticas socialmente disponíveis.⁹⁷ Entre outras coisas, isso implica que o volume de capital possuído pelos agentes em termos diacrônicos é uma propriedade relevante do espaço social. Quando se sobrepõem as variáveis que indicam trajetória (mobilidade social, educação e ocupação dos pais), nota-se que as modalidades dessas variáveis se espalham ao longo do primeiro eixo do espaço simbólico. Lembremos que este eixo articula um conjunto de oposições simbólicas: posse *versus* privação material relativa; engajamento *versus* desengajamento cultural; participação *versus* alienação política; orientações liberais *versus* orientações tradicionais. Como argumentei, é provável que existam homologias entre essas oposições, de modo que os agentes com maiores posses materiais sejam também aqueles que se engajam mais ativamente no campo cultural, se interessam mais por questões políticas e se orientam de forma mais liberal em relação a “questões morais” (aborto, criação dos filhos, etc.). Dizer que a trajetória importa nesse caso implica dizer que ela afeta a probabilidade de um conjunto de agentes se localizar em algum dos polos dessas homologias. Como vemos na figura abaixo, a probabilidade de um indivíduo se localizar à direita ou à esquerda do primeiro eixo é afetada pelo grau de escolaridade dos pais e ocupação deles: os indivíduos cujos pais possuem ou possuíam alta escolaridade e posições ocupacionais “superiores” estão, majoritariamente, à direita do primeiro eixo, quer dizer, têm maior probabilidade de possuírem bens duráveis

⁹⁷ A análise que se segue baseia-se em dados do banco da RMBH, pois há informações sobre mobilidade social. Infelizmente, a POF não traz informações desse tipo.

relativamente escassos em maior quantidade, de se engajarem culturalmente, de se interessarem por política e de expressarem orientações liberais frente a questões morais. A posição relativa dos agentes sociais no plano simbólico é condicionada, então, pelos modos de apropriação do capital.

Figura 1 – Projeção das modalidades de trajetória social sobre o espaço simbólico (Eixo 1 versus Eixo 2) – RMBH⁹⁸:



Por ser um fator que afeta a probabilidade de diferentes escolhas de consumo e, por isso, que configura diferentes estilos de vida, a trajetória social pode ser considerada uma propriedade relevante do espaço social. De fato, à medida que se sobe a hierarquia social eleva-se o volume de capital possuído pelo agente, de um ponto de vista

⁹⁸ Legenda: PRF_pai/PRF_mae (pai ou mãe na categoria dos profissionais); ADM_pai/ADM_mae (pai ou mãe na categoria dos administradores); EMP.URB_pai/EMP.URB_mae (pai ou mãe na categoria dos empregadores urbanos); TNR_pai/TNR_mae (pai ou mãe na categoria dos trabalhadores não-manuais de rotina); TMQ_pai/TMQ_mae (pai ou mãe na categoria dos trabalhadores manuais qualificados); TMNQ_pai/TMNQ_mae (pai ou mãe na categoria dos trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB_pai/CP.URB_mae (pai ou mãe na categoria dos trabalhadores urbanos por conta-própria); EMP.RUR_pai/EMP.RUR_mae (pai ou mãe na categoria dos empregadores rurais); TR.AGR_pai/TR.AGR_mae (pai ou mãe na categoria dos trabalhadores agrícolas); outros_pai (pai morto ou aposentado); PI (primário incompleto); PC (primário completo); GC (ginásio completo); CC (colegial completo); SC (superior completo)

sincrônico e diacrônico. No caso da escolarização, vemos na tabela abaixo que são os profissionais os que mais frequentemente advêm de famílias em que o pai possui alta escolaridade: 21% dos profissionais relatam que o pai possui ou possuía o ensino superior completo; em 41% dos casos, o pai possuía, ao menos, o fundamental completo (ginásio). Diferentemente, entre as camadas vinculadas ao trabalho manual, na grande maioria dos casos, o pai possui ou possuía, no máximo, o primário completo. Empregadores, administradores e trabalhadores não-manuais de rotina advêm, em geral, de famílias com perfil de escolarização a meio caminho entre os padrões descritos acima. Além disso, são os profissionais os que mais frequentemente advêm de famílias em que o pai possui ou possuía ocupação não-manual: em 12% dos casos, os pais são ou eram profissionais e em 56% dos casos, os pais estão ou estiveram vinculados ao trabalho manual (urbano ou agrícola). Entre os administradores, essa última porcentagem atinge 72% e, entre os empregadores, 68%.

Tabela 2 – Grau de Escolarização do pai segundo a categoria ocupacional do filho:

	Grau de escolaridade do pai (%)				
	PI_pai	PC_pai	GC_pai	CC_pai	SC_pai
PRF	21,43	35,71	10,71	10,71	21,43
ADM	42,42	39,39	9,09	3,03	6,06
EMP.URB	48,39	29,03	9,68	3,23	9,68
TNR	40,28	31,94	9,72	6,94	11,11
TMQ	45,61	42,11	3,51	5,26	3,51
TMNQ	63,51	31,08	2,70	2,70	
CP.URB	54,43	30,38	5,06	7,59	2,53
Total	48,13	33,69	6,42	5,61	6,15

Notas

Fonte: RMBH

Legenda: PI: primário incompleto; PC: primário completo; GC: ginásio completo; CC: colegial completo; SC: superior completo; PRF (Profissionais); ADM (Administradores); TNR (Trabalhadores não-manuais de rotina); TMQ (Trabalhadores manuais qualificados); TMNQ (Trabalhadores manuais não-qualificados); EMP.URB (Empregadores urbanos); CP.URB (trabalhadores urbanos por conta-própria).

Tabela 3 – Origem do indivíduo, em termos da ocupação do pai, segundo a categoria ocupacional:

	Grupamento ocupacional do pai (%)				
	prf	adm_emp	não-manual	manual	agrícola
PRF	12,00	24,00	8,00	36,00	20,00
ADM	5,41	16,22	5,41	56,76	16,22
EMP.URB	6,25	21,88	3,13	50,00	18,75
TNR	5,41	18,92	16,22	48,65	10,81
TMQ	2,82	12,68	7,04	52,11	25,35
TMNQ	3,30	2,20	7,69	52,75	34,07
CP.URB	2,33	10,47	3,49	66,28	17,44
Total	4,33	12,74	7,69	53,85	21,39

Notas

Fonte: RMBH

Legenda: PRF: profissional; adm_emp: administrador ou empregador; não-manual: trabalhador não-manual de rotina; manual: trabalhador manual qualificado ou não-qualificado; agrícola: trabalhador agrícola.

A trajetória é um fator que conforma o processo de socialização no âmbito familiar. Bernstein (1971) parece ter razão quando argumenta que o processo de socialização varia segundo a classe social considerada. Como vimos anteriormente, a probabilidade da valorização de diferentes qualidades nas crianças varia de acordo com o volume de capital econômico e cultural possuído pelo agente social, de um ponto de vista sincrônico e diacrônico. De fato, à medida que aumenta o volume global de capital, eleva-se a probabilidade de se valorizar a independência e determinação das crianças, ao invés de qualidades como religiosidade e obediência. Vemos, na tabela abaixo, que são os profissionais – que, na amostra, constituem a categoria com maiores rendimentos e escolaridade – que tendem a sublinhar, com maior frequência, a relevância de se ensinar independência e determinação às crianças, e de não mencionar religiosidade e obediência como qualidades importantes. Diferentemente, entre as categorias manuais e, mesmo, entre empregadores urbanos, as qualidades mais desejáveis em crianças tendem a ser religiosidade e obediência. Administradores e trabalhadores não-manuais de rotina possuem um padrão de escolhas que se situa a meio caminho entre aqueles descritos anteriormente.

Tabela 4 – Porcentagem de indivíduos em diferentes categorias ocupacionais que valorizam as seguintes qualidades nas crianças:

Qualidades valorizadas nas crianças (%)				
	Independência	Determinação	Obediência	Religião
PRF	43,33	93,33	33,33	30,00
ADM	26,83	85,37	43,90	43,90
EMP.URB	29,73	56,76	59,46	56,76
TNR	32,26	75,27	43,01	49,46
TMQ	23,60	70,79	49,44	55,06
TMNQ	29,37	64,29	60,32	46,83
CP.URB	35,09	53,51	59,65	50,88
Total	30,75	67,74	52,45	49,06

Fonte: RMBH

Com base em Bernstein (1971), pode-se argumentar que os padrões acima expressam, provavelmente, processos diferenciais de socialização, ou melhor, diferentes orientações em relação à “criação dos filhos” segundo a posição do agente no espaço social. Nesse sentido, os pais que sublinham a independência como uma qualidade desejável das crianças – mas não mencionam a obediência ou a religiosidade – provavelmente abrem maior espaço para a negociação das expectativas de papéis sociais no interior da família, além de promoverem a individualização das crianças através do estímulo à expressão de intenções subjetivas por meio da linguagem. Contrariamente, entre os pais que valorizam a religiosidade e a obediência das crianças, tenderiam a predominar formas de controle que apelam ao *status* atribuído no interior da família, resultando em possibilidades mais restritas para a individualização da criança e para a expressão de intenções subjetivas. Um sistema de controle baseado no *status* atribuído levaria, possivelmente, a uma separação mais rígida entre o “mundo dos adultos” e o “mundo das crianças ou dos adolescentes”, com a consequência de que os pais teriam uma participação relativamente pequena na estruturação do tempo livre das crianças ou dos adolescentes e estas, por sua vez, teriam pouca influência nas decisões familiares. Contrariamente, um sistema de controle pessoal, que abre maior espaço para a individualização das crianças, possivelmente leva a uma maior interação entre pais e

filhos na utilização do tempo livre. Ao modo de Lareau e Weininger (2008), pode-se dizer que haveria diferentes sistemas de disposições para criar os filhos segundo a posição relativa dos agentes no espaço social.

Nesse sentido, é provável que a trajetória seja relevante não apenas em termos dos recursos de vários tipos acumulados na unidade familiar, como sugerem os autores vinculados ao Programa de *Nuffield*. Mais profundamente, a trajetória – enquanto modo de apropriação do capital – é relevante em termos das disposições e códigos inscritos nos esquemas de ação e percepção dos agentes sociais. Em outros termos, cabe supor que a trajetória seja um fator que conforma o gosto e, portanto, a disposição dos agentes sociais para se apropriarem dos bens e práticas socialmente disponíveis em domínios diversos da vida social.

Para tentarmos capturar o possível impacto da trajetória social sobre a conformação do gosto (ou das disposições para agir), podemos investigar se a probabilidade de engajamento cultural dos agentes sociais varia segundo a origem social. Se a trajetória social for relevante em termos da conformação de disposições para ação, então o gosto cultural exprimirá sistemas de condicionamentos sociais associados a distintos modos de apropriação do capital. A investigação dessa questão se dará em duas etapas distintas. Inicialmente, investigo se os indivíduos se diferenciam em termos do grau de engajamento cultural, levando em conta a frequência com que leem jornal, livros e revistas e vão ao cinema ou teatro.⁹⁹ Uma técnica estatística denominada *Análise de Classes Latentes* permite construir tipologias (ex.: tipos de engajamento cultural) a partir das respostas individuais a variáveis categóricas (quer dizer, constituídas por categorias, e não por escalas contínuas). Em outros termos, essa técnica permite revelar os tipos de consumidor ou os padrões de consumo possivelmente

⁹⁹ Estas são as atividades tipicamente culturais das quais se dispõem de informações no banco da RMBH. Utiliza-se este banco porque os dados estão codificados categoricamente em termos de frequência de participação nessas atividades.

existentes nos dados.¹⁰⁰ Neste estudo, são incluídas três variáveis distintas, relacionadas com a leitura de livros ou revistas, a leitura de jornal e a frequência ao cinema ou teatro. Tais variáveis possuem três categorias ou modalidades distintas, que revelam o nível de participação dos indivíduos em cada uma delas: “sempre”, “às vezes” e “raramente/nunca”.¹⁰¹ Os resultados da Análise de Classes Latentes revelam a existência de três tipos de “consumidor cultural”: os altamente engajados, que lêem jornal, revistas e livros, e vão ao cinema e teatro com bastante frequência; os moderadamente engajados, que fazem essas atividades (especialmente ir ao cinema) apenas ocasionalmente, e os desengajados, que raramente se engajam em qualquer uma dessas atividades.¹⁰² Na tabela abaixo, pode-se visualizar o tamanho relativo das classes latentes e as probabilidades condicionais de participar de cada uma das atividades consideradas.¹⁰³

Tabela 5 – Tamanho estimado das classes latentes e probabilidades condicionais:

	Desengajados (%)	Moderadamente engajados (%)	Fortemente engajados (%)
Tamanho das classes latentes	0,39	0,35	0,26
Leitura (sempre)	0,06	0,39	0,94
Leitura (às vezes)	0,22	0,52	0,01
Leitura (raramente/nunca)	0,72	0,09	0,05
Jornal (sempre)	0,06	0,17	0,61
Jornal (às vezes)	0,27	0,56	0,29
Jornal (raramente/nunca)	0,67	0,27	0,10
Cinema (sempre)	0,00	0,02	0,22
Cinema (às vezes)	0,03	0,39	0,28
Cinema (raramente/nunca)	0,96	0,59	0,50

Fonte: RMBH

Os fortemente engajados constituem em torno de 25% da amostra, enquanto os moderadamente engajados constituem pouco mais de 35%. Os desengajados são os

¹⁰⁰ Para uma introdução, ver McCUTCHEON, 1987.

¹⁰¹ Tais modalidades foram obtidas a partir de recodificação realizada pelo autor nos dados originais.

¹⁰² O modelo com três classes latentes ajusta-se melhor aos dados do que modelos alternativos. Esse modelo satisfaz o critério usual de 5% de erro tipo I, o que indica que há probabilidade muito reduzida desse padrão ser um mero viés da amostra utilizada. Os modelos com uma classe ou duas classes latentes não satisfazem a esse critério.

¹⁰³ A probabilidade condicional é a probabilidade de um indivíduo se engajar em uma determinada atividade com determinada frequência dado que pertence a uma determinada classe latente.

mais numerosos, abarcando quase 40% da amostra. Entre os fortemente engajados, há uma alta probabilidade de os indivíduos lerem jornal, livros e revistas com bastante frequência e de irem ao cinema ou ao teatro regularmente. Contrariamente, entre os fracamente engajados ou desengajados, há uma boa probabilidade de que os indivíduos nunca ou raramente se engajem nas atividades mencionadas anteriormente, especialmente ir ao cinema ou teatro. Os moderadamente engajados se engajam, com alguma regularidade, na leitura de livros, revistas ou jornais; diferentemente, a maioria deles não frequente o cinema ou teatro regularmente.

Os indivíduos alocados a cada uma das classes latentes possuem perfis bem distintos, em termos de qualificações educacionais, rendimentos do trabalho e origem social. Os indivíduos fortemente engajados são, majoritariamente, vinculados ao trabalho não-manual (especialmente os profissionais), possuem maior escolaridade e renda e advêm de famílias em que os pais têm ou tinham maior escolaridade e ocupam ou ocupavam posições ocupacionais “superiores”. A idade também afeta a probabilidade de engajamento cultural: a porcentagem de desengajados tende a aumentar entre os indivíduos mais velhos.¹⁰⁴

Para explorar essas associações estatísticas mais detidamente, faz-se uma análise de regressão logística, tomando o engajamento cultural como variável dependente e as variáveis referentes ao “perfil demográfico” como variáveis independentes. Os resultados podem ser vistos abaixo.

¹⁰⁴ A tabela pode ser visualizada no Apêndice.

Tabela 6 – Fatores que impactam sobre o volume de engajamento cultural dos entrevistados:

		<i>B</i>	Desvio Padrão	<i>B (exp)</i>	<i>Sig.</i>
Moderadamente engajados	Constante	-2,02	0,67		0,00
	prf_adm_pai	1,21	0,77	3,35	0,12
	tnr_pai	0,49	0,45	1,63	0,28
	CC_pai	1,19	0,72	3,29	0,10
	10 sm ou mais	0,57	0,43	1,77	0,19
	Até 10 sm	0,74	0,31	2,10*	0,02
	SC	1,27	0,72	3,58	0,08
	MC	0,86	0,33	2,36*	0,01
	18-24	1,30	0,67	3,67*	0,05
	25-35	1,81	0,67	6,09*	0,01
	35-55	1,03	0,65	2,79	0,11
	sexo	0,64	0,27	1,90*	0,02
	PRF	0,90	1,18	2,46	0,45
	ADM	-0,62	0,39	0,54	0,11
TNR	0,14	0,44	1,15	0,76	
Fortemente engajados	Constante	-2,68	0,73		0,00
	prf_adm_pai	1,84	0,81	6,28*	0,02
	tnr_pai	0,67	0,52	1,95	0,20
	CC_pai	1,73	0,77	5,66*	0,02
	10 sm ou mais	1,53	0,51	4,60*	0,00
	Até 10 sm	0,63	0,46	1,88	0,17
	SC	2,01	0,77	7,48*	0,01
	MC	1,46	0,43	4,30*	0,00
	18-24	-0,60	0,76	0,55	0,43
	25-35	0,29	0,72	1,33	0,69
	35-55	0,22	0,67	1,24	0,74
	sexo	0,69	0,36	1,99*	0,05
	PRF	0,27	1,25	1,31	0,83
	ADM	-0,41	0,49	0,66	0,40
TNR	0,60	0,52	1,82	0,25	

Notas

1. Os valores de ajuste do modelo podem ser visualizados no Apêndice;
2. A modalidade “desengajados” é a categoria de referência.
3. Legenda: prf_adm_pai (pai: profissional, administrador ou empregador); tnr_pai (pai: trabalhador não-manual de rotina); CC_pai (o pai tem, pelo menos, o colegial completo); 10 sm ou mais (indivíduo ganha 10 sm ou mais); até 10 sm (indivíduo ganha, no máximo, 10 sm); SC (indivíduo tem ensino superior completo); MC (indivíduo tem ensino médio completo); PRF (profissional); ADM (administrador ou empregador); TNR (trabalhador não-manual de rotina);
4. Fonte: RMBH

Para interpretação dos resultados, consideremos, inicialmente, a última coluna, que se refere à significância estatística. Como regra geral, se o valor da significância estatística é menor do que 0,5, considera-se que o valor de *Beta* é significativamente diferente de zero. Em outros termos, há uma probabilidade muito pequena de que o

referido valor seja produto de um mero viés da amostra. Os valores estatisticamente significativos estão em negrito. A seguir, interpretam-se os valores exponenciais de *Beta* que são significativamente diferentes de zero. Tais valores definem as razões de chances¹⁰⁵, ou melhor, a variação nas chances da ocorrência de um evento (contra a não-ocorrência dele) resultante da variação de uma unidade na variável independente.¹⁰⁶ Comparemos, inicialmente, a classe latente dos “moderadamente engajados” com a categoria referência, dos “desengajados”. As categorias de idade parecem ser mais relevantes nessa comparação. Ter entre 25 e 35 anos eleva a chance de ser “moderadamente engajado”, ao invés de “desengajado”, em mais de seis vezes. A escolaridade é outro fator relevante: ter o ensino médio completo eleva a chance de ser “moderadamente engajado”, ao invés de “desengajado”, em mais de duas vezes. As variáveis “rendimentos” e “sexo” são fatores igualmente importantes para explicar as chances de ser “moderadamente engajado” em comparação com “desengajado”. A importância da origem social é revelada na comparação das chances entre ser “fortemente engajado” ao invés de “desengajado”. A educação e posição ocupacional do pai afeta essas chances de maneira significativa: ter um pai com, pelo menos, o ensino médio completo e com posição ocupacional “superior” (profissional e administrador) eleva a chance de se engajar fortemente em atividades culturais em torno de seis vezes. Os rendimentos, escolaridade e sexo do indivíduo são fatores que também impactam sobre as chances de ser “fortemente engajado”. As variáveis que se referem à posição

¹⁰⁵ As chances [*odds*] de um evento qualquer ocorrer são definidas pela probabilidade de ocorrência desse evento dividida pela probabilidade de não-ocorrência dele. Por exemplo, as chances de uma mulher engravidar são definidas pela probabilidade dessa mulher engravidar dividida pela probabilidade de não engravidar. Pode-se utilizar a variável “usou ou não camisinha?” como um fator que impacta sobre essas chances. Calculam-se, então, as chances de uma mulher engravidar nos casos em que utilizou camisinha e em que não utilizou camisinha. Com base nesses valores, pode-se calcular a variação nas razões de chance ao dividir as chances de uma mulher engravidar quando utilizou camisinha pela chance de engravidar quando não utilizou camisinha.

¹⁰⁶ Para uma introdução ao tema, ver FIELD, 2005.

ocupacional do indivíduo não parecem ser fatores relevantes para prever o engajamento cultural.

Tais evidências corroboram os argumentos deste estudo: a relevância de fatores como escolaridade, rendimentos e origem social para a conformação da probabilidade de engajamento em atividades culturais vai ao encontro das evidências obtidas com base na Análise de Múltiplas Correspondências. Vimos que, com o aumento do volume global de capital possuído pelo agente social, em termos sincrônico e diacrônico, eleva-se a probabilidade de engajamento em atividades culturais e políticas, posse de bens duráveis escassos e valorizados e de orientações liberais frente a questões morais. Os grupamentos ocupacionais são indicadores de posições relativas no espaço, pois a probabilidade de se ter uma determinada ocupação depende do volume de capital acumulado, além de as ocupações serem os principais mecanismos para acumulação de capital em sociedades capitalistas. Nesse sentido, o impacto das variáveis referentes aos rendimentos, escolaridade e origem revelaria parcialmente a variação na probabilidade de diferentes escolhas de consumo conforme a posição relativa do agente no espaço social. O ponto a se ressaltar aqui é que a trajetória importa: a escolaridade e posição ocupacional do pai impactam sobre a probabilidade de participação dos filhos em atividades culturais (frequência ao cinema e teatro, leitura de livros, revistas e jornais). A relevância da trajetória para a explicação do volume de engajamento cultural dos indivíduos reside provavelmente no fato de que o consumo cultural, talvez mais do que o consumo material, supõe a existência de disposições para se apropriar de bens e práticas culturais, quer dizer, de um “gosto pela cultura” que torna mais provável o consumo desses bens e práticas (neste caso: gosto pelos livros, pela leitura, pelo cinema, etc.). Isso possivelmente aponta para a formação e reprodução de capital cultural, entendido aqui como disposições incorporadas para se apropriar da tradição cultural de

uma sociedade, que elevam a probabilidade de ganhos dos agentes em campos sociais diversos (por exemplo: o gosto pela leitura provavelmente afeta as chances de sucesso da criança na escola).

Conclusão

Em suma, a trajetória de cada agente parece ser mais do que um elemento que identifica os contornos do ambiente condicional em que agem os atores sociais, como sugerem os autores vinculados ao Programa de *Nuffield*. Como vimos, esses autores argumentam que as possibilidades de acumulação de recursos de vários tipos no âmbito familiar variam enormemente segundo as posições de classe, pois as relações de emprego conformam diferencialmente as chances de vida no mercado. No modelo teórico construído nos estudos de classe do Programa de *Nuffield*, pressupõe-se que a ação se orienta de forma instrumental em relação ao ambiente externo: os atores sociais, então, escolhem os cursos de ação mais eficientes frente à estrutura de oportunidades e restrições. No caso das escolhas educacionais, argumentam os autores, os indivíduos e famílias em posições de classe em que prevalecem as relações de emprego baseadas em contratos de serviço estão em melhores condições para sustentar trajetórias mais longas e ambiciosas, levando a qualificações educacionais mais valorizadas e escassas.¹⁰⁷ Por isso, a escolha por trajetórias desse tipo seria racional do ponto de vista dos indivíduos nessas posições de classe. Contrariamente, para os indivíduos e famílias em posições de classe em que prevalecem relações de emprego baseadas em contratos de trabalho, a escolha mais racional no campo educacional seria optar por cursos vocacionais, portanto, menos ambiciosos e custosos.

¹⁰⁷ Tais condições dizem respeito à probabilidade de ganhos salariais crescentes e benefícios associados ao exercício da profissão (como plano de pensão, plano de saúde, etc.), possibilidades mais amplas de promoção e de construção de um plano de carreira, etc.

A meu ver, o problema desse modelo teórico reside no fato de que ele não incorpora sistematicamente a capacidade de escolha dos atores sociais. De fato, o que se vê são atores sociais adaptando-se ao ambiente externo. Os atores “escolhem” cursos de ação que já estão pré-determinados de antemão, quais sejam, os mais eficientes diante da estrutura de oportunidades e restrições que se impõe diferencialmente sobre eles dependendo de sua posição de classe. Portanto, esse modelo teórico marginaliza os componentes normativos da vida social (valores, normas, códigos, etc.) e pressupõe que a ação é essencialmente utilitária e se orienta para um ambiente externo que a estrutura através de um sistema de recompensas e punições. Consequentemente, a *voluntariedade* da ação desaparece.

Diferentemente, um estudo de Paul Willis (1977) tenta dar conta do “fracasso” escolar de crianças oriundas da classe trabalhadora na sociedade inglesa e, de modo mais geral, da reprodução das sociedades capitalistas incorporando sistematicamente os padrões normativos ou simbólicos que medeiam esse processo.

A contracultura escolar, (re)construída na prática cotidiana dos *lads* (jovens com origem na classe operária que se diferenciam em relação à escola¹⁰⁸), elabora, a seu modo, elementos da cultura da classe operária: oposição à autoridade (e inversão dos valores associados a ela), machismo, rudeza, rejeição ao trabalho intelectual e valorização do trabalho manual, habilidade para “tirar um sarro” e “dar boas risadas” dos “outros”. A prática da contracultura escolar prepararia o jovem, de forma não-intencional, para o mundo do trabalho manual, pois haveria uma enorme afinidade entre ela e a cultura do chão-de-fábrica [*shopfloor culture*], com seu chauvinismo, dureza no trato, tentativa de ganhar controle informal sobre o processo de trabalho, etc.

¹⁰⁸ Diferenciação é “o processo através do qual a cultura de classe operária se manifesta criativamente como uma forma concreta dentro de uma instituição particular e se separa dessa instituição ainda que seja influenciada por ela... Diferenciação é o processo através do qual as trocas típicas esperadas dentro do paradigma intelectual institucional formal são reinterpretadas, separadas e discriminadas com respeito aos interesses, significados e sentimentos da classe operária.” (WILLIS, 1977, p. 63; tradução própria).

Segundo Willis, a contracultura escolar penetra a ideologia das sociedades capitalistas. Penetração cultural é um conceito que busca identificar “os impulsos dentro de uma forma cultural que se orientam para a penetração das condições de existência de seus membros e de suas posições dentro da ordem social.” (WILLIS, 1977, p. 120; tradução própria). Imbuídos da contracultura escolar, os *lads* não diferenciam entre as formas concretas de trabalho potencialmente disponíveis a eles, o que, de algum modo, revela a real natureza do trabalho na estrutura da produção capitalista moderna: “a lógica interna do capitalismo é que todas as formas concretas de trabalho são padronizadas na medida em que todas contêm o potencial para exploração de trabalho abstrato... É isso o que liga os diferentes ramos da produção e formas de trabalho e torna a forma concreta de trabalho, e o uso específico de suas propriedades, dependente de seu *status* como trabalho abstrato.” (Ibid., pp. 133-4; tradução própria).

Os efeitos potencialmente revolucionários das penetrações culturais realizadas pela contracultura escolar são parcialmente bloqueados por limitações diversas. Há duas grandes limitações analisadas por Willis: a divisão entre trabalho manual e mental e a divisão de trabalho entre homens e mulheres. A rejeição da escola implica uma rejeição da atividade mental em geral e do individualismo. De algum modo, a contracultura escolar diferencia entre a lógica dos interesses coletivos e a lógica dos interesses individuais. Se o sucesso escolar pode elevar a probabilidade de ascensão social para um *indivíduo* de classe operária, ele não pode garantir o mesmo para a classe como um todo. Assim, “para o *indivíduo* de classe operária mobilidade nessa sociedade pode significar algo. Alguns indivíduos da classe operária ‘têm sucesso’, e qualquer indivíduo em particular pode aspirar a isso. Para a classe ou grupo em seu próprio nível, no entanto, mobilidade não significa nada. A única mobilidade verdadeira nesse nível seria a destruição da sociedade de classes.” (Ibid., p. 128; tradução própria). A

associação entre individualismo, escola e atividade mental produz uma divisão, no plano simbólico, entre trabalho manual e trabalho mental, obscurecendo a natureza comum a essas formas concretas de trabalho sob condições capitalistas.

A outra grande divisão, entre o mundo masculino e o mundo feminino, é (re)produzida dentro da contracultura escolar. O *sexismo* dessa cultura reflete em parte a cultura operária mais ampla, pois esta serve como fonte de referenciais simbólicos para os *lads* no processo de diferenciação em relação à escola. Através da articulação entre a estrutura patriarcal e a divisão entre trabalho mental *versus* trabalho manual, ocorre uma *valoração inversa* dos termos na contracultura escolar (e na cultura operária), que inverte os valores da ideologia dominante. Enquanto, na sociedade mais ampla, o trabalho mental é mais valorizado que o trabalho manual devido às maiores recompensas materiais e simbólicas associadas a ele, entre os *lads* (e na classe operária de forma mais ampla), “o trabalho manual é associado à superioridade social da masculinidade, e o trabalho mental com a inferioridade social da feminilidade. Particularmente, o trabalho manual é imbuído de natureza e tom masculinos que o torna positivamente expressivo de algo mais do que o foco intrínseco no trabalho.” (WILLIS, 1977, p. 148; tradução própria). Nessa conjunção, o trabalho manual torna-se “domínio e uma forma de eleição” (Ibid., p. 149; tradução própria). Assim, enquanto os *lads* tentam se afirmar através do trabalho manual, as classes superiores podem celebrar sua superioridade através das mais altas recompensas associadas ao trabalho mental.

Para Willis, então, há um paradoxo fundamental no seio da contracultura escolar e da cultura operária mais amplamente, que explica, em grande medida, não só o fracasso escolar dos filhos da classe operária, mas também a reprodução das sociedades capitalistas. A dinâmica das penetrações culturais da contracultura escolar (que têm o potencial de revelar aspectos fundamentais das reais condições de existência da classe

operária sob o capitalismo) é parcialmente bloqueada por limitações associadas ao sexismo e à divisão entre trabalho manual e trabalho mental. Dessas penetrações parciais, resulta a valorização do trabalho manual como expressivo de características essencialmente masculinas e fonte de referenciais para a construção da identidade e auto-estima. Por isso, a aplicação da força de trabalho a tarefas manuais [*manual giving of labour power*] é percebida enquanto libertação, transcendência e eleição, quando, de fato, significa a inserção em relações de exploração e opressão.

A importância do estudo de Willis reside, assim, na tentativa de incorporar sistematicamente o componente da voluntariedade da ação. Ao investigar os padrões simbólicos que medeiam a reprodução da classe operária e das sociedades capitalistas de forma mais ampla, Willis nos mostra como os filhos da classe operária, livre e entusiasticamente, adentram posições subordinadas na estrutura de classes das sociedades capitalistas porque infundem o trabalho manual de significados positivos, embora essa escolha resulte, objetivamente, em um provável “aprisionamento” a posições relativamente precárias e inferiores no sistema de produção capitalista. Enfim, vê-se, no modelo explicativo de Willis, atores sociais esforçando-se por moldar o ambiente externo segundo padrões normativos inscritos em sistemas simbólicos.

A meu ver, os estudos de Pierre Bourdieu e Basil Bernstein sobre o fracasso e sucesso escolar tentam, de forma semelhante, incorporar os componentes normativos da vida social: Bourdieu menciona as disposições (inscritas no *habitus*) do agente para se apropriar dos bens culturais legítimos e para decifrar a comunicação pedagógica, disposições que estão desigualmente distribuídas entre as camadas sociais, sendo mais prováveis entre as frações de classe dominantes (grandes empregadores, quadros superiores, profissionais e intelectuais); Bernstein argumenta que o controle do código elaborado pelas crianças eleva as chances de sucesso na escola, sendo mais provável

entre famílias de “classe média” devido à estrutura de relações sociais típica a essa camada social.

Contrariamente ao pensamento positivista – que concebe a teoria como um espelho da realidade – Alexander (1998) argumenta que a teoria sobredetermina os dados, especialmente nas Ciências Sociais, em que o discurso – em comparação com a explicação – ocupa um lugar central. Por discurso, o autor se refere a modos de argumentação que são mais especulativos e generalizantes do que o pensamento científico “normal”. Enquanto este enfoca evidências empíricas, lógicas dedutivas e indutivas, explicações através de leis gerais e métodos para verificação de hipóteses, o discurso envolve a argumentação lógica [*logical reasoning*], quer dizer, enfoca mais a argumentação ou raciocínio do que propriamente a experiência imediata, concreta. A sobredeterminação dos dados pela teoria implica que a teoria é capaz de organizar e selecionar os dados de forma a “provar” proposições acerca da realidade social. Além disso, proposições podem ser reelaboradas para “acomodar” fatos históricos “novos”, mantendo intacto o “núcleo duro” da teoria. No entanto, qualquer teoria social possui referências empíricas, quer dizer, ela tenta dar conta de processos sociais “reais”. O resultado disso é que as Ciências Sociais são fortemente disputadas: todo argumento empírico pode ser questionado à luz de considerações não-empíricas, abstratas ou metafísicas, e todo argumento teórico ou abstrato pode ser contestado por referência a evidências empíricas não-explicadas.

O ponto é que a capacidade de explicar fenômenos empíricos não é o único, nem talvez o principal, critério para avaliar uma teoria em relação a outras. Outro critério relevante é a capacidade de uma teoria de sintetizar elementos da realidade social, produzindo um esquema multidimensional de explicação (ALEXANDER, 1998). A meu ver, o modelo teórico do Programa de *Nuffield* fica mais distante do ideal de uma

teorização multidimensional da realidade social se comparado aos modelos teóricos construídos por Paul Willis, Pierre Bourdieu e Basil Bernstein. Na versão da teoria da ação racional do Programa de *Nuffield*, os componentes normativos da vida social não são incorporados à teorização, restando, por isso, atores sociais se orientando de forma utilitária em relação a um ambiente externo: a ordem social torna-se basicamente coercitiva, estruturando a ação segundo um sistema de oportunidades e restrições. Diferentemente do estudo de Paul Willis que mostra que o trabalho manual é escolhido por filhos da classe operária porque ele é infundido de significados positivos pela contracultura escolar (que reelabora temas da cultura operária mais ampla), nos estudos de classe do Programa de *Nuffield*, os filhos da classe operária “escolhem” cursos de ação que levam à vinculação ao trabalho manual porque não há outra escolha a ser feita: a vinculação ao trabalho manual não tem outro sentido que não o de minimizar os riscos de mobilidade descendente.

A unidimensionalidade da teorização do Programa de *Nuffield* impede de se captar, por isso, os modos como os padrões simbólicos medeiam os processos de reprodução social (como o fracasso ou o sucesso escolar). A meu ver, as evidências apresentadas neste estudo no que concerne à relação entre classe e cultura apontam para a relevância desses padrões simbólicos para a explicação da referida conexão e, mais amplamente, para a reprodução da estrutura de classes. Vimos que o volume de capital possuído pelo agente social, em termos sincrônicos e diacrônicos, é um dos fatores que afeta o engajamento cultural. A probabilidade de frequentar o cinema ou o teatro, e de ler livros e jornais se eleva com o aumento do nível de escolaridade e de renda do indivíduo, além de ser tanto maior quanto mais elevado o nível de escolaridade do pai e de sua posição ocupacional. O fato de o pai ser profissional ou administrador eleva em mais de seis vezes a chance de um indivíduo ser fortemente engajado em atividades

culturais do que de não ser engajado. A posição ocupacional do pai é, muito provavelmente, um fator que explica a maior ou menor disponibilidade de recursos acumulados no âmbito familiar, recursos esses que podem ser mobilizados para o consumo de bens culturais. Ressalte-se, ainda – e este é o ponto a destacar –, que a escolaridade do pai é um fator que afeta a probabilidade de engajamento cultural do filho independentemente dos outros fatores inseridos no modelo estatístico. Aí talvez possamos identificar um dos mecanismos pelos quais os componentes normativos medeiam a relação entre classe e cultura. Cabe supor que, quanto mais elevado o nível de escolaridade do pai, maior a probabilidade de que ele domine o código elaborado ou formal de linguagem e que possua as disposições para se apropriar da tradição cultural da sociedade. Esses códigos e disposições são, muito provavelmente, transmitidos aos filhos ao longo do processo de socialização. Vimos que esse processo varia segundo a posição relativa do agente no espaço social: aqueles com maior volume de capital tendem a valorizar a independência e determinação das crianças, ao invés da obediência e religião, valorizadas pelos agentes com menor volume de capital. A valorização da independência e determinação estimula, cabe supor, o uso de um código de linguagem elaborado entre as crianças, pois se espera que estas expressem intenções subjetivas mais frequentemente, além de diferenciarem mais claramente os referentes externos. Além disso, é provável que a valorização dessas qualidades nas crianças leve os pais a interagir mais frequentemente com elas no uso do tempo livre. Em suma, embora os dados sejam limitados para verificar algumas dessas hipóteses, as evidências encontradas sugerem que há um processo de transmissão de capital cultural que afeta as chances de sucesso escolar e a probabilidade de consumo de bens culturais: disposições para o estudo, códigos culturais necessários à apreensão da comunicação pedagógica e, mesmo, um gosto pela cultura parecem estar desigualmente distribuídos entre os

indivíduos, sendo mais prováveis entre os agentes oriundos de famílias com maior volume de capital cultural ou, simplesmente, maior capital escolar. Por isso, é provável que o capital cultural seja um fator que estrutura, segundo uma lógica própria, as escolhas dos agentes no campo cultural e, possivelmente, em outros campos sociais. Isso poderia explicar por que são os profissionais, além dos professores universitários, os que mais gastam com cultura e educação.

Concluindo: (Re)definindo as fronteiras de classe na sociedade brasileira

Como argumentei na introdução a este estudo, o principal eixo que estrutura o campo de análise de classes atualmente é um que opõe, de um lado, as abordagens que enfocam a construção de esquemas de posições de classe com base em critérios objetivos definidos *a priori* pelo pesquisador e, de outro, abordagens que tomam as classes como possíveis coletividades sociais, enfocando as práticas classificáveis e classificatórias dos agentes sociais e os modos como estas demarcam fronteiras simbólicas e sociais. Os estudos de classe vinculados ao Programa de *Nuffield* e ao empreendimento neomarxista de Erik Olin Wright se enquadrariam no primeiro tipo de abordagem. Wright diferencia localizações de classe com base nas relações de propriedade de ativos produtivos. Os autores vinculados ao Programa de *Nuffield* diferenciam posições de classe conforme as relações de emprego típicas a grupos ocupacionais distintos. Embora empregando modelos teóricos distintos, essas perspectivas analíticas definem critérios objetivos similares para captar as principais divisões sociais geradas no âmbito do mercado e/ou da produção, essencialmente propriedade dos meios de produção, qualificação e hierarquia organizacional.

No Brasil, a análise de classes (e, mais amplamente, de estratificação social) acompanhou, mesmo que fora de compasso e com menor intensidade, a emergência de novas perspectivas analíticas.¹⁰⁹ Inicialmente, os estudos se voltaram para a construção de escalas de *status* socioeconômico.¹¹⁰ Em um estudo de Pastore e Silva (2000), por exemplo, os autores constroem uma escala de *status* socioeconômica baseada nos níveis

¹⁰⁹ GUIMARÃES (1999) faz um excelente balanço da literatura brasileira sobre estratificação social e análise de classe.

¹¹⁰ Os estudos que enfocam a construção de escalas de *status* têm sua origem nas ciências sociais norte-americanas, mais especificamente na teoria funcionalista (entre outros, Blau & Duncan, 1967; Treiman, 1977).

de escolaridade e rendimento dos indivíduos que ocupam uma determinada ocupação. Com base nessa escala, os autores investigam o processo de mobilidade social na sociedade brasileira, enfocando as possíveis mudanças nesse processo em períodos distintos da história dessa sociedade.

Diferentemente, os estudos de classe mais recentes no Brasil tentam geralmente se enquadrar naquilo que os pesquisadores de *Nuffield* denominaram de perspectiva *classe-estrutural* [*class structural*]. Nas escalas de *status* ocupacional, argumentam tais autores, as ocupações tendem a ser hierarquizadas segundo critérios relacionados com a percepção de prestígio dos membros de uma ocupação, seus rendimentos e/ou escolaridade típicos, etc. O problema é que não raro as ocupações que ocupam posições próximas nessas escalas se localizam em partes bem distintas da divisão social do trabalho, compartilhando nada mais do que essa percepção de prestígio (subjéctiva ou definida pelo pesquisador).¹¹¹ Ou seja, grupamentos ocupacionais tratados como equivalentes nessas escalas são geralmente afetados diferentemente por fatores econômicos, políticos e tecnológicos. Diferentemente, a perspectiva classe-estrutural tenta captar as relações sociais em que os indivíduos adentram por conta de suas posições no mercado de trabalho e unidades produtivas e os modos como tais relações conformam suas chances de vida. As posições de classe são definidas com base em *relações de emprego* e, por isso, não podem ser claramente ordenadas em uma escala hierárquica (ERIKSON; GOLDTHORPE, 1992).

Em um desses estudos, Scalon (1999) constrói um esquema de estratos sociais aos moldes dos estudos iniciais do Programa de *Nuffield*, quer dizer, com base na situação de mercado e de trabalho típica de grupamentos ocupacionais. Como sublinha a autora, “a classificação aqui utilizada não pode ser vista como uma hierarquia de prestígio, mas

¹¹¹ Além disso, tais escalas de prestígio não revelariam um consenso social acerca da distribuição recompensas materiais e simbólicas. Ao invés, elas expressariam a percepção sobre os níveis típicos de rendimento e escolaridade de indivíduos em diferentes ocupações (GOLDTHORPE; KEITH, 1974).

sim como uma classificação na qual são reunidos na mesma categoria trabalhadores que compartilham situações de mercado e de trabalho semelhantes; assim, a classificação dos estratos está inscrita num contexto relacional, uma vez que se encontram posicionados uns em relação aos outros.” (SCALON, 1999, p. 51). A construção do esquema de classes, portanto, obedece a critérios objetivos, teoricamente informados e definidos *a priori* pela pesquisadora: “A definição [dos] estratos baseia-se fundamentalmente em elementos que aparecem como relevantes para ao mesmo tempo exprimir e capturar as características da mobilidade e da estrutura social brasileiras.” (Ibid., p. 52)

A autora parte de uma classificação produzida por Silva (1992), em que as 342 ocupações da PNAD de 1988 são agrupadas em 18 categorias ocupacionais. Tal agrupamento é feito considerando as típicas posições de mercado e de trabalho das ocupações, incluindo, para tanto, as dicotomias urbano-rural, trabalho manual e não-manual, trabalho qualificado e não-qualificado, além do grau de autonomia e de controle sobre o processo de trabalho. Por razões metodológicas e operacionais associadas à investigação da mobilidade social, a autora deriva um esquema de estratos sociais combinando categorias da classificação proposta por Valle Silva. Para estabelecer critérios de combinação, a autora emprega, inicialmente, uma análise de *cluster*, que permite reunir tais categorias ocupacionais segundo os níveis de renda e de educação de seus ocupantes. Tais critérios são escolhidos porque, segundo a autora, eles são “fatores causais dos quais derivam, em grande medida, a situação de mercado e de trabalho inscritas em cada grupo ocupacional.” (SCALON, 1999, p. 60) Em seguida, a autora emprega modelos *log-lineares* para investigação da mobilidade total, com o objetivo de captar os padrões de mobilidade entre os agregados ocupacionais. O emprego dessa técnica estatística tem por objetivo testar “a homogeneidade das origens

em sua distribuição pelas diversas categorias de destino, e a homogeneidade de cada categoria de destino em relação à origem dos indivíduos que as compõem.” (Ibid., p. 67) Com isso, é possível testar a “robustez” das combinações obtidas pela análise de *cluster* com base na educação e renda dos ocupantes dos agregados ocupacionais.

As evidências obtidas no estudo apontam para uma separação entre agregados ocupacionais vinculados ao trabalho manual, de um lado, e aqueles vinculados ao trabalho não-manual, de outro. Entre as categorias ocupacionais não-manuais, diferenciam-se profissionais, administradores e gerentes (em cargos de direção e execução), e trabalhadores não-manuais de rotina, categoria que inclui ocupantes de funções de escritórios e de funções não-manuais rotineiras. Os supervisores e técnicos de trabalho manual são aí incluídos, pois estes teriam situações de trabalho e de emprego mais próximas àquelas dos trabalhadores não-manuais de rotina do que dos trabalhadores manuais em geral. Entre as categorias ocupacionais vinculadas ao trabalho manual, incluem-se trabalhadores qualificados e não-qualificados (da indústria e dos serviços). Há, ainda, as categorias dos proprietários empregadores, dos proprietários por conta-própria, dos empregadores rurais e, por fim, dos empregados rurais. Ao todo, são distinguidos nove estratos sociais.

Tabela 1 – Esquema de posições de classe de Scalon

1	Profissionais
2	Administradores e gerentes
3	Proprietários empregadores
4	Não-manual de rotina
5	Proprietários por conta própria
6	Manual qualificado
7	Manual não-qualificado
8	Empregadores rurais
9	Empregados rurais

Fonte: Scalon (1999, p. 71)

Em seu estudo mais recente sobre posições de classe e chances de vida, Ribeiro constrói um esquema de posições de classe informado pela perspectiva analítica

neoweberiana. Nessa perspectiva, segundo o autor, “as classes sociais devem ser estabelecidas pelas condições de emprego e mercado em que os trabalhadores se encontram.” (RIBEIRO, 2007, p. 106) Por isso, os indivíduos são alocados a distintas posições de classe com base no *status* empregatício (empregador, empregado ou autônomo) e nas relações de emprego típicas a diferentes grupamentos ocupacionais. Além disso, esse esquema busca se adequar a algumas exigências metodológicas e operacionais: “utilizo em esquema de classes que facilita comparações internacionais, não fere particularidades relativas a certas ocupações existentes no mercado de trabalho e é amplamente utilizado e conhecido por pesquisadores da área de estratificação social.” (Ibid., p. 106).

Segundo o autor, as alternativas existentes à perspectiva neoweberiana elaborada nos estudos vinculados ao Programa de *Nuffield* são inadequadas especialmente do ponto de vista metodológico e operacional. Tanto a perspectiva neomarxista de Olin Wright quanto a perspectiva neodurkheimiana de David Grusky seriam inadequadas por não permitirem comparações internacionais e por serem de difícil operacionalização¹¹². Por isso, diz o autor, “diante de tais dificuldades práticas de implementação dos esquemas neo-marxista e neo-durkheimiano, a abordagem weberiana parece ser a mais adequada para a análise da mobilidade social no Brasil.” (Ibid., p. 110) Essa abordagem permite classificar os dados brasileiros mais facilmente, permite fazer comparações internacionais e é mais clara em relação aos pressupostos teóricos do esquema de posições de classe.

Os critérios para diferenciação de posições de classe definidos no Programa de *Nuffield* não permitiram captar adequadamente algumas particularidades do funcionamento do mercado de trabalho na sociedade brasileira. Como ressalta Ribeiro,

¹¹² Para o tipo de análise de classe proposta no campo neodurkheimiano, ver GRUSKY; SORENSEN, 1998; GRUSKY; GALESCU, 2005.

tal esquema foi “desenhado para a análise da mobilidade social em sociedades de industrialização avançada.” Por esse motivo, esse esquema “faz muitas distinções entre as classes médias de trabalho não-manual e poucas distinções entre as de trabalhadores manuais, tornando-se, assim, inadequado para o estudo pormenorizado da mobilidade social no Brasil, onde existem muitas diferenças importantes entre os trabalhadores manuais.” (RIBEIRO, 2007, p. 124). Por isso, o autor acrescenta algumas subdivisões baseadas na distinção entre setores modernos e tradicionais da indústria e entre os setores de serviços e da indústria: “tais separações parecem ser extremamente importantes na economia brasileira, que se modernizou sem acabar por completo com formas tradicionais de emprego.” (Ibid., p. 125). Resulta, por isso, um esquema de dezesseis posições de classe, em sua versão mais desagregada.

Tabela 2 – Esquema de posições de classe (versão mais desagregada) de Ribeiro

I	Profissionais e Administradores – nível alto
II	Profissionais e administradores – nível baixo
IIIa	Trabalhadores não-manuais de rotina – nível alto
IIIb	Trabalhadores não-manuais de rotina – nível baixo
IVa	Pequenos proprietários – empregadores
IVb	Pequenos proprietários – sem empregados
V	Técnicos e supervisores de trabalho manual
VIa	Trabalhadores manuais qualificados – indústria moderna
VIb	Trabalhadores manuais qualificados – indústria tradicional
VIc	Trabalhadores manuais qualificados – serviços
VIIa2	Trabalhadores manuais não-qualificados – indústria moderna
VIIa1	Trabalhadores manuais não-qualificados – indústria tradicional
VIIa4	Trabalhadores manuais não-qualificados – ambulantes
VIIa3	Trabalhadores manuais não-qualificados – serviços domésticos
IVc1	Pequenos proprietários rurais – com empregados
VIIIb	Trabalhadores manuais rurais

Fonte: Ribeiro (2007, p. 122).

Diferentemente dos autores vistos anteriormente, Santos (2002) constrói um esquema de localizações de classe baseado na perspectiva analítica de Olin Wright, mas – como nos casos dos estudos anteriores – considerando as particularidades da estrutura

social brasileira e as limitações das bases de dados existentes. Segundo o autor, a perspectiva de Wright permite investigar o “plano micro das *localizações* de classe dentro de *relações* de classe macroestruturais”, captando “os condicionamentos operantes sobre os agentes, ao fazerem escolhas e agirem no mundo.” (SANTOS, 2002, p. 67; grifos do autor). Além disso, o esquema analítico do autor é útil, argumenta Santos, para investigar a complexidade estrutural das sociedades capitalistas contemporâneas e sensível ao “amplo reordenamento da produção e do trabalho que se processa na atualidade.” (Id., Ibid.). Por fim, Santos sublinha que a perspectiva de Wright permite conectar “as noções de apropriação de ativos produtivos e de exploração”, além de incorporar “o papel da dominação na geração de diferenciações nas localizações de classe.” (Ibid., p. 68). Para “adequar” o esquema de Wright à realidade brasileira, Santos acrescenta algumas subdivisões no referido esquema para captar “diferenciações internas nas posições de classe de pequenos empregadores, auto-empregados e trabalhadores proletarizados... As diferenciações introduzidas internamente aos pequenos empregadores e auto-empregados urbanos se relacionam com a dimensão de controle de ‘ativos de capital’. Os trabalhadores proletarizados foram segmentados, considerando-se a relevância de determinados fatores associados ao tipo e ao setor de trabalho.” (Ibid., p. 78). Como resultado dessas operações, emerge um esquema com dezesseis localizações de classe, que inclui as categorias abaixo.

Tabela 3 – Esquema de localizações de classe (versão mais desagregada) de

Santos:

Ia	Capitalistas	Empregadores urbanos com 11 ou mais empregados; empregadores agrícolas com 11 ou mais empregados permanentes, ou empregadores agrícolas que empregam de 6 a 10 empregados permanentes e 6 ou mais empregados temporários.
Ib	Pequenos empregadores mais capitalizados	Empregadores urbanos com três ou mais empregados e cujo local de trabalho consiste em escritório, loja, oficina ou fábrica; empregadores agrícolas que contratam de três a dez empregados permanentes.
IIa	Pequenos empregadores menos capitalizados	Empregadores urbanos com 1 ou 2 empregados e sem local próprio de trabalho; empregadores agrícolas com 1, 2 ou nenhum empregado permanente.
IIIb	Auto-empregados especialistas	Profissionais autônomos qualificados
IIIc	Auto-empregados capitalizados	Autônomos com estabelecimento próprio
IIIa	Auto-empregados descapitalizados	Autônomos sem estabelecimento próprio
IV	Auto-empregados agrícolas	Produtores agrícolas por conta-própria
Va	Gerentes/supervisores credenciados	Gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e com curso superior completo
Vb	Gerentes/supervisores não-credenciados	Gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e com 14 anos ou menos de estudo
Vc	Empregados especialistas	Especialistas por título ou grupo ocupacional: ocupantes de profissões credenciadas e com qualificações escassas
VIa	Trabalhadores qualificados	Força de trabalho potencializada ou complexa (cinco anos ou mais de estudo)
VIb	Trabalhadores manuais da indústria e serviços	Trabalhadores vinculados ao trabalho manual
VIc	Trabalhadores não-manuais de rotina	Trabalhadores que executam trabalho não-manual de natureza elementar ou que exige formação educacional não-escassa
VI d	Trabalhadores não-manuais mais graduados	Trabalhadores que executam tarefas não-manuais que exigem alguma qualificação profissional, funções de confiança delegadas pelo empregador
VIe	Trabalhadores manuais agrícolas	Trabalhadores vinculados ao trabalho manual agrícola
VI f	Empregados domésticos	Trabalhadores vinculados à execução de serviços domésticos

Fonte: Santos (2002, p. 79-101).

O autor delinea os contornos da estrutura das classes sociais no Brasil agregando algumas dessas localizações de classe, possivelmente considerando interesses objetivos comuns derivados das relações de propriedade de ativos produtivos. As categorias dos capitalistas e dos pequenos proprietários mais capitalizados constituem a *burguesia*, os proprietários de ativos de capital. A *pequena burguesia urbana* é constituída pelas categorias dos proprietários empregadores menos capitalizados, auto-empregados

especialistas e auto-empregados capitalizados. Em seguida, encontra-se a *classe média assalariada*, formada por gerentes e supervisores credenciados e não-credenciados, além dos empregados especialistas. A chamada *classe trabalhadora “ampliada”* inclui os trabalhadores qualificados, trabalhadores manuais na indústria e serviços, trabalhadores não-manuais, trabalhadores agrícolas e empregados domésticos.¹¹³

Entre economistas, classe é geralmente entendida como faixas de renda. No entanto, alguns estudos nessa área estabelecem critérios para diferenciação de posições de classe enquanto agregados ocupacionais, o que se aproxima daquilo que é praticado na Sociologia. Em um desses estudos, Waldir Quadros (2003) argumenta que a estrutura social no Brasil pode ser dividida em quatro agregados ocupacionais. O esquema de posições de classe a seguir se assemelha àquele construído por Santos com base na perspectiva analítica neomarxista:

1. Uma *camada superior* formada por proprietários empregadores e profissionais que exercem trabalho altamente qualificado ou técnico (que empregam ou não outras pessoas);
2. Uma *camada intermediária* formada por proprietários de negócios familiares (geralmente proprietários por conta própria) e de trabalhadores (assalariados ou autônomos) que exercem ocupações técnicas e científicas de nível médio, ocupações vinculadas à defesa nacional e segurança pública e, por fim, tarefas de supervisão do trabalho manual;
3. Uma *camada trabalhadora urbana* formada por indivíduos vinculados ao trabalho não-manual de rotina ou ao trabalho manual na indústria ou serviços;

¹¹³ Os auto-empregados agrícolas possivelmente poderiam ser alocados à classe trabalhadora “ampliada”, pois, segundo Santos, eles constituem “o universo dos produtores camponeses e dos trabalhadores excluídos na esfera do mundo rural.” (SANTOS, 2002, p. 90).

4. Uma *camada agrícola* formada por aqueles vinculados à pequena agricultura familiar e trabalhadores agrícolas.

Embora empregando modelos teóricos distintos, tais esquemas de posições de classe ou de estratos se assemelham sob dois aspectos distintos. Em primeiro lugar, todos eles empregam modelos *dedutivos* em que são utilizados critérios objetivos definidos *a priori* pelo pesquisador para estabelecer as principais fronteiras ou divisões sociais que emergem do funcionamento do mercado de trabalho e/ou da esfera produtiva e que, possivelmente, impactam sobre fenômenos sociais diversos.

Como vimos, os estudos de classe alinhados à perspectiva analítica neweuberiana diferenciam posições de classe em termos das situações de trabalho e de mercado ou das relações de emprego típicas a determinados agregados ocupacionais. Com base nesses critérios, tais estudos sublinham que as principais fronteiras de classe na sociedade brasileira se localizam nas dicotomias entre o setor rural e o setor urbano, e entre trabalho manual e trabalho não-manual. Além disso, as ocupações são distinguidas em termos do nível de qualificação e do grau de autonomia tipicamente associados ao exercício das tarefas de trabalho. Tais fronteiras de classe captariam as principais divisões geradas no âmbito do mercado, divisões essas que explicam os diferenciais de chances de vida em nossa sociedade (ex.: probabilidade de obtenção de ganhos materiais crescentes e de promoções ao longo da carreira, probabilidade de entrar em situação de desemprego, condições de vida, oportunidades de mobilidade social, etc.). Em linhas gerais, esses estudos distinguem uma camada de profissionais e administradores, inseridos em relações de emprego e/ou situações de emprego e de trabalho relativamente privilegiadas; uma camada composta de trabalhadores vinculados ao trabalho não-manual de rotina, posições que envolvem níveis menos elevados de

autonomia e qualificação na execução das tarefas de trabalho; uma camada formada de pequenos proprietários, com ou sem empregados; uma camada de trabalhadores vinculados ao trabalho manual, caracterizada por relações de emprego em que predominam níveis relativamente reduzidos de autonomia e que exigem qualificações menos escassas; por fim, uma camada de trabalhadores e empregadores rurais, estes basicamente compostos de auto-empregados agrícolas. Sublinha-se que tais fronteiras permitem revelar mais claramente os diferenciais de chances de vida que emergem do funcionamento do mercado.

No estudo de Santos, mais alinhado à perspectiva analítica de Olin Wright, as fronteiras de classe são definidas com base nas relações de propriedade de ativos produtivos. A principal divisão social baseia-se nas relações de propriedade de ativos de capital, opondo proprietários desses ativos a não-proprietários. Outros dois tipos de divisão emergem das relações de propriedade de ativos de organização e qualificação: em um caso, opõem-se gerentes e supervisores, de um lado, a não-gerentes ou não-supervisores, de outro; em outro, opõem-se trabalhadores especialistas ou qualificados, de um lado, a não-especialistas ou não-qualificados, de outro. Tais fronteiras tentam captar as possíveis oposições em termos de interesses objetivos que emergem das relações de produção.

Outro aspecto sob o qual tais esquemas se assemelham se refere aos critérios utilizados para diferenciação das posições de classe: relação com os meios de produção, qualificação e organização (autonomia) são critérios importantes tanto na perspectiva neoweberiana quanto na perspectiva neomarxista que informam os estudos de classe nas Ciências Sociais brasileiras. Por isso, as fronteiras de classe definidas em tais estudos se sobrepõem em alguma medida.

Ao invés de utilizar um modelo dedutivo para a construção da estrutura de classes na sociedade brasileira, modelo em que são definidos critérios objetivos *a priori* pelo pesquisador que informam onde se localizam as fronteiras de classe, este estudo utiliza um modelo *indutivo*, em que as referidas fronteiras são traçadas a partir da observação das práticas dos agentes sociais. Este modelo permite incluir a *cultura* – entendida como o conjunto de práticas e escolhas de consumo dos agentes sociais em domínios diversos da vida social – como um fator central à constituição das relações de classe. As escolhas de consumo expressam distintos padrões – valores, normas, códigos, classificações – que são diferenciados – esta é a hipótese neste estudo – segundo a classe e idade. Como sublinham BENNETT et al. (2009), “a cultura não é simplesmente um complemento às posições de classe cuja lógica é dada pelas relações econômicas representadas sob a forma de uma estrutura de classes ocupacionais. [Ao invés], ela tem que ser levada em conta para explicar como as posições de classe são constituídas e onde as linhas de divisão entre as classes devem ser traçadas.” (Ibid., p. 2; tradução própria). A meu ver, esse modelo é mais adequado para a investigação do processo de formação de classes enquanto possíveis coletividades sociais que balizam a sociabilidade cotidiana, configurando estilos de vida. Por mais relevantes, do ponto de vista sociológico, que possam ser os critérios definidos pelo pesquisador para delinear as fronteiras de classe – e, de fato, as posições de classe assim construídas têm se mostrado bastante úteis na investigação dos diferenciais de chances de vida na sociedade brasileira – tais critérios podem não coincidir com aqueles mobilizados pelos agentes sociais em sua prática cotidiana. Consequentemente, os critérios objetivos definidos pelo pesquisador nos estudos de classe no Brasil examinados anteriormente podem não captar as fronteiras reais (simbólicas e/ou sociais) que separam os agentes sociais em domínios diversos da vida social.

Este estudo tenta ultrapassar restrições usuais no campo da análise de classe – referentes ao reduzido escopo de aplicabilidade do conceito de classe – mostrando que as classes conformam padrões de sociabilidade, configurando estilos de vida. Para tanto, este estudo investigou inicialmente as oposições que possivelmente estruturam o espaço dos estilos de vida (espaço simbólico) na sociedade brasileira. A Análise de Correspondências permitiu revelar a existência de um conjunto de oposições simbólicas que marcam diferentes estilos de vida. A análise dos dados da POF revelou a existência de alguns conjuntos de oposições simbólicas articuladas em torno de um único eixo, indicando, com toda probabilidade, uma homologia entre elas. Vimos que essas oposições dizem respeito à distância à necessidade, à posse de bens materiais (especialmente de bens duráveis) e engajamento em práticas culturais, de lazer e de cuidados de si. A análise dos dados da RMBH com base na referida técnica permitiu revelar padrões de escolha distintos, mas parcialmente convergentes com aqueles descritos anteriormente. Em um eixo do espaço simbólico identificado com base nos dados desse banco, observam-se oposições nas escolhas referentes à posse de bens materiais (especialmente de bens duráveis), ao engajamento em práticas culturais e de lazer, ao engajamento político e, por fim, a orientações normativas frente a questões morais. De forma similar, é provável que tais oposições sejam homólogas, pois se articulam todas ao longo do mesmo eixo: cabe supor que a posse de bens duráveis (inclusive tamanho das residências), o engajamento cultural (especialmente em atividades realizadas fora da residência), interesse por política e orientações normativas “liberais” frente a questões morais se articulem em estilos de vida. Outro conjunto de oposições pôde ser revelado com base na observação do segundo eixo do referido espaço simbólico, oposições em torno do engajamento em atividades de lazer que se dão no contexto da vizinhança ou do bairro e/ou marcadas pela “cultura de massas”.

A seguir, identificamos as posições dos indivíduos nesses mapas simbólicos e os caracterizamos segundo seus perfis “demográficos” (renda, educação, grupamento ocupacional, idade, sexo, etc.). As evidências empíricas indicaram que a classe é um fator que conforma as práticas sociais. As categorias ocupacionais, além das modalidades de renda e escolaridade, apresentaram padrões de distribuição bem definidos nos espaços simbólicos. A distribuição das variáveis “demográficas” no plano simbólico permite revelar os princípios de organização das práticas dos agentes e, de forma mais geral, dos estilos de vida. Isso nos remete à noção de espaço social. Como vimos, com essa noção, Bourdieu pretende representar o mundo social como um espaço multidimensional, “na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto de propriedades que atuam no universo social considerado, quer dizer, apropriadas a conferir, ao detentor delas, força ou poder neste universo.” (Ibid., 2005b, pp.133-4). Segundo o autor, as propriedades atuantes do espaço social correspondem às diferentes espécies de capital que ocorrem nos diferentes campos, especialmente capital econômico e capital cultural. A posição relativa dos agentes no espaço social é definida com base no volume e composição do capital: estas são as propriedades fundamentais que explicariam os padrões de consumo observados no plano simbólico. Neste estudo, as evidências apontam para a existência de princípios parcialmente distintos de organização das práticas dos agentes sociais na sociedade brasileira. Um deles corresponde ao *volume global de capital*, econômico e cultural, apreendido em termos sincrônico e diacrônico. O capital se refere a um trunfo, que eleva as chances de ganho dos agentes em campos sociais diversos. As posições relativas dos agentes na distribuição do capital são indicadas por grupamentos ocupacionais, pois as ocupações são os principais mecanismos de acumulação de capital em sociedades capitalistas. Ademais, a probabilidade de entrada em uma dada ocupação

ou posição no mercado depende da quantidade de capital acumulado pelo agente. Dizer que o volume do capital (cultural e econômico) é um princípio importante de organização das práticas sociais implica que a probabilidade dos agentes de se apropriarem dos objetos socialmente disponíveis é conformada pela posição relativa do agente na distribuição do capital (por exemplo: a apropriação da tradição cultural da sociedade depende da familiarização com essa tradição no seio da família e no sistema escolar). A diacronia aponta para a importância da trajetória (enquanto modo de apropriação do capital) para a conformação das práticas sociais. Vimos, por exemplo, que os profissionais “estabelecidos” ocupam uma posição claramente distinta no espaço simbólico do que os profissionais ascendentes: aqueles têm maior probabilidade de se engajarem em práticas culturais, se interessarem por política e se orientarem de forma mais liberal em relação a questões morais do que os profissionais de “primeira geração”. Entre os profissionais “estabelecidos”, é provável que a familiarização precoce em práticas culturais (por meio do incentivo e, mesmo, participação direta dos pais) leve à formação de um “gosto pela cultura”, orientando o agente para o consumo de bens e práticas culturais mais frequentemente.

A idade é outro princípio que conforma as práticas dos agentes, independentemente do primeiro princípio mencionado anteriormente, o que sugere, contrariamente aos argumentos de Bourdieu, que a idade não é um princípio secundário de organização das práticas, quer dizer, que conforma aquelas simplesmente pela mediação da posição do agente no sistema de distribuição de capital. Ao invés, vê-se que os mais jovens tendem a se engajar em atividades culturais mais frequentemente que os mais velhos, especialmente em atividades que ocorrem no contexto da vizinhança ou do bairro, como ir a praças, à casa de amigos ou a festas, e que são influenciadas pela cultura de massas, como ouvir rádio por várias horas ao longo do

dia.¹¹⁴ É provável que o gênero seja outro fator que conforma as práticas sociais segundo uma lógica própria, embora os dados utilizados não permitam investigar desse fenômeno. Há, ainda, evidências que sugerem a importância da composição ou estrutura do capital para a conformação de estilos de vida (voltarei a isso adiante).

Como ressaltai anteriormente, a AMC constrói os espaços simbólicos com base nas relações mútuas das modalidades de consumo ou de outro tipo utilizadas no estudo. Ou seja, inicialmente, a AMC não pressupõe nenhum tipo de causalidade que explica as tomadas de posição no plano simbólico. Uma vez construídos os espaços simbólicos, é possível posicionar os indivíduos relativamente uns aos outros com base no conjunto de respostas às modalidades utilizadas. Além disso, podemos caracterizá-los segundo seus perfis e agrupá-los em torno de elipses traçadas ao redor do ponto médio das categorias “demográficas”. O formato, extensão e posição das elipses revelam como os indivíduos, caracterizados segundo um dado perfil, estão posicionados relativamente uns aos outros no plano simbólico em termos de suas práticas (quer dizer, das escolhas nos domínios da prática apreendidas através das modalidades de consumo), além do grau de homogeneidade de uma categoria em termos das escolhas de seus “membros”. Mais fundamentalmente, a observação das posições e formatos das elipses permite traçar as prováveis fronteiras simbólicas e sociais que separam conjuntos de agentes sociais com base em suas práticas.

Com base na observação da posição relativa e formato das elipses que agrupam as categorias ocupacionais (capítulo 2), cabe supor que a estrutura de classe da sociedade brasileira possua três grandes classes, posicionadas diferentemente ao longo do eixo que

¹¹⁴ Infelizmente, os dados não nos permitiram investigar essa questão mais profundamente. Para tanto, seria necessário que houvesse dados que revelassem o componente do gosto por diferentes bens culturais. Como mostra o estudo de Bennett et al. (2009), os mais jovens possuem um gosto que se orienta mais frequentemente para os bens da “cultura de massa”, enquanto, entre os mais velhos, predomina um gosto por bens culturais “estabelecidos”.

expressa o volume global de capital possuído pelos agentes sociais (em termos sincrônicos e diacrônicos).¹¹⁵

Na região “superior” do espaço, há uma classe *executivo-profissional*, composta por profissionais (entre os quais, incluem-se professores universitários), que exercem predominantemente ocupações credenciadas, administradores que ocupam cargos hierárquicos elevados (diretores, gerentes e supervisores) em organizações de grande e, talvez, de médio porte, e de grandes empregadores (e de médios empregadores mais capitalizados). O formato e posição relativa da elipse que agrupa os profissionais indicam que essa categoria é relativamente homogênea em termos das práticas de seus membros investigadas neste estudo (posses materiais, engajamento cultural, relação com o corpo e com a alimentação, criação dos filhos, interesse por política, etc.), uma vez que essa elipse se localiza predominantemente em um dos lados do espaço simbólico.

Diferentemente, as elipses que agrupam administradores e empregadores ocupam porções maiores do espaço – estendendo-se pelos dois lados do primeiro eixo – indicando que tais categorias são bastante heterogêneas em relação às práticas de seus membros. Tais diferenças no plano simbólico decorrem, provavelmente, das distintas trajetórias dos membros dessas categorias ocupacionais. No caso da categoria dos administradores, indivíduos em cargos hierárquicos superiores em grandes ou, mesmo, médias organizações são, com frequência, profissionais credenciados recrutados para funções que exigem maior responsabilidade decisória e que oferecem maior autonomia na execução de tarefas. Diferentemente, indivíduos em cargos gerenciais ou de supervisão em níveis hierárquicos inferiores são recrutados mais frequentemente de cargos não-gerenciais dentro da própria organização. Aqueles têm, portanto, maior

¹¹⁵ Caso fosse possível caracterizar os padrões de escolha dos agentes de forma mais minuciosa, é provável que pudéssemos encontrar divisões sociais mais sutis entre os agentes sociais, diferenciando as frações de classe.

capital cultural e econômico acumulado, além de maiores chances de acumular capital ao longo da vida e de transmiti-lo do ponto de vista intergeracional. Cabe supor que gerentes e supervisores em níveis inferiores estejam relativamente mais próximos aos trabalhadores não-manuais de rotina (além de técnicos e artistas) do que de administradores em níveis hierárquicos superiores. De forma semelhante, os empregadores podem ser distinguidos em termos de suas trajetórias sociais. Os grandes empregadores ou médios empregadores com alto nível de capitalização tendem a ter maior capital cultural e econômico (por ex.: maior escolaridade, credenciamento) do que pequenos empregadores.¹¹⁶ Caso os dados permitissem diferenciar os quadros administrativos e empregadores segundo o tamanho da organização e nível hierárquico, é provável que encontrássemos fronteiras simbólicas e, possivelmente, sociais separando indivíduos nessas categorias.¹¹⁷ Na verdade, o banco da RMBH permite diferenciar empregadores segundo o número de empregados (mais e menos do que 10 empregados). Como a amostra é relativamente pequena, uma subdivisão dos empregadores segundo o número de empregados resultaria em categorias muito pequenas.¹¹⁸ Por isso, escolheu-se utilizar a categoria de empregadores sem diferenciação em termos do número de empregados ao longo do estudo.

No entanto, de modo a verificar a hipótese anterior, pode-se realizar a referida diferenciação, estabelecendo como critério de distinção a existência de mais ou menos

¹¹⁶ De fato, dados da região metropolitana de Belo Horizonte indicam que, entre os empregadores com mais de 10 empregados, quase 38% têm, pelo menos, o ensino superior completo. Entre os empregadores com menos de 10 empregados, diferentemente, apenas 6% possuem esse nível de escolarização.

¹¹⁷ A POF permite diferenciar quadros administrativos médios (supervisores, gerentes) de quadros administrativos superiores (diretores, superintendentes, etc.). No entanto, não é possível diferenciá-los segundo o tamanho das organizações. Adicionalmente, a POF diferencia entre empregadores urbanos com mais e com menos de cinco empregados. Como tentei mostrar no capítulo 2, a análise dos dados desse banco com base na AMC não revelou padrões de escolha que distinguissem os indivíduos nessas categorias. Ao invés, as elipses que agrupam tais categorias ocupam posições relativas bastante similares no espaço. A meu ver, isso decorre da qualidade dos dados, que nos impediu de identificar os padrões de escolha dos agentes sociais de forma mais detalhada, revelando as fronteiras simbólicas sutis que os distinguem.

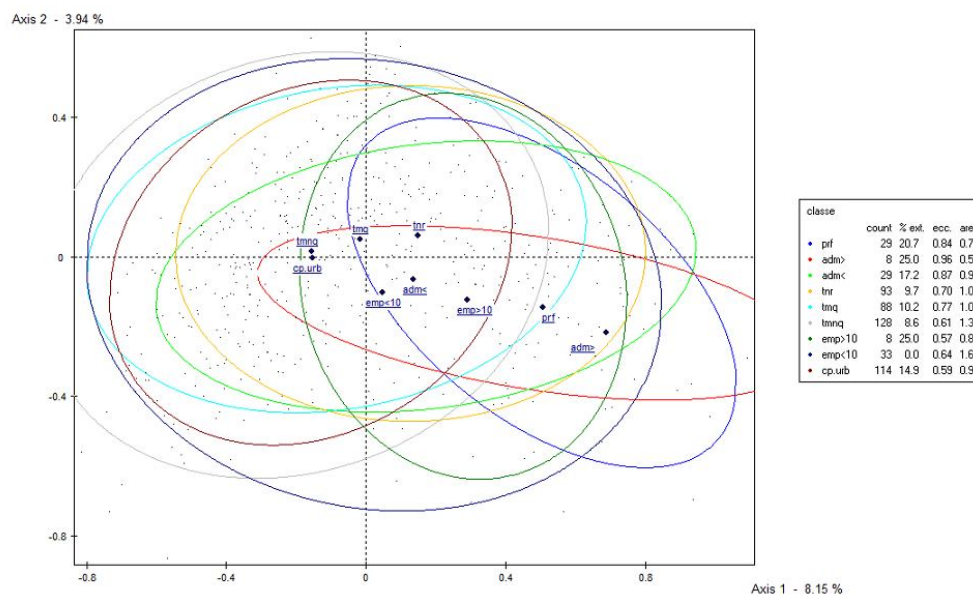
¹¹⁸ A literatura sobre Análise de Correspondências sugere que as categorias com frequências muitas reduzidas sejam agrupadas a outras, de modo que atinjam uma frequência de aproximadamente 5% (LE ROUX; ROUANET, 2004).

do que 10 empregados na empresa. Tem-se, então, uma categoria de empregadores com mais de 10 empregados (oito ao todo) e outra com menos de 10 empregados (33 ao todo). Por sua vez, os administradores podem ser diferenciados segundo a escolaridade e rendimento domiciliar, critérios que buscam apreender – de forma aproximada – uma diferenciação em termos de níveis hierárquicos. Assim, temos uma categoria de administradores com, no mínimo, ensino superior completo e com mais de 10 salários-mínimos mensais de rendimentos domiciliares (oito ao todo) e outra composta de administradores com escolaridade e rendimentos inferiores (29 ao todo).

Quando se projetam as categorias ocupacionais (com essas novas subdivisões) sobre o espaço simbólico construído com base nos dados da RMBH, vemos que os administradores mais escolarizados e com maior renda posicionam-se mais à direita do primeiro eixo que os demais administradores. De forma semelhante, os empregadores com mais de 10 empregados estão localizados mais à direita do referido eixo do que os empregadores com menos de 10 empregados.¹¹⁹ Essas posições relativas distintas no espaço simbólico indicam que as diferenciações feitas nas categorias dos administradores e empregadores são relevantes para revelar distintos padrões de consumo e, portanto, estilos de vida.

¹¹⁹ No caso do referido espaço simbólico, localizar-se mais à direita do primeiro eixo significa maior probabilidade de o indivíduo engajar-se em práticas culturais fora da esfera doméstica, de orientar-se de modo liberal em relação a questões morais, de expressar interesse por política e de possuir bens materiais escassos e valorizados (inclusive domicílios).

Figura 1 – Elipses agrupando as categorias ocupacionais no espaço simbólico (eixo 1 versus eixo 2):



Como se vê, as categorias se distribuem claramente ao longo do primeiro eixo, mas não do segundo, o que implica que tais diferenças podem ser explicadas pela operação de apenas um princípio de organização das práticas, que, como argumentei anteriormente, se refere ao volume global de capital possuído pelo agente.

No entanto, é bem provável que haja princípios adicionais de organização das práticas que distingam mais sutilmente os agentes posicionados especialmente na região “superior” do espaço. Em seu estudo sobre a sociedade francesa, Bourdieu argumentou que o volume global do capital e a composição do capital eram as propriedades mais fundamentais do espaço social, porque conformavam as práticas dos agentes mais fortemente do que qualquer outro princípio de diferenciação. Diferentemente, o estudo de Bennett et al. (2009) mostrou que a composição do capital não parece ser um princípio de diferenciação relevante das práticas sociais na sociedade britânica atual. Neste estudo, as evidências empíricas obtidas com a AMC apontam para uma conclusão

parcialmente semelhante a essa. Parcialmente porque este estudo não conseguiu revelar diferenças entre conjuntos de agentes – em termos de suas práticas sociais – com base na composição do capital social (é isso o que mostram os espaços simbólicos investigados aqui). No entanto, quando se observam mais detidamente os gastos (relativos e absolutos) com itens determinados (especialmente com cultura e bens materiais), encontramos uma clara diferenciação no seio da classe executivo-profissional, possivelmente apontando para a importância da composição do capital como um fator conformador das escolhas dos agentes sociais. As evidências da tabela abaixo indicam a existência de um padrão inverso de gastos entre as categorias ocupacionais alocadas à referida classe. Professores universitários e profissionais gastam mais (em termos absolutos e relativos) com cultura do que as demais categorias. Contrariamente, quadros administrativos (especialmente os quadros médios) e empregadores têm despesas materiais mais elevadas do que aqueles. Essa estrutura inversa de despesas expressa, possivelmente, diferenças na composição do capital possuído pelos agentes sociais, além da operação de diferentes mecanismos de distinção, baseados no capital econômico e no capital cultural. Quer dizer, é provável que professores universitários e profissionais reivindiquem distinção com base em suas práticas culturais mais frequentemente do que as demais frações da classe executivo-profissional, que se orientariam predominantemente para o consumo de bens duráveis valorizados. Pesquisas mais minuciosas que produzissem evidências qualitativas permitiriam avançar nosso entendimento acerca desse fenômeno.

Tabela 4 – Montante absoluto e relativo de despesas culturais e materiais:

	PRF	PROF.UNI	QAS	QAM	EMP>5	EMP<5
1. Cultura (R\$)	6475,94	7160,32	4973,10	3718,54	2827,57	4646,61
1. Cultura (%)	11,13	11,33	9,53	9,23	7,40	9,47
1.1 Leitura (R\$)	171,25	230,89	178,76	101,58	64,92	101,20
1.1 Leitura (%)	0,29	0,37	0,34	0,25	0,17	0,21
1.2 Cinema (R\$)	218,59	249,40	190,39	84,71	74,23	110,92
1.2 Cinema (%)	0,38	0,39	0,36	0,21	0,19	0,23
1.3 Educação (R\$)	3633,23	3761,93	2408,21	2108,87	1542,02	2706,32
1.3 Educação (%)	6,24	5,95	4,61	5,23	4,03	5,51
2. Gastos Materiais (R\$)	27820,92	28890,80	27207,95	23663,29	22588,79	24644,73
2. Gastos Materiais (%)	47,81	45,70	52,13	58,73	59,09	50,21
2.1 Habitação (R\$)	20226,67	22892,32	17280,19	18042,29	17129,18	16296,24
2.1 Habitação (%)	34,76	36,21	33,11	44,78	44,81	33,20
2.2 Veículos (R\$)	5857,57	3572,36	8369,12	4230,13	4007,16	6666,81
2.2 Veículos (%)	10,07	5,65	16,03	10,50	10,48	13,58

Fonte: POF

Notas: Gastos anualizados e deflacionados;

Legenda: PRF (profissionais); PROF.UNI (professores universitários); QAS (quadros administrativos superiores); QAM (quadros administrativos médios); EMP>5 (empregadores urbanos com mais de cinco empregados); EMP<5 (empregadores urbanos com menos de cinco empregados).

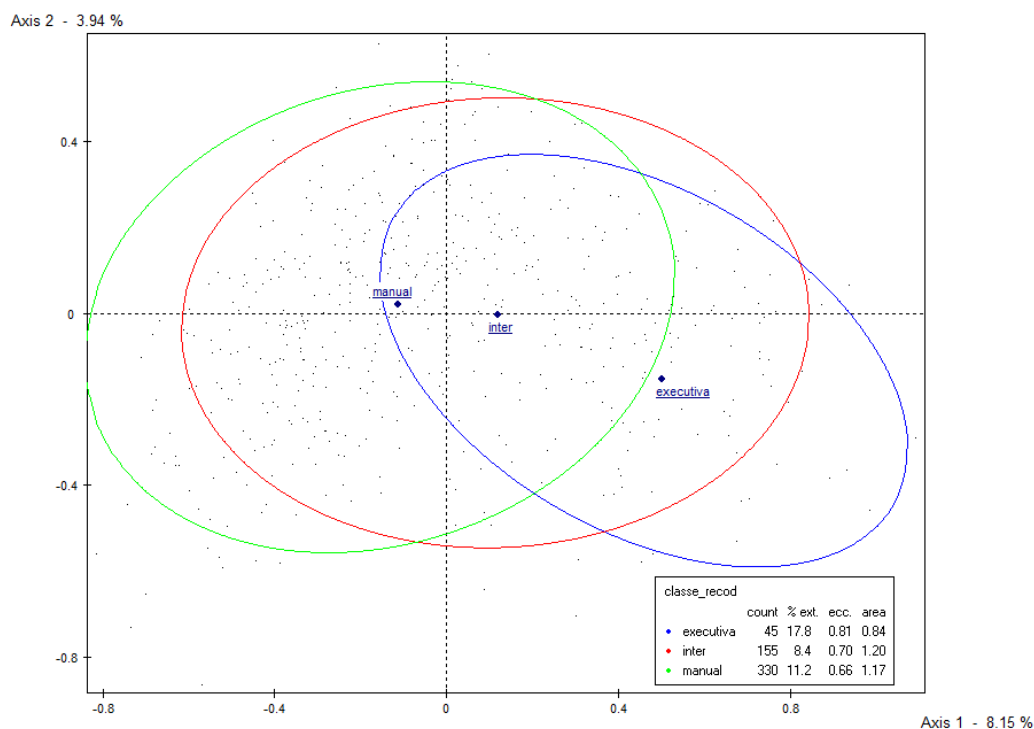
Na região intermediária do espaço, localizam-se pequenos empregadores ou médios empregadores menos capitalizados, administradores em níveis hierárquicos inferiores e/ou em organizações de pequeno porte (quadros médios), trabalhadores que executam trabalho não-manual de rotina, técnicos e professores (não-universitários).¹²⁰

Por fim, na região inferior do espaço, encontram-se as frações manuais, inclusive supervisores de trabalho manual, ao lado de trabalhadores qualificados, trabalhadores por conta-própria (e, possivelmente, pequenos empregadores pouco capitalizados), trabalhadores não-qualificados, e, por fim, trabalhadores por conta-própria e empregados agrícolas. Algumas subdivisões podem ser delineadas, especialmente entre os setores manuais mais qualificados e aqueles menos qualificados, e entre os setores urbanos e os rurais.

¹²⁰ Utilizando dados que permitam apreender mais detalhadamente os padrões de consumo e estilos de vida dos agentes sociais, é provável que encontremos frações claramente distintas nessa região do espaço social, diferenciando uma fração de professores e outros trabalhadores nas áreas da cultura e da saúde, uma fração de pequenos empregadores e administradores de níveis hierárquicos inferiores, e outra formada por trabalhadores de rotina e técnicos.

A estrutura de classes aqui definida se assemelha sob alguns aspectos com os esquemas de posições de classe definidos nos estudos citados no início deste capítulo, especialmente no que diz respeito à fronteira que separa trabalhadores vinculados ao trabalho manual e aqueles vinculados ao trabalho não-manual e à divisão dentro da camada de trabalhadores não-manuais. No entanto, há algumas diferenças importantes, essencialmente no que concerne ao posicionamento da camada de administradores: enquanto aqueles que ocupam cargos hierárquicos elevados (geralmente em grandes e médias organizações) são alocados aqui à classe executivo-profissional, aqueles em cargos gerenciais ou de supervisão em níveis hierárquicos inferiores (geralmente em organizações de menor porte) são alocados à classe intermediária.¹²¹ Nos esquemas neoweberianos, essas frações tendem a ser alocadas à “classe de serviços”. De forma similar, pequenos empregadores e médios empregadores menos capitalizados estão localizados, provavelmente, na região intermediária do espaço, enquanto que os grandes empregadores estão na região superior. Ao contrário dos esquemas neomarxistas, as evidências aqui não apontam para uma clara separação entre detentores de meios de produção, profissionais credenciados, e gerentes ou diretores. Ressalte-se que a delimitação dessa estrutura de classes se baseia na observação das práticas dos agentes sociais e nos modos como elas demarcam fronteiras nas relações sociais – o formato da estrutura de classes aqui sugerido é dependente, portanto, dos dados de consumo utilizados.

¹²¹ Ressalto que essa é uma diferenciação provável, uma vez que os dados não permitem fazê-la.

Figura 2 – Distribuição das classes sociais no espaço simbólico:**Notas**

1. Fonte: RMBH
2. Executiva: classe executiva-profissional (composta por profissionais, empregadores com mais de 10 empregadores e quadros administrativos com ensino superior e com renda de mais de 10 sm domiciliar per capita);
3. Inter: classe intermediária (composta por técnicos e trabalhadores não-manuais de rotina, quadros administrativos que não se enquadram nos critérios anteriores, e empregadores com menos de 10 empregados);
4. Manual: classe manual (composta de trabalhadores qualificados e não-qualificados, supervisores de trabalho manual).
5. Nota: Utilizo o banco da RMBH porque este permite diferenciar os empregadores mais adequadamente. O banco da POF diferencia empregadores com mais ou menos do que cinco empregados.

Talvez por conta da técnica estatística utilizada neste estudo, que tende a enfatizar as (possíveis) oposições existentes nos dados, foi possível caracterizar mais claramente a formação da classe executivo-profissional e da classe manual enquanto coletividades sociais do que a classe intermediária. A formação da classe executivo-profissional como coletividade social provavelmente configura estilos de vida com as seguintes características:

1. Apropriação de bens materiais escassos, especialmente de bens duráveis, como aparelhos de televisão, carros, computadores, aparelhos de DVD ou lava-louças, além de residências maiores (com mais cômodos, dormitórios e banheiros). A importância dessas modalidades para a organização do espaço simbólico indica que a apropriação de bens materiais é, provavelmente, um mecanismo de distinção relevante na sociedade brasileira, quer dizer, a posse de certos bens duráveis adquire valor simbólico com base no qual os agentes reivindicam distinção ou superioridade, estabelecendo fronteiras nas relações sociais;

2. Engajamento mais frequente em atividades culturais ou de lazer, especialmente aquelas realizadas fora da esfera doméstica, como visitas mais constantes ao cinema, teatro e restaurantes, etc. Vale ressaltar que tais modalidades contribuem de forma igualmente importante para a organização do espaço simbólico, o que indica que constituem mecanismos de distinção em nossa sociedade. Na verdade, é provável que o engajamento cultural e a apropriação material converjam sob vários aspectos, como, por exemplo, na prática de ir ao cinema de carro e comer fora após a sessão. Pesquisas qualitativas minuciosas poderiam investigar a provável relação entre o engajamento cultural e a formação de capital cultural e de capital social na sociedade brasileira;

3. Mobilização mais intensiva e frequente de práticas de modificação e manutenção do corpo (como a prática de esportes, a ingestão de alimentação mais “leve” e “saudável” ou o uso de serviços estéticos, etc.), que impõe níveis elevados de privação sobre o corpo. Na região “superior” do

espaço, o corpo encontra contextos mais numerosos de exposição e possibilidades mais amplas de valorização;

4. Interesse relativamente elevado por questões políticas, o que pressupõe capacidade para se apropriar desses temas e opinar sobre eles, capacidade essa adquirida, cabe supor, através da escolarização e da familiarização com esses temas na socialização familiar;

5. Orientações mais liberais em relação à criação dos filhos e questões morais, como o aborto ou o trabalho. No que concerne à criação dos filhos, vimos que as famílias da classe executivo-profissional se caracterizam por sistemas de controle que promovem a individualização da criança abrindo maior espaço para a negociação das expectativas de comportamento e, possivelmente, promovendo a interação mais frequente entre pais e filhos no uso do tempo livre.

Comparativamente, o processo de formação da classe manual como coletividade social se caracteriza pelos seguintes elementos:

1. Privação material relativa: os indivíduos nessa região do espaço estão geralmente privados dos bens materiais valorizados (mencionados anteriormente). Na verdade, quanto mais se desce a hierarquia social, maior o nível de privação em relação a bens básicos, como alimentação, vestuário, etc. Isso indica que os agentes localizados nessa região do espaço podem se constituir como “referentes negativos” nas disputas pela apropriação de bens materiais valorizados na sociedade;

2. Desengajamento cultural, como participação rara ou inexistente em atividades culturais ou de lazer (leitura, visitas a cinemas ou teatros, idas a restaurantes, etc.) realizadas especialmente fora da esfera doméstica, com exceção, talvez, do bar ou do boteco. As categorias manuais apresentam despesas relativamente mais elevadas com bares, e com bebidas como proporção dos gastos com alimentação fora. Esse padrão de gastos expressa, provavelmente, a disposição mais frequente desses indivíduos para entrar em relações de convivência indulgente e para evitar os formalismos. O contexto do bar ou boteco “popular” proporciona justamente informalidade e indulgência: raramente há garçons, pois os indivíduos “se servem” diretamente no balcão, evitando, portanto, a relação de *status* implicada no ato de servir e ser servido; o balcão ou a mesa de bilhar são os lugares de interação por excelência, pois as mesas raramente são utilizadas para delimitar fronteiras sociais; valoriza-se o ato de beber junto e de entrar em conversas “jocosas” das quais, em princípio, todos podem participar, etc. O oposto está implicado no ato de consumir uma refeição em um restaurante, do qual as camadas manuais estão largamente desengajadas. Em um restaurante (dependendo do tipo considerado), as formalidades tendem a se impor mais frequentemente aos agentes: as mesas delimitam mais claramente zonas de interação social que não podem ser ultrapassadas sem o consentimento alheio; a presença de garçons objetiva uma relação de *status* e supõe uma disposição dos participantes para “entrar” em tal relação. A meu ver, o desengajamento das camadas manuais em relação à prática da alimentação fora (e, de forma mais geral, de certas práticas culturais), especialmente quando se trata de refeições *a la carte* em restaurantes, tem a ver não apenas com a escassez de recursos financeiros, mas com a sensação desses indivíduos de se

“estar fora de lugar” em contextos de ação desse tipo, que exigem formas de controle mais rigorosas sobre o comportamento, em que prevalecem os formalismos, etc.¹²²

3. Relação com o corpo que incorpora o padrão cultural existente na sociedade e que, portanto, não apresenta traços distintivos. Nessa região do espaço, impõem-se níveis menores de privação sobre o corpo por conta de preocupações estéticas ou dietéticas. A apresentação do corpo segundo as normas sociais compartilhadas (que informam o uso do vestuário, a limpeza corporal, etc.) não se integra muito fortemente a outras práticas sociais, como a preocupação com uma alimentação “saudável” ou a prática de esportes;

4. Alienação política, que se expressa pelo reduzido interesse sobre questões políticas. Os indivíduos aí raramente leem ou conversam sobre política, além de não considerarem o aumento da participação da sociedade uma questão tão relevante;

5. Orientações mais “tradicionais” em relação à criação dos filhos e a questões morais. Nas famílias de classe manual, predominam sistema de controle posicional, em que se enfatiza a obediência a expectativas de comportamento delimitadas com base no *status* atribuído no seio familiar. Abre-se menor espaço para a individualização da criança e, por isso, tende a haver uma separação mais rigorosa entre o “mundo dos adultos” e o “mundo das crianças”, do que resulta, possivelmente, uma interação menos intensa entre pais e filhos no uso do tempo livre. Quer dizer, as crianças crescem “mais soltas”, dedicando uma parte maior do tempo livre para brincadeiras informais com seus pares.

¹²² De fato, como mostram as evidências qualitativas do estudo de Bennett *et al.* (2009), os indivíduos de classe manual não se sentem à vontade no cinema, especialmente por conta das regras que restringem o consumo de alimentos e proíbem o barulho excessivo, as conversas, etc. (Ibid., pp. 132-151).

Há muitas semelhanças entre a provável estrutura de classes na sociedade brasileira delineada neste estudo e aquela da sociedade britânica atual delineada no estudo de Bennett *et al.* (2009). Isso sugere, entre outras coisas, que, em sociedades capitalistas, há princípios similares de organização das práticas dos agentes sociais, especialmente o volume de capital possuído, indicado por meio de grupamentos ocupacionais. Isso não quer dizer, no entanto, que o modo como as práticas se articulam no plano simbólico sejam semelhantes. Em outros termos, embora os padrões que regulem as escolhas dos agentes possam ser semelhantes em sociedades diferentes (padrões que variam segundo a classe, idade, gênero, etc.), os domínios da prática não estão organizados da mesma maneira. Isso implica que os mecanismos de distinção não se baseiam na apropriação dos mesmos objetos. Por exemplo, na sociedade francesa, o consumo de formas culturais abstratas ou estabelecidas é uma prática altamente distintiva de conjuntos de agentes no plano simbólico. Isso não ocorre na sociedade norte-americana e é improvável que ocorra no Brasil.

Cabe supor, ainda, a existência de diversidades regionais na formação das classes como coletividades sociais no Brasil. Isso decorre não apenas dos diferenciais regionais de desenvolvimento econômico, resultando em estruturas ocupacionais bastante diversas entre as regiões (KON, 1995). Além disso, a formação dos campos sociais é, com toda a probabilidade, bastante distinta segundo a região considerada. Um exemplo diz respeito ao número de salas de cinema pelo país. Assim, enquanto o estado de São Paulo possuía 722 salas de cinema em 2007, o estado de Roraima possuía apenas 2. O número de teatros varia bastante também: São Paulo possuía 306 teatros nesse ano, enquanto Tocantins possuía apenas um (MINC, 2009). Com base nesses dados, cabe supor que o engajamento cultural tenha importância bastante distinta enquanto *prática distintiva* de conjuntos de agentes sociais no plano simbólico dependendo da região do

país considerada. É importante, então, que estudos posteriores sobre a formação das classes sociais no Brasil atentem para as especificidades regionais desse processo.

Por fim, gostaria de sublinhar que este estudo reforça argumentos existentes na literatura acerca da utilidade do conceito de classe para explicar as escolhas de consumo dos agentes e, de forma mais geral, os padrões de sociabilidade cotidiana. Com base nas evidências obtidas, este estudo revelou que os padrões que regulam as escolhas dos agentes sociais e conformam seus estilos de vida variam segundo a classe e a idade dos agentes. Estudos posteriores sobre o tema poderiam explorar dimensões do consumo não investigadas neste estudo devido às limitações dos dados. Quanto às dimensões do consumo, argumentei que elas se referem à participação, gosto e conhecimento acerca dos bens sociais. Dessas dimensões, este estudo examinou apenas a primeira. É provável que a investigação das outras dimensões revele “novos” padrões de escolha que diferenciam conjuntos de agentes sociais. Adicionalmente, é essencial investigar as modalidades da prática, ou seja, os modos como os agentes se apropriam de bens e práticas socialmente disponíveis e os integram a estilos de vida. Nas sociedades contemporâneas marcadas pela cultura de consumo, é bem provável que as estratégias de distinção se baseiem mais nos modos de se apropriar de um objeto (nos modos de se orientar em relação a eles) do que propriamente no conteúdo das pautas de consumo. Esse é um argumento central ao estudo de Bennett et al. (2009), segundo o qual uma orientação *onívora*, que leva os agentes a se apropriar seletivamente dos bens culturais disponíveis, é valorizada na sociedade britânica atual. Princípios semelhantes podem regular as escolhas dos agentes em nossa sociedade. Para que os estudos sobre a formação de coletividades de classe no Brasil possam avançar nessas direções, é preciso superar as limitações impostas pelos dados de *survey* disponíveis, talvez produzindo fontes de dados primárias, quer dizer, construídas especialmente para lidar com os

problemas colocados por esse tipo de pesquisa. Caso os dados permitam realizar as diferenciações sociológicas necessárias e apreender as modalidades da prática, é provável que encontremos princípios adicionais que organizam as práticas sociais, como o gênero e a composição do capital.

Bibliografia

ABBOTT, A. **Time matters**. Chicago: University of Chicago Press, 2001.

ALEXANDER, J. **Theoretical logic in Sociology**. 4 volumes. California: University of California Press, 1982-3.

_____. **Theoretical logic in Sociology**: Positivism, presuppositions and current controversies. Volume I. California: University of California Press, 1982.

_____. Action and its environments. In: ALEXANDER, J. et al. *The micro-macro link*. Berkeley: University of California Press, 1989.

_____. Analytic debates: understanding the relative autonomy of culture. In: _____; SEIDMAN, S. **Culture and society: contemporary debates** (orgs.) Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____. The reality of reduction: the failed synthesis of Pierre Bourdieu. In: _____. **Fin de siècle**: relativism, reductionism and the problem of reason. Londres: Verso, 1995.

_____. A new theoretical movement. In: _____. **Neofunctionalism and after**. Oxford: Blackwell Publishers, 1998.

BAUDRILLARD, J. **Sociedade de consumo**. Lisboa: Edições 70, [1975] 2008.

_____. **Simulacros e simulação**. Lisboa: Relógio D'Água, [1981] 1991.

BECK, U. **Risk society**. Londres: Sage, 1992.

BELL, D. **The cultural contradictions of capitalism**. Nova Iorque: Basic Books, 1976.

BENNETT, T. *Habitus clivé: aesthetics and politics in the work of Pierre Bourdieu*. **Literary History**, n. 38, pp. 201-28, 2007.

_____.; SAVAGE, M.; SILVA, E.; WARDE, A.; GAYO-CAL, M.; WRIGHT, D. **Culture, class, distinction**. Nova Iorque: Routledge, 2009.

BENZÉCRI, J-P. **Correspondence Analysis Handbook**. Nova Iorque: Dekker, 1992.

BERNSTEIN, B. **Class, codes and control**. Londres: Routledge and K. Paul, 1971.

BERTONCELO, E. R. E. As classes na teoria sociológica contemporânea. **Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais**, n. 67, pp. 25-49, janeiro/junho, 2009.

BLAU, P. M.; DUNCAN, O. R. **The American Occupational Structure**. Nova Iorque: Wiley, 1967.

BOURDIEU, P. **A Distinção: crítica social do julgamento**. Porto Alegre: Editora Zouk; São Paulo: EDUSP, [1979] 2008.

_____. **Razões práticas**: Sobre a teoria da ação. Campinas: Papirus, 2005a.

_____. **O poder simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005b.

_____. Artistic taste and cultural capital. [1968] In: ALEXANDER, J.; SEIDMAN, S. **Culture and society: contemporary debates** (orgs.) Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____.; PASSERON, J-P. **Reproduction in education, society and culture**. Nova Iorque: Sage, 1990.

BREEN, R.; GOLDTHORPE, J. Explaining educational differentials: towards a formal rational action theory. **Rationality and Society**, n. 9, pp. 275-305, 1997.

_____.;_____. Class Inequality and Meritocracy: a critique of Saunders and an alternative analysis. **British Journal of Sociology**, n. 50, pp.1-27, 1999.

_____.;_____. Class, Mobility and Merit: the experience of two British cohorts. **European Sociological Review**, n. 17, pp. 81-101, 2001.

_____.; ROTTMAN, D. **Class stratification**: a comparative perspective. Londres: Harvester Wheatsheaf, 1995.

_____.; WHELAN, C. **Social Mobility and Social Class in Ireland**. Dublin: Gill and Macmillan, 1996.

_____. Foundations of a new-Weberian class Analysis. In: WRIGHT, E. O. **Approaches to class analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

BRUBAKER, R. Rethinking classical theory: the sociological vision of Pierre Bourdieu. **Theory and Society**, n. 14, pp. 745-75, 1985.

BURRIS, V. New directions in class analysis. In: WRIGHT, E. O. **The debate on classes**. Londres: Verso, 1989.

BUTLER, T.; SAVAGE, M. Assets and the middle classes in contemporary Britain. In: _____(orgs.) **Social change and the middle classes**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1995.

CARCHEDI, G. **On the economic identification of social classes**. Londres: Routledge; Boston: Kegan Paul, 1977.

CLARK, T.; LIPSET, S. M.; REMPEL, M. The declining significance of class. **International Sociology**, n. 8, pp. 293-316, 1993.

_____;_____. **The breakdown of class politics**: a debate on postindustrial stratification. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press, 2001.

CLAUSEN, S. **Applied Correspondence Analysis**: an introduction. Londres: Sage, 1998.

CRANE, D. **A Moda e seu papel social**: classe, gênero e identidade das roupas. São Paulo: Editora Senac, 2006.

CROMPTON, R. Class theory and gender. **British Journal of Sociology**, n. 40(4), pp. 565-87, 1989.

_____. Goldthorpe and Marxist Theories of Historical Development. In: CLARK, J.; MODGIL, C.; MODGIL, S. (orgs.) **John H. Goldthorpe**: consensus and controversy. Bristol: The Falmer Press, 1990.

_____. Women's employment and the 'middle class'. In: BUTLER, T.; SAVAGE, M. (orgs.) **Social change and the middle classes**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1995.

_____. Gender and class analysis. In: LEE, D.; TURNER, B. (orgs.) **Conflicts about class**. Londres: Longman Group, 1996.

_____. **Class and stratification**: an introduction to current debates. 2. ed. Cambridge: Polity Press, 2003.

CROMPTON, R.; GUBBAI, J. **Economy and class structure**. Londres: MacMillan, 1977.

CROSSLEY, N. Mapping reflexive body techniques: on body modification and maintenance. **Body and Society**, n. 11(1), pp. 11-35, 2005.

DAVIS, K.; MOORE, W. Some principles of stratification. In: SCOTT, J. (org.) **Class: critical concepts**. Volume II, Londres; Nova York, Routledge, [1945] 1996.

DEVINE, F.; SAVAGE, M. The cultural turn, sociology and class analysis. In: DEVINE, F.; SAVAGE, M.; SCOTT, J.; CROMPTON, R. (orgs.) **Rethinking class: culture, identities and lifestyle**. Hampshire, Nova Iorque: Palgrave; MacMillan.

EDER, K. **A nova política de classes**. São Paulo: Edusc, 2002.

EDGEELL, S. **Class: key ideas**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1993.

ELIAS, N. **O Processo Civilizador**. Volume I. Rio de Janeiro: Zahar editores, [1939] 1994.

_____. **A Sociedade de corte**. Rio de Janeiro; Zahar Editores, [1969] 2001.

_____; SCOTSON, J. **Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2000.

EMIRBAYER, M. Useful Durkheim. **Sociological Theory**, n. 14 (2), pp. 109-130, 1996.

ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J. **The constant flux**. Oxford: Clarendon Press, 1992.

_____. Intergenerational inequality: a sociological perspective. **The Journal of Economic Perspectives**, n. 16, pp. 31-44, 2002.

EVANS, G. Testing the validity of the Goldthorpe class schema. **European Sociological Review**, n. 8, pp. 211-32, 1992.

EVANS, G. **The end of class politics? Class voting in comparative context**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

FEATHERSTONE, M. The Body in Consumer Culture. In: FEATHERSTONE, M.; HEPWORTH, M.; TURNER, B. **The Body: social processo and cultural theory**. Londres: Sage, 1991.

_____. Leisure, symbolic power and the life course. In: HORNE, J.; JARY, D.; TOMLINSON, A. **Sports, Leisure and Social Relations**. Londres; Nova Iorque: Routledge; Kegan Paul, 1987.

_____. **Cultura de consumo e pós-modernismo**. São Paulo: Studio Nobel, [1990] 1995.

FIELD, A. **Discovering Statistics using SPSS**. Londres: Sage, 2005.

GIDDENS, A. **Estrutura de classes das sociedades avançadas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

_____. **Modernidade e identidade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, [1999] 2002.

GOFFMAN, E. **Behaviour in Public Places: notes on the social organization of gatherings**. Nova Iorque: Free Press, 1963.

_____. **Interaction Rituals: essays on face-to-face behavior**. Nova Iorque: Pantheon Books, 1967.

_____. **A representação do eu na vida cotidiana**. São Paulo: Vozes, [1975] 2005.

GOLDTHORPE, J. Women and class analysis: in defense of conventional view. SCOTT, J. (org.) **Class**. Critical concepts. Vol. II. Londres; Nova York, Routledge, [1983] 1996.

_____. A Response. In: CLARK, J.; MODGIL, C.; MODGIL, S. (orgs.) **John H. Goldthorpe: consensus and controversy**. Bristol: The Falmer Press, 1990.

_____. The service class revisited. In: BUTLER, T.; SAVAGE, M. (orgs.). **Social change and the middle classes**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1995.

_____. Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment. **British Journal of Sociology**, n. 45, pp. 481-505, 1996a.

_____. Class and politics in advanced industrial societies. In: LEE, D.; TURNER, B. (orgs.). **Conflicts about class**. Londres: Longman Group, 1996.

_____. Modelling the pattern of class voting in British elections, 1964-1992. In: EVANS, G. **The end of class politics? Class voting in comparative context**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

_____. **On Sociology**. 2. ed. 2 volumes. Stanford: Stanford University Press., 2007a.

_____. Cultural capital: some critical observations. **Sociologica**, n. 2, pp. 1-23, 2007b.

GOLDTHORPE, J.; CHAN, T. W. The social stratification of theatre, dance and cinema attendance. **Cultural Trends**, n. 55, pp. 193-212, 2005.

_____. Social stratification and cultural consumption: music in England. **European Sociological Review**, n. 23, pp. 1-19, 2006.

_____. Social stratification and cultural consumption: the visual arts in England. **Poetics**, n. 35, pp. 168-90, 2007c.

_____. Class and status: the conceptual distinction and its empirical relevance. **American Sociological Review**, n. 72, pp. 512-32, 2007d.

GOLDTHORPE, J. H.; HOPE, K. **The social grading of occupations**: a new approach and scale. Oxford, Clarendon Press, 1974.

GOLDTHORPE, J.; LLEWELLYN, C.; PAYNE, C. **Social mobility and class structure in modern Britain**. Oxford: Clarendon Press, 1987.

GOLDTHORPE, J.; LOCKWOOD, D. Affluence and the British class structure. In: SCOTT, J. (org.). **Class**: critical concepts. Volume IV. Londres; Nova Iorque: Routledge, [1963] 1996.

GOLDTHORPE, J.; MARSHALL, G. The promising future of class analysis. In: MARSHALL, G. **Repositioning class**: social inequality in industrial societies. Londres, Sage, [1992] 1997.

GOLDTHORPE, J.; McKNIGHT, A. The Economics Basis of Social Class. In: MORGAN, S. L. et al. (orgs.) **Mobility and inequality**: frontiers of research in sociology and economics. Stanford: Stanford University Press, 2006.

GRUSKY, D.; GALESCU, G. Is Durkheim a class analyst? In: ALEXANDER, J.; SMITH, P. (orgs.) **The Cambridge Companion to Durkheim**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

GRUSKY, D.; SORENSEN, J. Can class analysis be salvaged? **American Journal of Sociology**. n. 103, pp. 1187-234, 1998.

GUIMARÃES, A. S. Classes sociais. In: MICELI, S. (org.) **O que ler nas Ciências Sociais brasileiras (1970-1995)**. 2. ed. São Paulo: Editora Sumaré/Anpocs; Brasília, Capes, 1999.

HALLE, D. Bringing materialism back in: art in the houses of the working and middle classes. In: McNALL, S.; LEVINE, R.; FANTASIA, R. (orgs.) **Bringing class back in: contemporary and historical perspective**. Oxford: Boulder; San Francisco: Westview Press, 1991.

HALSEY, A. H.; HEATH, A. F.; RIDGE, J. M. **Origins and Destinations**. Oxford: Clarendon, 1980.

HOLT, D. Does cultural capital structure American consumption?. **Journal of Consumer Research**, n. 25, pp. 1-25, 1998.

JAMESON, F. **Pós-modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio**. São Paulo, Ática, 1994.

JENKINS, P. **Pierre Bourdieu**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1992.

KANE, A. Cultural analysis in historical sociology: the analytic and concrete forms of the autonomy of culture. **Sociological theory**, n. 9(1), pp. 53-98, 1991.

KON, A. **A estruturação ocupacional brasileira: uma abordagem regional**. Brasília: SESI, 1995.

KURZ, K.; MULLER, W. Class mobility in the industrial world. **Annual Review of Sociology**, n. 13, pp. 417-42, 1987.

LAMONT, M. **Money, morals and manners: the culture of the French and the American middle class**. Chicago: The University of Chicago Press, 1992.

LAMONT, M.; MOLNÀR, V. The study of boundaries in social sciences. **Annual Review of Sociology**, n. 28, pp. 167-95, 2002.

LAREAU, A. Social class and the daily lives of children: a study from the United States. **Childhood**, n. 7, pp. 155-171, 2000.

_____.; WEININGER, E. Class and the transition to adulthood. In: _____.; CONLEY, D. (orgs.). **Social class: how does it work?** Nova Iorque: Russell Sage Foundation, 2008.

LASH, S. **The sociology of postmodernism**. Londres: Routledge, 1990.

LASH, S.; URRY, J. **Economies of sign and space**. Londres: Sage, 1994.

LE ROUX, B; ROUANET, H. Geometric Data Analysis: from correspondence analysis to structured data analysis. Dordrecht: Kluwer Academic Press, 2004.

LOCKWOOD, D. **The blackcoated worker**: a study in class consciousness. 2. ed., Oxford: Clarendon, [1958] 1989.

_____. The 'new working class'. In: SCOTT, J. (org.). **Class**: critical concepts. Volume IV. Londres; Nova Iorque: Routledge, [1960] 1996.

_____. Sources of variation of working class images of society. In: SCOTT, J. (org.) **Class**. Critical concepts. Londres; Nova Iorque, Routledge, [1966] 1996.

_____. The weakest link in the chain? In: ROSE, D. (org.) **Social stratification and economic change**. Londres: Unwin Hyman, [1981] 1988.

_____. **Solidarity and Schism**. Oxford: Clarendon Press, 1992.

LOCKWOOD, D. et al. **The affluent worker in the class structure**. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

MARSHALL, G. **Social class in modern Britain**. Londres: Routledge, 1989.

_____. Repositioning class – social inequality in industrial societies. Londres: Sage Publications, 1997.

MARX, K.; ENGELS, F. **O Manifesto do Partido Comunista**: 150 anos depois. São Paulo, Fundação Perseu Abramo, [1848] 1998.

MAUSS, M. Body Techniques. In: **Sociology and Psychology**. London: Routledge; Keagan Paul, 1979.

McCUTCHEON, A. **Latent Class Analysis**: quantitative applications in the Social Sciences. Londres: Sage, 1987.

McNALL, S.; LEVINE, R.; FANTASIA, R. (orgs.) **Bringing class back in**: contemporary and historical perspective. Oxford: Boulder; San Francisco: Westview Press, 1991.

MERTON, R. Social Structure and Anomie. In: _____. **Social Theory and Social Structure**. Nova Iorque: Free Press, 1963.

MINISTÉRIO DA CULTURA. **Cultura em números**: anuário de estatísticas culturais. 2009

MURPHY, R. **Social closure**: the theory of monopolization and exclusion. Oxford: Clarendon Press, 1988.

OFFE, K. New social movements: challenging the boundaries of institutional politics. **Social Research**, n. 52, pp. 817-68, 1985.

PAHL, R. Is the emperor naked? Some questions on the adequacy of sociological theory in urban and regional research. **International Journal of Urban and Regional Research**, n. 13 (4), pp. 709-20, 1989.

PAKULSKI, J. Foundations of a post-class analysis. In: WRIGHT, E. O. **Approaches to class analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

PAKULSKI, J.; WATERS, M. The reshaping and dissolution of social class in advanced society. **Theory and Society**, n. 25, pp. 667-91, 1996.

PARKIN, F. **Class inequality and political order**: social stratification in capitalist and communist societies. Londres: Paladin, 1975.

PARSONS, T. **Essays in sociological theory**. Nova Iorque: Free Press; Londres: Collier-Macmillan, 1964.

_____. Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited. In: GRUSKY, D. (org.) **Social stratification**: class, race and gender in sociological perspective. Boulder: Westview Press, [1970] 1994.

PASTORE, J.; SILVA, N. **Mobilidade social no Brasil**. São Paulo: Makron, 2000.

PETERSON, R. Problems in comparative research: the example of omnivorousness. **Poetics**, n. 33, pp. 257-282, 2005.

POULANTZAS, N. **Class in contemporary capitalism**. Londres: New Left Books, 1979.

RIBEIRO, C. A. C. **Estrutura de classe e mobilidade social no Brasil**. Bauru: Edusc, 2007.

RIBEIRO, C. A. C.; SCALON, M. C. Mobilidade de classe no Brasil em perspectiva comparada. **Revista Dados**, n. 44, pp. 53-96, 2001.

ROEMER, J. **A general theory of exploitation and class**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.

_____. (org.) **El marxismo: una perspectiva analítica**. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

QUADROS, W. Classes Sociais e Desemprego no Brasil nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, vol. 12 (1), pp. 109-135, 2003.

SAHLINS, M. **Cultura e razão prática**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, [1976] 2003.

SALLUM Jr., B. Classes, cultura e ação coletiva. **Revista Lua Nova**, n. 65, pp. 11-42, 2005.

SANTOS, J. A. F. **Estrutura de posições de classes no Brasil**. Rio de Janeiro: Iuperj; Ucam, 2002.

SAVAGE, M. The missing link? The relationship between spatial mobility and social mobility. **British Journal of Sociology**, n. 39, pp. 554-77, 1998.

_____. **Class analysis and social transformation**. Buckingham: Open University Press, 2000.

SAVAGE, M.; BARLOW, J.; DICKENS, P.; FIELDING, T. **Property, bureaucracy and culture: Middle-class formation in contemporary Britain**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1992.

SAVAGE, M.; WARDE, A.; DEVINE, F. Capitals, assets, and resources: some critical issues. **The British Journal of Sociology**, n. 56, pp. 31-47, 2005.

SAVAGE, M.; BENNETT, T.; SILVA, E.; WARDE, A.; GAYO-CAL, M.; WRIGHT, D. Cultural capital in the UK: a preliminary report using correspondence analysis. **CRESC Working Paper**, n. 4, 2005. Disponível em: <www.cresc.ac.uk>.

_____; EGERTON, M. Social Mobility, individual ability and the inheritance of class in inequality. **Sociology**, n. 31 (4), pp. 645-72, 1996.

SAVAGE, M.; GAYO-CAL, M.; WARDE, A.; TAMPUBOLON, G. Class and cultural division in the UK. **CRESC Working Paper**, n. 40, 2007. Disponível em: <www.cresc.ac.uk>.

SCALON, M. C. **Mobilidade social no Brasil: padrões e tendências**. Rio de Janeiro: Revan/Iuperj, 1999.

SCOTT, J. **Stratification and power: structures of class, status and command**. Cambridge: Polity Press, 1996.

_____. "If class is dead, why won't it lie down?". 2000. Disponível em: <<http://privatewww.essex.ac.uk/~scottj/paperslist.htm>>.

_____. Social class and stratification in late modernity. **Acta Sociologica**, n. 45: 23-35, 2002.

SCOTT, J.; MORRIS, L. The attenuation of class analysis: some comments on G. Marshall, S. Roberts and C. Burgoyne, 'Social class and the underclass in Britain in the USA'. **The British Journal of Sociology**, n. 47: 45-55, 1996.

SHAVIT, Y. BLOSSFELD, H. P. **Persistent inequality: changing educational attainment in thirteen countries**. Boulder: Westview, 1993.

SHILING, C. **The body and social theory**. Segunda Edição. Londres: Sage, [1993] 2005.

SILVA, E. Gender, home and family in cultural capital theory. **The British Journal of Sociology**, n. 56, pp. 83-103, 2005.

SILVA, N. Vinte três anos de mobilidade social no Brasil. **Teoria & Sociedade**, n. 4, pp. 181-211, 1999.

_____.; HASENBALG, C. **Relações sociais no Brasil contemporâneo**. Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora, 1992.

SKEGGS, B. **Class, self, culture**. Londres: Routledge, 2004.

TAYLOR, C. To follow a rule... In: CALHOUN, C.; LIPUMA, E.; POSTONE, M. (orgs.). **Bourdieu: Critical perspectives**. Cambridge: Polity Press, 1993.

THOMPSON, E. P. **A formação da classe operária inglesa**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, ([1968] 2004).

TREIMAN, D. **Occupational prestige in comparative perspective**. Nova Iorque, Academic Press, 1977.

TURNER, B. Recent Developments in the theory of the body. In: FEATHERSTONE, M.; HEPWORTH, M.; TURNER, B. **The Body: social processo and cultural theory**. Londres: Sage, 1991.

WACQUANT, L. Making class: the middle class(es) in the social theory and social structure. In: McNALL, S.; LEVINE, R.; FANTASIA, R. (orgs.) **Bringing class back in: contemporary and historical perspective**. Oxford: Boulder; San Francisco: Westview Press, 1991.

WARDE, A.; MARTENS, L.; OLSEN, W. Consumption and the problem of variety: cultural omnivorousness, social distinction and dining out. **Sociology**, n. 33, pp. 105-27, 1999.

_____; WRIGHT, D.; GAYO-CAL, M. Understanding cultural omnivorousness or the myth of the cultural omnivore. **Cultural Sociology**, n. 1 (2), pp. 143-164, 2007.

WEBER, M. **Ensaio de Sociologia**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 1982.

WEININGER, E. Foundations of Bourdieu's class analysis. In: WRIGHT, E. O. **Approaches to class analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

WILLIS, P. **Learning to labour: how working-class kids get working-class jobs**. Nova Iorque: Columbia University Press, 1977.

WITZ, A. Gender and social class formation. In: BUTLER, T.; SAVAGE, M. (orgs.) **Social change and the middle classes**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1995.

WRIGHT, Erik O. Class boundaries in advanced capitalist societies. In: SCOTT, J. (org.), **Class: Critical concepts**. Vol. II. Londres; Nova Iorque: Routledge, [1976] 1996.

_____. **Classes**. Londres: Verso, 1985.

_____. **The debate on classes**. Londres: Verso, 1989.

_____. The continuing relevance of class analysis. **Theory & Society**, n. 28, pp. 693-716, 1996.

_____. **Class counts: Comparative studies in class analysis**. Nova Iorque: Cambridge University Press, 1997.

Fonte de Dados

Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-3).

AGUIAR, Neuma. Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte, 2002 (Banco de dados). Belo Horizonte, UFMG, 2002. In: Consórcio de Informações Sociais, 2005. Disponível em: <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em 25/09/2008

Apêndice 1: Montante absoluto e relativo das despesas com itens diversos por categoria ocupacional;

Legenda: PRF (profissionais), P.UNI (professores universitários), QAS (quadros administrativos superiores), QAM (quadros administrativos médios), EMP>5 (empregadores com mais de 5 empregados), EMP<5 (empregadores com menos de 5 empregados).

	PRF	P.UNI	QAS	QAM	EMP>5	EMP<5
Número de filhos (média)	1,21	1,24	1,52	1,50	1,31	1,63
Número de moradores (média)	3,13	3,18	3,60	3,59	3,55	3,73
Anos de estudo (média)	14,35	16,16	11,61	10,37	8,62	9,21
Rendimento domiciliar (média)	67119,82	69669,54	70956,00	44501,34	38769,19	52362,30
Gastos coletivos	26229,23	30518,04	22047,10	20552,31	19431,10	22066,76
Gastos individuais	31959,14	32704,17	30146,93	19739,77	18796,83	27017,31
Gastos totais (GT)	58188,37	63222,21	52194,03	40292,08	38227,94	49084,06
Alimentação (Consumo Coletivo)	4446,79	4790,57	4335,19	4298,07	4245,54	4130,57
Alimentação (% GT)	16,95	15,70	19,66	20,91	21,85	18,72
Alimentação Fora (R\$)	2707,82	3075,99	2401,87	1765,51	1276,77	2088,14
Alimentação Fora (% GT)	4,65	4,87	4,60	4,38	3,34	4,25
Alimentação (Total)	7154,62	7866,56	6737,05	6063,58	5522,31	6218,71
Alimentação (Total) (% GT)	12,30	12,44	12,91	15,05	14,45	12,67
1. grãos (R\$)	217,81	208,10	267,22	270,37	320,10	300,04
1. grãos (% alimentação)	4,90	4,34	6,16	6,29	7,54	7,26
1. grãos (kg)	0,77	0,85	0,96	0,90	1,16	0,93
1.1 arroz (R\$)	96,42	93,27	117,42	137,82	158,19	133,34
1.1 arroz (% grãos)	2,17	1,95	2,71	3,21	3,73	3,23
1.1 arroz (kg)	0,36	0,33	0,45	0,47	0,58	0,42
1.2 batata (R\$)	38,75	43,56	50,76	37,28	49,04	44,04
1.2 batata (% grãos)	0,87	0,91	1,17	0,87	1,16	1,07
1.2 batata (kg)	0,19	0,29	0,27	0,18	0,26	0,21
1.3 feijão (R\$)	55,03	26,08	59,62	66,64	83,87	83,95
1.3 feijão (% grãos)	1,24	0,54	1,38	1,55	1,98	2,03
1.3 feijão (kg)	0,13	0,08	0,14	0,15	0,21	0,19
2. farinhas (R\$)	193,33	159,17	198,70	189,35	173,12	165,29
2. farinhas (% alimentação)	4,35	3,32	4,58	4,41	4,08	4,00
2. farinhas (kg)	0,27	0,16	0,41	0,32	0,37	0,29
2.1 farinha (R\$)	35,40	27,88	82,79	51,11	64,74	43,49
2.1 farinha (% farinhas)	18,31	17,52	41,67	26,99	37,39	26,31
2.1 farinha (kg)	0,11	0,07	0,26	0,16	0,26	0,14
2.2 cereais (R\$)	11,40	18,45	7,46	7,27	3,22	17,52
2.2 cereais (% farinhas)	5,90	11,59	3,75	3,84	1,86	10,60
2.2 cereais (kg)	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
2.3 massas (R\$)	102,70	85,40	80,10	106,24	84,03	81,92
2.3 massas (% farinhas)	53,12	53,65	40,31	56,10	48,54	49,56
2.3 massas (kg)	0,12	0,07	0,12	0,13	0,10	0,10
3. folhosas (R\$)	118,34	175,29	137,74	104,72	126,11	125,07
3. folhosas (% alimentação)	2,66	3,66	3,18	2,44	2,97	3,03

3. folhosas (kg)	0,43	0,68	0,43	0,37	0,38	0,39
3.1 verduras (R\$)	46,92	78,28	48,70	43,07	52,61	52,93
3.1 verduras (% folhosas)	39,65	44,66	35,36	41,13	41,72	42,32
3.1 verduras (kg)	0,10	0,25	0,08	0,08	0,09	0,09
4. frutas (R\$)	241,24	223,08	157,53	205,02	198,99	184,46
4. frutas (% alimentação)	5,43	4,66	3,63	4,77	4,69	4,47
4. frutas (kg)	2,13	1,27	0,72	1,15	0,80	0,77
4.1 banana-laranja (R\$)	79,46	99,99	77,48	67,53	83,61	75,88
4.1 ban-lar (% frutas)	32,94	44,82	49,18	32,94	42,02	41,14
4.1 ban-lar (kg)	1,60	0,84	0,42	0,67	0,36	0,39
4.2 maçã (R\$)	32,33	35,83	21,00	23,11	26,75	24,00
4.2 maçã (% frutas)	13,40	16,06	13,33	11,27	13,44	13,01
4.2 maçã (kg)	0,08	0,08	0,05	0,06	0,06	0,06
4.3 mamão-melão (R\$)	28,45	22,81	21,30	20,29	27,00	21,96
4.3 mamão-melão (% frutas)	11,79	10,23	13,52	9,90	13,57	11,90
4.3 mamão (kg)	0,15	0,11	0,07	0,12	0,03	0,04
4.4 uva (R\$)	19,15	7,68	5,30	11,53	3,16	15,70
4.4 uva (% frutas)	7,94	3,44	3,36	5,62	1,59	8,51
4.4 uva (kg)	0,04	0,02	0,01	0,02	0,01	0,03
4.5 frutas de época (R\$)	43,78	35,44	13,61	29,76	14,99	25,78
4.5 frutas de época (% frutas)	18,15	15,89	8,64	14,52	7,53	13,98
4.5 frutas de época (kg)	0,13	0,09	0,05	0,07	0,08	0,07
5. açúcares (R\$)	232,60	267,83	222,08	248,98	186,64	260,21
5. açúcares (% alimentação)	5,23	5,59	5,12	5,79	4,40	6,30
5. açúcares (kg)	0,39	0,32	0,49	0,46	0,43	0,42
5.1 açúcar (R\$)	52,86	35,18	89,44	76,94	66,48	70,22
5.1 açúcar (% açúcares)	22,72	13,13	40,28	30,90	35,62	26,99
5.1 açúcar (kg)	0,25	0,13	0,39	0,35	0,33	0,31
5.2 adoçantes (R\$)	5,07	1,89	7,06	2,72	1,38	4,69
5.2 adoçantes (% açúcares)	2,18	0,71	3,18	1,09	0,74	1,80
6. carnes (R\$)	362,17	509,32	562,79	481,15	534,53	431,44
6. carnes (% alimentação)	8,14	10,63	12,98	11,19	12,59	10,45
6. carnes (kg)	0,31	0,40	0,52	0,43	0,51	0,43
6.1 carne de boi (R\$)	308,90	455,86	459,18	363,07	441,25	363,18
6.1 carne de boi (% carnes)	85,29	89,50	81,59	75,46	82,55	84,18
6.1 carne de boi (kg)	0,27	0,36	0,42	0,34	0,42	0,35
6.2 carne de porco (R\$)	39,43	48,22	57,49	94,21	68,84	43,60
6.2 carne de porco (% carnes)	10,89	9,47	10,22	19,58	12,88	10,11
6.2 carne de porco (kg)	0,04	0,03	0,06	0,05	0,07	0,05
6.3 carnes nobres (R\$)	155,35	272,91	156,77	141,88	181,08	141,96
6.3 carnes nobres (% carnes)	42,89	53,58	27,86	29,49	33,88	32,90
6.3 carnes nobres (kg)	0,11	0,16	0,11	0,12	0,13	0,12
7. conservas (R\$)	52,60	31,39	29,02	39,05	33,06	31,83
7. conservas (% alimentação)	1,18	0,66	0,67	0,91	0,78	0,77
7. conservas (kg)	0,21	0,04	0,02	0,03	0,02	0,02
8. laticínios (R\$)	637,05	739,28	495,12	518,35	527,34	502,21
8. laticínios (% alimentação)	14,33	15,43	11,42	12,06	12,42	12,16
8. laticínios (kg)	1,55	1,49	1,25	1,45	1,21	1,37
8.1 leite (R\$)	259,37	280,82	216,76	259,68	271,63	238,76
8.1 leite (% laticínios)	40,71	37,99	43,78	50,10	51,51	47,54

8.1 leite (kg)	1,14	1,07	0,95	1,17	0,92	1,08
8.1.1 leite desnatado (R\$)	37,52	26,32	10,72	6,95	8,74	7,04
8.1.1 leite desnatado (% laticínios)	5,89	3,56	2,17	1,34	1,66	1,40
8.1.1 leite desnatado (kg)	0,20	0,08	0,03	0,03	0,03	0,03
8.2 iogurte (R\$)	58,69	38,47	25,06	45,23	39,72	45,05
8.2 iogurte (% laticínios)	9,21	5,20	5,06	8,73	7,53	8,97
8.2 iogurte (kg)	0,11	0,09	0,05	0,10	0,08	0,11
8.3 margarinas (R\$)	56,02	82,64	53,73	35,34	46,70	44,44
8.3 margarinas (% laticínios)	8,79	11,18	10,85	6,82	8,86	8,85
8.3 margarinas (kg)	0,06	0,06	0,06	0,03	0,04	0,04
9. óleos e gorduras(R\$)	89,87	88,30	92,06	121,04	106,49	102,24
9. óleos e gorduras (% alimentação)	2,02	1,84	2,12	2,82	2,51	2,48
9. óleos e gorduras (kg)	0,13	0,17	0,18	0,20	0,17	0,15
9.1 óleo de cozinha (R\$)	66,90	70,66	80,56	101,31	92,90	72,51
9.1 óleo de cozinha (% gorduras)	74,44	80,03	87,50	83,70	87,23	70,92
9.1 óleo de cozinha (kg)	0,12	0,16	0,17	0,19	0,15	0,13
9.2 azeites (R\$)	22,87	17,19	10,95	18,69	12,06	28,72
9.2 azeites (% gorduras)	25,45	19,47	11,90	15,44	11,32	28,09
9.2 azeite (kg)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
10. pescados (R\$)	82,22	45,12	82,59	127,80	68,72	82,22
10. pescados (% alimentação)	1,85	0,94	1,91	2,97	1,62	1,99
10. pescados (kg)	0,03	0,02	0,05	0,05	0,03	0,03
11. queijos (R\$)	204,72	270,33	163,42	134,98	123,02	120,99
11. queijos (% alimentação)	4,60	5,64	3,77	3,14	2,90	2,93
11. queijos (kg)	0,15	0,15	0,15	0,09	0,09	0,08
11.1 queijos light (R\$)	134,44	219,77	140,14	86,33	80,13	89,66
11.1 queijos light (% queijos)	65,67	81,30	85,76	63,96	65,14	74,10
11.1 queijo light (kg)	0,11	0,12	0,12	0,06	0,06	0,06
12. panificados/biscoitos(R\$)	665,22	718,22	607,53	572,43	570,64	697,89
12. panificados/biscoitos(% alimentação)	14,96	14,99	14,01	13,32	13,44	16,90
12. panificados (kg)	0,60	0,58	0,60	0,47	0,52	0,56
12.1 pães (R\$)	340,27	371,94	285,71	300,91	299,32	361,32
12.1 pães (% panificados)	51,15	51,79	47,03	52,57	52,45	51,77
12.1 pães (kg)	0,44	0,43	0,41	0,36	0,40	0,42
12.2 pão integral (R\$)	13,18	9,13	0,37	10,86	4,02	5,25
12.2 pão integral (% panificados)	3,87	2,45	0,13	3,61	1,34	1,45
12.2 pão integral (kg)	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
12.3 biscoitos (R\$)	117,16	112,00	124,97	95,73	90,38	111,86
12.3 biscoitos (% panificados)	17,61	15,59	20,57	16,72	15,84	16,03
12.3 biscoitos (kg)	0,13	0,10	0,17	0,09	0,09	0,11
12.4 bolo (R\$)	48,02	90,28	22,33	26,36	34,12	67,16
12.4 bolo (% panificados)	7,22	12,57	3,67	4,60	5,98	9,62
12.4 bolo (kg)	0,05	0,08	0,02	0,02	0,04	0,04
13. carnes cozidas / frios (R\$)	160,92	146,17	175,07	150,52	146,95	159,10
13. carnes cozidas / frios (% alimentação)	3,62	3,05	4,04	3,50	3,46	3,85
13. carnes cozidas/frios (kg)	0,16	0,12	0,19	0,15	0,14	0,16
14. aves(R\$)	209,05	133,20	201,26	168,26	174,63	186,82
14. aves (% alimentação)	4,70	2,78	4,64	3,91	4,11	4,52

14. aves (kg)	1,00	0,97	0,76	0,83	0,68	0,73
14.1 ovos (R\$)	44,44	48,19	51,83	53,15	41,40	48,80
14.1 ovos (% aves)	1,00	1,01	1,20	1,24	0,98	1,18
14.1 ovos (kg)	0,03	0,06	0,03	0,03	0,03	0,03
15. comida para viagem (R\$)	209,68	271,99	162,51	178,10	227,21	155,85
15. comida para viagem (% alimentação)	4,72	5,68	3,75	4,14	5,35	3,77
15. comida para viagem (kg)	0,16	0,18	0,10	0,10	0,17	0,10
15.1 marmitta (R\$)	59,69	157,52	93,65	47,60	82,99	53,83
15.1 marmitta (% comida para viagem)	28,47	57,91	57,62	26,72	36,52	34,54
16. bebidas (R\$)	437,85	520,37	428,71	460,16	392,56	415,53
16. bebidas (% alimentação)	9,85	10,86	9,89	10,71	9,25	10,06
16.1 bebidas não-alcoólicas (R\$)	289,14	401,74	267,33	283,03	306,35	271,03
16.1 bebidas não-alcoólicas (% bebidas)	66,04	77,20	62,36	61,51	78,04	65,23
16.1.1 refrigerantes (R\$)	129,42	241,72	163,89	148,13	172,24	138,55
16.1.1 refrigerantes (% bebidas não-alcoólicas)	44,76	60,17	61,31	52,34	56,22	51,12
16.1.1 refrigerantes (kg)	0,78	1,06	1,25	0,80	0,85	0,79
16.1.2 sucos (R\$)	63,79	79,52	35,72	56,44	44,71	46,28
16.1.2 sucos (% bebidas não-alcoólicas)	22,06	19,79	13,36	19,94	14,59	17,08
16.1.2 sucos (kg)	0,13	0,13	0,05	0,10	0,07	0,07
16.1.3 café (R\$)	52,80	43,75	51,76	47,16	47,67	58,94
16.1.3 café (% bebidas não-alcoólicas)	18,26	10,89	19,36	16,66	15,56	21,75
16.1.4 chá (R\$)	9,93	13,96	3,15	4,67	15,24	5,53
16.1.4 chá (% bebidas não-alcoólicas)	3,43	3,47	1,18	1,65	4,97	2,04
16.2 bebidas alcoólicas (R\$)	148,70	118,63	161,38	177,13	86,22	144,50
16.2. bebidas alcoólicas (% bebidas)	33,96	22,80	37,64	38,49	21,96	34,77
16.2.1 cerveja (R\$)	94,95	39,51	119,97	139,15	41,54	110,02
16.2.1 cerveja (% bebidas alcoólicas)	63,85	33,30	74,34	78,56	48,18	76,14
16.2.2 vinhos (R\$)	38,91	79,12	31,17	21,81	21,26	20,27
16.2.2 vinhos (% bebidas alcoólicas)	26,17	66,70	19,31	12,31	24,66	14,03
16.2.3 destilados (R\$)	13,93	0,00	8,79	12,05	10,13	13,05
16.2.3 destilados (% bebidas alcoólicas)	9,37	0,00	5,45	6,80	11,75	9,03
Gastos com Apresentação (R\$)	6375,60	7001,83	6060,65	4117,45	4388,20	5203,91
Gastos com Apresentação (% GT)	10,96	11,07	11,61	10,22	11,48	10,60
Apresentação - domicílio (R\$)	2757,51	2791,30	2021,50	1583,23	1686,95	2213,42
Apresentação - domicílio (% GT)	4,74	4,42	3,87	3,93	4,41	4,51
1. serviços domésticos (R\$)	2052,95	1844,31	1395,01	913,37	1078,99	1432,95
1. serviços domésticos (% GT)	3,53	2,92	2,67	2,27	2,82	2,92
2. decoração (R\$)	84,15	186,17	76,32	71,85	67,27	78,33
2. decoração (% GT)	0,14	0,29	0,15	0,18	0,18	0,16
3. produtos de higiene (R\$)	266,97	274,86	200,56	260,33	250,66	335,65
3. produtos de higiene (% GT)	0,46	0,43	0,38	0,65	0,66	0,68
4. limpeza doméstica (R\$)	353,45	485,95	349,60	337,69	290,03	366,49
4. limpeza doméstica (% GT)	0,61	0,77	0,67	0,84	0,76	0,75
Apresentação - individual (R\$)	3618,08	4210,52	4039,15	2534,22	2701,25	2990,49
Apresentação - individual (% GT)	6,22	6,66	7,74	6,29	7,07	6,09

5. beleza individual (R\$)	558,56	773,49	577,60	385,51	404,98	448,09
5. beleza individual (% GT)	0,96	1,22	1,11	0,96	1,06	0,91
5.1 perfumes (R\$)	318,68	395,99	358,75	212,62	250,15	251,85
5.1 perfumes (% beleza)	57,05	51,20	62,11	55,15	61,77	56,20
5.2 maquiagem (R\$)	39,70	46,62	47,69	27,04	32,34	44,32
5.2 maquiagem (% beleza)	10,21	6,62	10,75	14,31	15,25	12,54
5.3 cremes (R\$)	132,23	223,69	78,49	83,22	90,96	64,85
5.3 cremes (% beleza)	23,67	28,92	13,59	21,59	22,46	14,47
5.4 tratamento de pele (R\$)	30,37	52,74	47,98	22,46	13,67	25,63
5.4 tratamento de pele (% beleza)	5,44	6,82	8,31	5,83	3,37	5,72
6. Serviços pessoais (R\$)	594,09	711,40	579,71	395,29	396,39	492,34
6. Serviços pessoais (% GT)	1,02	1,13	1,11	0,98	1,04	1,00
6.1 corte de cabelo (R\$)	120,73	133,95	118,46	100,52	92,95	108,24
6.1 corte de cabelo (% pessoais)	20,32	18,83	20,43	25,43	23,45	21,98
6.2 consertos (R\$)	58,74	59,82	73,48	33,17	10,13	53,11
6.2 consertos (% pessoais)	9,89	8,41	12,68	8,39	2,56	10,79
6.3 tratamento estético (R\$)	183,76	246,55	104,09	116,26	130,14	178,38
6.3 tratamento estético (% pessoais)	30,93	34,66	17,96	29,41	32,83	36,23
6.4 cabeleireiros (R\$)	195,69	178,44	212,72	121,54	152,23	124,85
6.4 cabeleireiros (% pessoais)	32,94	25,08	36,69	30,75	38,41	25,36
7. Vestuário (R\$)	2345,52	2592,30	2742,23	1671,83	1816,38	1936,28
7. Vestuário (% GT)	4,03	4,10	5,25	4,15	4,75	3,94
7.1 vestuário feminino	835,32	954,67	912,54	503,34	562,97	568,83
7.1 vestuário feminino (% GT)	1,44	1,51	1,75	1,25	1,47	1,16
8. Jóias e relógios (R\$)	119,91	133,34	139,62	81,59	83,50	113,78
8. Jóias e relógios (% GT)	0,21	0,21	0,27	0,20	0,22	0,23
1. Alimentação fora (R\$)	2707,82	3075,99	2401,87	1765,51	1276,77	2088,14
1.1 a la carte (R\$)	721,91	912,85	751,74	453,82	385,24	501,80
1.1 a la carte (% alimentação fora)	26,66	29,68	31,30	25,70	30,17	24,03
1.2 por quilo (R\$)	936,47	957,62	453,74	420,92	237,56	504,54
1.2 por quilo (% alimentação fora)	34,58	31,13	18,89	23,84	18,61	24,16
1.3 bebidas (R\$)	217,76	133,88	314,93	204,18	126,38	280,90
1.3 bebidas (% alimentação fora)	8,04	4,35	13,11	11,57	9,90	13,45
1.4 lanche (R\$)	339,80	319,39	275,17	264,43	172,98	291,25
1.4 lanche (% alimentação fora)	12,55	10,38	11,46	14,98	13,55	13,95
Cultura (R\$)	6475,94	7160,32	4973,10	3718,54	2827,57	4646,61
Cultura (% GT)	11,13	11,33	9,53	9,23	7,40	9,47
1.1 leitura (R\$)	171,25	230,89	178,76	101,58	64,92	101,20
1.1 leitura (% cultura)	2,64	3,22	3,59	2,73	2,30	2,18
1.1 leitura (% gt)	0,29	0,37	0,34	0,25	0,17	0,21
1.2 diversões (R\$)	1708,26	1837,50	1567,32	943,07	808,73	1216,52
1.2 diversões (% cultura)	26,38	25,66	31,52	25,36	28,60	26,18
1.2.1 cinema/teatro (R\$)	218,59	249,40	190,39	84,71	74,23	110,92
1.2.1 cinema/teatro (% diversões)	12,80	13,57	12,15	8,98	9,18	9,12
1.2.1 cinema/teatro (% gt)	0,38	0,39	0,36	0,21	0,19	0,23
1.2.2 clube (R\$)	144,63	121,40	61,29	95,50	32,69	118,62
1.2.2 clube (% diversões)	8,47	6,61	3,91	10,13	4,04	9,75
1.2.3 dvds/cds/FITAS (R\$)	183,36	294,62	169,65	134,29	81,99	130,53
1.2.3 dvds/cds/FITAS (% diversões)	10,73	16,03	10,82	14,24	10,14	10,73
1.2.4 bar/discoteca (R\$)	181,06	132,18	121,64	79,30	129,01	114,09
1.2.4 bar/discoteca (% diversões)	10,60	7,19	7,76	8,41	15,95	9,38
1.2.4 bar/discoteca (% GT)	0,31	0,21	0,23	0,20	0,34	0,23
1.2.5 celular (R\$)	705,00	671,83	830,47	388,96	348,30	570,15

1.2.5 celular (% diversões)	41,27	36,56	52,99	41,24	43,07	46,87
1.3 educação (R\$)	3633,23	3761,93	2408,21	2108,87	1542,02	2706,32
1.3 educação (% cultura)	56,10	52,54	48,42	56,71	54,54	58,24
1.3 educação (% gt)	6,24	5,95	4,61	5,23	4,03	5,51
1.3.1 cursos extra (R\$)	482,84	418,43	338,93	187,84	162,47	311,98
1.3.1 cursos extra (% GT)	0,83	0,66	0,65	0,47	0,43	0,64
1.4 brinquedos (R\$)	192,00	247,17	140,38	182,40	145,82	213,39
1.4 brinquedos (% cultura)	2,96	3,45	2,82	4,91	5,16	4,59
1.5 papelaria (R\$)	328,72	745,89	377,21	180,32	148,83	162,14
1.5 papelaria (% cultura)	5,08	10,42	7,58	4,85	5,26	3,49
1.6 internet/tv paga (R\$)	442,50	336,94	301,23	202,30	117,25	247,03
1.6 internet/tv paga (% cultura)	6,83	4,71	6,06	5,44	4,15	5,32
gastos materiais (R\$)	27820,92	28890,80	27207,95	23663,29	22588,79	24644,73
gastos materiais (% GT)	47,81	45,70	52,13	58,73	59,09	50,21
1.1 habitação (R\$)	20226,67	22892,32	17280,19	18042,29	17129,18	16296,24
1.1 habitação (% GT)	34,76	36,21	33,11	44,78	44,81	33,20
1.1.1 impostos (R\$)	1974,17	2474,67	1448,85	994,77	628,54	1300,75
1.1.1 impostos (% habitação)	9,76	10,81	8,38	5,51	3,67	7,98
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (R\$)	3356,72	3150,13	2666,00	2368,66	2393,98	2879,05
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (% habitação)	16,60	13,76	15,43	13,13	13,98	17,67
1.3 outros imóveis (R\$)	290,87	337,26	165,72	102,03	298,57	217,51
1.3 outros imóveis (% GT)	0,50	0,53	0,32	0,25	0,78	0,44
1.4 despesas com veículos (R\$)	5857,57	3572,36	8369,12	4230,13	4007,16	6666,81
1.4 despesas com veículos (% GT)	10,07	5,65	16,03	10,50	10,48	13,58
1.4.1 aquisição de veículos (R\$)	4849,70	2257,02	7425,54	3427,33	3327,62	5497,59
1.4.1 aquisição de veículos (% GT)	8,33	3,57	14,23	8,51	8,70	11,20
1.4.2 manutenção de veículos (R\$)	1007,87	1315,34	943,58	802,80	679,53	1169,21
1.4.2 manutenção de veículos (% GT)	1,73	2,08	1,81	1,99	1,78	2,38
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (R\$)	871,44	1359,37	960,49	723,84	801,32	873,72
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (% GT)	1,50	2,15	1,84	1,80	2,10	1,78
1.6 móveis (R\$)	574,36	729,49	432,42	565,00	352,56	590,46
1.6 móveis (% GT)	0,99	1,15	0,83	1,40	0,92	1,20
outros gastos						
1.1 viagem (R\$)	1702,17	1809,89	1436,02	871,62	865,47	759,63
1.1 viagem (% GT)	2,93	2,86	2,75	2,16	2,26	1,55
1.2 saúde (R\$)	3500,52	3954,22	2866,37	1998,45	2166,72	2685,34
1.2 saúde (% GT)	6,02	6,25	5,49	4,96	5,67	5,47
1.2.1 plano/exames/consultas (R\$)	2644,81	3039,53	2025,53	1378,10	1458,56	1959,03
1.2.1 plano/exames/consultas (% GT)	4,55	4,81	3,88	3,42	3,82	3,99
1.2.2 produtos farmacêuticos (R\$)	855,71	914,69	840,84	620,35	708,15	726,32
1.2.2 produtos farmacêuticos (% GT)	1,47	1,45	1,61	1,54	1,85	1,48
1.3 festas (R\$)	254,97	134,06	299,67	162,16	180,51	153,29
1.3 festas (% GT)	0,44	0,21	0,57	0,40	0,47	0,31

Legenda: TNR (trabalhadores não-manuais de rotina); TEC (técnicos); ART (artistas); Prof (professores não-universitários)

	TNR	TEC	ART	PROF
Número de filhos (média)	1,21	1,44	0,94	1,21
Número de moradores (média)	3,22	3,51	3,03	3,08
Anos de estudo (média)	10,23	9,51	7,17	14,78
Rendimento domiciliar (média)	21792,35	27126,24	22049,27	34510,80
Gastos coletivos	12679,49	16720,44	12653,05	18985,47
Gastos individuais	11196,49	13375,61	13933,98	18690,85
Gastos totais (GT)	23875,98	30096,06	26587,03	37676,32
Alimentação (Consumo Coletivo)	2988,19	2948,47	3092,99	3848,86
Alimentação (% GT)	23,57	17,63	24,44	20,27
Alimentação Fora (R\$)	930,94	1187,01	874,02	1308,02
Alimentação Fora (% GT)	3,90	3,94	3,29	3,47
Alimentação (Total)	3919,13	4135,48	3967,02	5156,88
Alimentação (Total) (% GT)	16,41	13,74	14,92	13,69
1. grãos (R\$)	228,36	253,68	247,60	236,44
1. grãos (% alimentação)	7,64	8,60	8,01	6,14
1. grãos (kg)	0,89	0,88	1,05	0,97
1.1 arroz (R\$)	99,32	123,10	107,84	93,12
1.1 arroz (% grãos)	3,32	4,18	3,49	2,42
1.1 arroz (kg)	0,40	0,42	0,47	0,38
1.2 batata (R\$)	35,03	37,12	39,19	41,90
1.2 batata (% grãos)	1,17	1,26	1,27	1,09
1.2 batata (kg)	0,21	0,21	0,24	0,23
1.3 feijão (R\$)	65,77	73,41	57,85	57,71
1.3 feijão (% grãos)	2,20	2,49	1,87	1,50
1.3 feijão (kg)	0,17	0,18	0,20	0,21
2. farinhas (R\$)	134,57	134,93	156,85	190,13
2. farinhas (% alimentação)	4,50	4,58	5,07	4,94
2. farinhas (kg)	0,31	0,29	0,41	0,38
2.1 farinha (R\$)	41,56	42,63	38,43	46,97
2.1 farinha (% farinhas)	30,89	31,59	24,50	24,70
2.1 farinha (kg)	0,17	0,17	0,21	0,17
2.2 cereais (R\$)	9,02	4,42	5,04	16,83
2.2 cereais (% farinhas)	6,70	3,28	3,21	8,85
2.2 cereais (kg)	0,01	0,01	0,01	0,01
2.3 massas (R\$)	64,19	71,66	92,99	86,98
2.3 massas (% farinhas)	47,70	53,11	59,29	45,75
2.3 massas (kg)	0,10	0,10	0,15	0,11
3. folhosas (R\$)	78,48	76,33	97,73	124,73
3. folhosas (% alimentação)	2,63	2,59	3,16	3,24
3. folhosas (kg)	0,36	0,34	0,44	0,48
3.1 verduras (R\$)	28,52	28,30	34,29	54,54
3.1 verduras (% folhosas)	21,19	20,98	21,86	28,69

3.1 verduras (kg)	0,08	0,08	0,08	0,10
4. frutas (R\$)	130,25	126,78	108,71	215,06
4. frutas (% alimentação)	4,36	4,30	3,51	5,59
4. frutas (kg)	0,70	0,66	0,53	1,02
4.1 banana-laranja (R\$)	55,86	54,88	35,45	80,91
4.1 ban-lar (% frutas)	42,89	43,29	32,61	37,62
4.1 ban-lar (kg)	0,36	0,34	0,21	0,48
4.2 maçã (R\$)	19,17	15,10	21,76	29,29
4.2 maçã (% frutas)	14,71	11,91	20,02	13,62
4.2 maçã (kg)	0,05	0,04	0,08	0,10
4.3 mamão-melão (R\$)	15,42	14,61	11,38	14,99
4.3 mamão-melão (% frutas)	11,84	11,53	10,47	6,97
4.3 mamão (kg)	0,09	0,10	0,07	0,09
4.4 uva (R\$)	8,88	7,14	11,38	14,87
4.4 uva (% frutas)	6,82	5,63	10,47	6,91
4.4 uva (kg)	0,03	0,02	0,03	0,04
4.5 frutas de época (R\$)	14,58	14,98	6,52	25,94
4.5 frutas de época (% frutas)	11,19	11,82	6,00	12,06
4.5 frutas de época (kg)	0,06	0,07	0,03	0,10
5. açúcares (R\$)	154,52	158,69	118,88	274,45
5. açúcares (% alimentação)	5,17	5,38	3,84	7,13
5. açúcares (kg)	0,41	0,42	0,42	0,55
5.1 açúcar (R\$)	65,58	67,20	51,90	74,32
5.1 açúcar (% açúcares)	42,44	42,35	43,65	27,08
5.1 açúcar (kg)	0,33	0,33	0,35	0,42
5.2 adoçantes (R\$)	3,74	2,40	8,04	3,77
5.2 adoçantes (% açúcares)	2,42	1,51	6,77	1,38
6. carnes (R\$)	305,14	324,68	282,10	389,79
6. carnes (% alimentação)	10,21	11,01	9,12	10,13
6. carnes (kg)	0,36	0,37	0,35	0,48
6.1 carne de boi (R\$)	262,15	279,35	199,23	324,86
6.1 carne de boi (% carnes)	85,91	86,04	70,62	83,34
6.1 carne de boi (kg)	0,31	0,31	0,23	0,39
6.2 carne de porco (R\$)	27,12	30,80	72,57	50,04
6.2 carne de porco (% carnes)	8,89	9,49	25,72	12,84
6.2 carne de porco (kg)	0,04	0,04	0,11	0,06
6.3 carnes nobres (R\$)	91,17	107,52	71,92	162,87
6.3 carnes nobres (% carnes)	29,88	33,12	25,50	41,78
6.3 carnes nobres (kg)	0,09	0,09	0,07	0,18
7. conservas (R\$)	29,58	17,71	60,86	37,38
7. conservas (% alimentação)	0,99	0,60	1,97	0,97
7. conservas (kg)	0,03	0,02	0,20	0,04
8. laticínios (R\$)	408,85	392,47	365,45	597,89
8. laticínios (% alimentação)	13,68	13,31	11,82	15,53
8. laticínios (kg)	1,13	1,06	1,21	1,65
8.1 leite (R\$)	211,20	197,98	182,59	224,89
8.1 leite (% laticínios)	51,66	50,44	49,96	37,61
8.1 leite (kg)	0,88	0,83	0,98	1,17
8.1.1 leite desnatado (R\$)	8,62	15,74	3,46	12,11
8.1.1 leite desnatado (% laticínios)	2,11	4,01	0,95	2,03

8.1.1 leite desnatado (kg)	0,02	0,04	0,02	0,03
8.2 iogurte (R\$)	40,00	36,97	12,56	55,55
8.2 iogurte (% laticínios)	9,78	9,42	3,44	9,29
8.2 iogurte (kg)	0,07	0,07	0,04	0,10
8.3 margarinas (R\$)	44,43	44,14	30,87	43,94
8.3 margarinas (% laticínios)	10,87	11,25	8,45	7,35
8.3 margarinas (kg)	0,05	0,05	0,04	0,05
9. óleos e gorduras(R\$)	73,71	71,42	133,75	77,21
9. óleos e gorduras (% alimentação)	2,47	2,42	4,32	2,01
9. óleos e gorduras (kg)	0,15	0,13	0,26	0,13
9.1 óleo de cozinha (R\$)	63,96	65,03	86,57	55,28
9.1 óleo de cozinha (% gorduras)	86,77	91,05	64,73	71,59
9.1 óleo de cozinha (kg)	0,14	0,13	0,23	0,12
9.2 azeites (R\$)	7,93	5,84	45,26	21,50
9.2 azeites (% gorduras)	10,76	8,18	33,84	27,84
9.2 azeite (kg)	0,00	0,00	0,03	0,01
10. pescados (R\$)	38,38	39,41	18,62	106,69
10. pescados (% alimentação)	1,28	1,34	0,60	2,77
10. pescados (kg)	0,03	0,02	0,01	0,06
11. queijos (R\$)	83,52	67,76	106,11	191,77
11. queijos (% alimentação)	2,79	2,30	3,43	4,98
11. queijos (kg)	0,07	0,05	0,09	0,17
11.1 queijos light (R\$)	55,09	47,29	52,67	97,29
11.1 queijos light (% queijos)	65,96	69,79	49,64	50,73
11.1 queijo light (kg)	0,05	0,04	0,05	0,07
12. panificados/biscoitos(R\$)	456,96	472,31	576,10	538,63
12. panificados/biscoitos(% alimentação)	15,29	16,02	18,63	13,99
12. panificados (kg)	0,52	0,48	0,58	0,52
12.1 pães (R\$)	245,48	237,89	283,00	264,74
12.1 pães (% panificados)	53,72	50,37	49,12	49,15
12.1 pães (kg)	0,40	0,35	0,45	0,38
12.2 pão integral (R\$)	5,90	3,04	0,46	5,86
12.2 pão integral (% panificados)	2,40	1,28	0,16	2,21
12.2 pão integral (kg)	0,01	0,00	0,00	0,01
12.3 biscoitos (R\$)	84,35	87,15	70,39	106,30
12.3 biscoitos (% panificados)	18,46	18,45	12,22	19,74
12.3 biscoitos (kg)	0,10	0,10	0,09	0,12
12.4 bolo (R\$)	20,06	35,19	97,56	45,49
12.4 bolo (% panificados)	4,39	7,45	16,93	8,44
12.4 bolo (kg)	0,03	0,03	0,06	0,03
13. carnes cozidas / frios (R\$)	107,35	112,31	131,19	122,18
13. carnes cozidas / frios (% alimentação)	3,59	3,81	4,24	3,17
13. carnes cozidas/frios (kg)	0,12	0,13	0,18	0,15
14. aves(R\$)	151,14	142,04	105,66	160,57
14. aves (% alimentação)	5,06	4,82	3,42	4,17
14. aves (kg)	0,76	0,80	0,54	0,84
14.1 ovos (R\$)	32,18	35,90	37,58	52,51
14.1 ovos (% aves)	1,08	1,22	1,22	1,36

14.1 ovos (kg)	0,03	0,02	0,02	0,03
15. comida para viagem (R\$)	97,86	83,51	112,26	189,42
15. comida para viagem (% alimentação)	3,27	2,83	3,63	4,92
15. comida para viagem (kg)	0,09	0,07	0,14	0,17
15.1 marmita (R\$)	32,94	16,00	51,13	49,43
15.1 marmita (% comida para viagem)	33,66	19,16	45,55	26,10
16. bebidas (R\$)	260,22	296,95	279,58	362,21
16. bebidas (% alimentação)	8,71	10,07	9,04	9,41
16.1 bebidas não-alcoólicas (R\$)	193,12	189,99	156,45	291,23
16.1 bebidas não-alcoólicas (% bebidas)	74,21	63,98	55,96	80,40
16.1.1 refrigerantes (R\$)	96,36	98,93	56,41	145,89
16.1.1 refrigerantes (% bebidas não-alcoólicas)	49,90	52,07	36,06	50,09
16.1.1 refrigerantes (kg)	0,67	0,69	0,43	0,88
16.1.2 sucos (R\$)	31,11	24,26	18,42	54,68
16.1.2 sucos (% bebidas não-alcoólicas)	16,11	12,77	11,78	18,77
16.1.2 sucos (kg)	0,07	0,04	0,04	0,09
16.1.3 café (R\$)	44,57	46,29	34,03	49,47
16.1.3 café (% bebidas não-alcoólicas)	23,08	24,36	21,75	16,99
16.1.4 chá (R\$)	5,24	4,32	4,06	24,98
16.1.4 chá (% bebidas não-alcoólicas)	2,72	2,27	2,60	8,58
16.2 bebidas alcoólicas (R\$)	67,10	106,97	123,12	70,98
16.2. bebidas alcoólicas (% bebidas)	25,79	36,02	44,04	19,60
16.2.1 cerveja (R\$)	47,25	80,88	73,22	53,10
16.2.1 cerveja (% bebidas alcoólicas)	70,41	75,61	59,47	74,80
16.2.2 vinhos (R\$)	16,49	11,98	26,57	15,21
16.2.2 vinhos (% bebidas alcoólicas)	24,57	11,20	21,58	21,42
16.2.3 destilados (R\$)	2,61	9,97	0,83	1,70
16.2.3 destilados (% bebidas alcoólicas)	3,89	9,32	0,68	2,39
Gastos com Apresentação (R\$)	2580,50	2850,78	1851,62	4055,61
Gastos com Apresentação (% GT)	10,81	9,47	6,96	10,76
Apresentação - domicílio (R\$)	798,95	920,79	855,80	1540,54
Apresentação - domicílio (% GT)	3,35	3,06	3,22	4,09
1. serviços domésticos (R\$)	330,92	505,11	404,71	894,99
1. serviços domésticos (% GT)	1,39	1,68	1,52	2,38
2. decoração (R\$)	35,81	42,98	23,79	53,62
2. decoração (% GT)	0,15	0,14	0,09	0,14
3. produtos de higiene (R\$)	200,98	163,47	194,83	297,33
3. produtos de higiene (% GT)	0,84	0,54	0,73	0,79
4. limpeza doméstica (R\$)	231,25	209,23	232,47	294,59
4. limpeza doméstica (% GT)	0,97	0,70	0,87	0,78
Apresentação - individual (R\$)	1781,55	1929,99	995,82	2515,07
Apresentação - individual (% GT)	7,46	6,41	3,75	6,68
5. beleza individual (R\$)	309,29	353,97	133,30	417,83
5. beleza individual (% GT)	1,30	1,18	0,50	1,11
5.1 perfumes (R\$)	180,09	225,39	85,60	223,46

5.1 perfumes (% beleza)	58,23	63,67	64,22	53,48
5.2 maquiagem (R\$)	18,19	15,60	4,86	60,91
5.2 maquiagem (% beleza)	5,88	4,41	3,65	14,58
5.3 cremes (R\$)	65,72	59,56	25,80	75,00
5.3 cremes (% beleza)	21,25	16,83	19,36	17,95
5.4 tratamento de pele (R\$)	19,28	15,29	9,06	26,70
5.4 tratamento de pele (% beleza)	6,23	4,32	6,80	6,39
6. Serviços pessoais (R\$)	251,52	250,40	170,66	423,96
6. Serviços pessoais (% GT)	1,05	0,83	0,64	1,13
6.1 corte de cabelo (R\$)	69,29	73,53	51,43	81,70
6.1 corte de cabelo (% pessoais)	27,55	29,36	30,14	19,27
6.2 consertos (R\$)	22,58	22,11	15,19	33,22
6.2 consertos (% pessoais)	8,98	8,83	8,90	7,83
6.3 tratamento estético (R\$)	67,93	57,91	63,01	165,86
6.3 tratamento estético (% pessoais)	27,01	23,13	36,92	39,12
6.4 cabeleireiros (R\$)	84,93	87,46	33,69	127,33
6.4 cabeleireiros (% pessoais)	33,77	34,93	19,74	30,03
7. Vestuário (R\$)	1182,14	1273,41	668,47	1585,32
7. Vestuário (% GT)	4,95	4,23	2,51	4,21
7.1 vestuário feminino	270,46	350,09	222,64	350,09
7.1 vestuário feminino (% GT)	1,13	1,16	0,84	0,93
8. Jóias e relógios (R\$)	38,60	52,21	23,39	87,97
8. Jóias e relógios (% GT)	0,16	0,17	0,09	0,23
1. Alimentação fora (R\$)	930,94	1187,01	874,02	1308,02
1.1 a la carte (R\$)	166,27	181,65	197,11	339,04
1.1 a la carte (% alimentação fora)	17,86	15,30	22,55	25,92
1.2 por quilo (R\$)	212,17	324,85	142,60	332,06
1.2 por quilo (% alimentação fora)	22,79	27,37	16,32	25,39
1.3 bebidas (R\$)	106,71	139,92	161,81	74,10
1.3 bebidas (% alimentação fora)	11,46	11,79	18,51	5,67
1.4 lanche (R\$)	156,04	194,44	136,49	188,99
1.4 lanche (% alimentação fora)	16,76	16,38	15,62	14,45
Cultura (R\$)	1706,63	2411,74	1512,17	3710,62
Cultura (% GT)	7,15	8,01	5,69	9,85
1.1 leitura (R\$)	57,48	84,35	80,03	131,80
1.1 leitura (% cultura)	3,37	3,50	5,29	3,55
1.1 leitura (% gt)	0,24	0,28	0,30	0,35
1.2 diversões (R\$)	514,69	626,06	380,13	900,78
1.2 diversões (% cultura)	30,16	25,96	25,14	24,28
1.2.1 cinema/teatro (R\$)	47,94	53,23	38,36	127,76
1.2.1 cinema/teatro (% diversões)	9,31	8,50	10,09	14,18
1.2.1 cinema/teatro (% gt)	0,20	0,18	0,14	0,34
1.2.2 clube (R\$)	31,75	43,43	7,93	105,80
1.2.2 clube (% diversões)	6,17	6,94	2,09	11,75
1.2.3 dvds/cds/FITAS (R\$)	77,51	82,50	63,37	107,35
1.2.3 dvds/cds/FITAS (% diversões)	15,06	13,18	16,67	11,92
1.2.4 bar/discoteca (R\$)	45,72	63,21	12,77	110,45
1.2.4 bar/discoteca (% diversões)	8,88	10,10	3,36	12,26
1.2.4 bar/discoteca (% GT)	0,19	0,21	0,05	0,29
1.2.5 celular (R\$)	206,94	257,21	154,93	354,97
1.2.5 celular (% diversões)	40,21	41,08	40,76	39,41
1.3 educação (R\$)	859,66	1370,30	668,16	2176,68
1.3 educação (% cultura)	50,37	56,82	44,19	58,66

1.3 educação (% gt)	3,60	4,55	2,51	5,78
1.3.1 cursos extra (R\$)	99,04	130,87	53,75	239,45
1.3.1 cursos extra (% GT)	0,41	0,43	0,20	0,64
1.4 brinquedos (R\$)	98,49	103,10	47,94	124,41
1.4 brinquedos (% cultura)	5,77	4,27	3,17	3,35
1.5 papelaria (R\$)	123,02	131,27	117,14	210,85
1.5 papelaria (% cultura)	7,21	5,44	7,75	5,68
1.6 internet/tv paga (R\$)	53,29	96,67	218,77	166,09
1.6 internet/tv paga (% cultura)	3,12	4,01	14,47	4,48
gastos materiais (R\$)	12630,95	21967,48	12309,29	20199,75
gastos materiais (% GT)	52,90	72,99	46,30	53,61
1.1 habitação (R\$)	10388,31	18896,41	11108,84	14917,56
1.1 habitação (% GT)	43,51	62,79	41,78	39,59
1.1.1 impostos (R\$)	450,35	618,37	538,24	1325,11
1.1.1 impostos (% habitação)	4,34	3,27	4,85	8,88
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (R\$)	1750,20	1870,60	1923,79	2504,47
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (% habitação)	16,85	9,90	17,32	16,79
1.3 outros imóveis (R\$)	29,88	65,26	152,03	141,93
1.3 outros imóveis (% GT)	0,13	0,22	0,57	0,38
1.4 despesas com veículos (R\$)	1704,98	2424,60	676,10	4534,64
1.4 despesas com veículos (% GT)	7,14	8,06	2,54	12,04
1.4.1 aquisição de veículos (R\$)	1272,02	1946,70	263,12	4187,22
1.4.1 aquisição de veículos (% GT)	5,33	6,47	0,99	11,11
1.4.2 manutenção de veículos (R\$)	432,96	477,90	412,98	347,42
1.4.2 manutenção de veículos (% GT)	1,81	1,59	1,55	0,92
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (R\$)	506,48	579,82	371,73	604,57
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (% GT)	2,12	1,93	1,40	1,60
1.6 móveis (R\$)	311,81	415,57	157,08	393,34
1.6 móveis (% GT)	1,31	1,38	0,59	1,04
outros gastos				
1.1 viagem (R\$)	377,16	523,28	427,58	853,27
1.1 viagem (% GT)	1,58	1,74	1,61	2,26
1.2 saúde (R\$)	1307,34	1414,06	1122,47	2268,66
1.2 saúde (% GT)	5,48	4,70	4,22	6,02
1.2.1 plano/exames/consultas (R\$)	773,14	893,03	666,83	1513,86
1.2.1 plano/exames/consultas (% GT)	3,24	2,97	2,51	4,02
1.2.2 produtos farmacêuticos (R\$)	534,21	521,04	455,64	754,80
1.2.2 produtos farmacêuticos (% GT)	2,24	1,73	1,71	2,00
1.3 festas (R\$)	84,97	74,56	62,67	127,49
1.3 festas (% GT)	0,36	0,25	0,24	0,34

Legendas: STM (supervisores de trabalho manual); TMQ (trabalhadores manuais qualificados);
 TMNQ (trabalhadores manuais não-qualificados); CP.URB (trabalhadores urbanos por conta própria);
 CP.AGR (conta-própria agrícola); AGR (trabalhadores agrícolas).

	STM	TMQ	TMNQ	CP	CP.AGR	AGR
Número de filhos (média)	1,66	1,60	1,67	1,73	1,99	1,99
Número de moradores (média)	3,84	3,74	3,68	3,85	4,28	4,25
Anos de estudo (média)	5,86	6,88	4,83	5,24	3,05	2,29
Rendimento domiciliar (média)	26122,19	15299,18	10085,00	13594,20	13979,00	5543,02
Gastos coletivos	9629,20	10285,66	7526,95	9522,70	8459,64	5223,44
Gastos individuais	14063,47	7404,55	4454,37	6978,31	6656,52	2597,74
Gastos totais (GT)	23692,68	17690,21	11981,32	16501,00	15116,16	7821,18
Alimentação (Consumo Coletivo)	3256,41	2785,07	2425,54	2800,07	3292,45	2570,31
Alimentação (% GT)	33,82	27,08	32,22	29,40	38,92	49,21
Alimentação Fora (R\$)	880,55	794,16	473,85	737,88	461,84	357,53
Alimentação Fora (% GT)	3,72	4,49	3,95	4,47	3,06	4,57
Alimentação (Total)	4136,96	3579,23	2899,39	3537,95	3754,29	2927,84
Alimentação (Total) (% GT)	17,46	20,23	24,20	21,44	24,84	37,43
1. grãos (R\$)	344,35	281,28	314,74	316,43	541,59	538,71
1. grãos (% alimentação)	10,57	10,10	12,98	11,30	16,45	20,96
1. grãos (kg)	1,08	0,99	1,12	1,13	2,30	2,03
1.1 arroz (R\$)	174,80	146,33	177,76	172,75	254,59	291,48
1.1 arroz (% grãos)	5,37	5,25	7,33	6,17	7,73	11,34
1.1 arroz (kg)	0,58	0,51	0,65	0,61	0,94	1,03
1.2 batata (R\$)	25,37	31,58	29,11	32,29	62,57	29,26
1.2 batata (% grãos)	0,78	1,13	1,20	1,15	1,90	1,14
1.2 batata (kg)	0,14	0,17	0,16	0,19	0,48	0,22
1.3 feijão (R\$)	110,54	80,95	89,49	89,82	181,93	184,03
1.3 feijão (% grãos)	3,39	2,91	3,69	3,21	5,53	7,16
1.3 feijão (kg)	0,24	0,19	0,23	0,22	0,52	0,51
2. farinhas (R\$)	194,86	137,87	144,98	154,93	299,94	215,42
2. farinhas (% alimentação)	5,98	4,95	5,98	5,53	9,11	8,38
2. farinhas (kg)	0,45	0,31	0,41	0,43	1,05	0,75
2.1 farinha (R\$)	90,94	54,54	70,97	71,16	213,35	142,94
2.1 farinha (% farinhas)	46,67	39,56	48,95	45,93	71,13	66,35
2.1 farinha (kg)	0,30	0,19	0,28	0,28	0,85	0,60
2.2 cereais (R\$)	1,83	3,95	3,47	3,98	4,43	2,85
2.2 cereais (% farinhas)	0,94	2,86	2,39	2,57	1,48	1,32
2.2 cereais (kg)	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
2.3 massas (R\$)	81,84	57,11	54,55	55,88	52,35	53,64
2.3 massas (% farinhas)	42,00	41,42	37,62	36,07	17,45	24,90
2.3 massas (kg)	0,11	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10
3. folhosas (R\$)	82,48	70,46	60,78	79,62	101,96	66,04
3. folhosas (% alimentação)	2,53	2,53	2,51	2,84	3,10	2,57
3. folhosas (kg)	0,25	0,28	0,27	0,33	0,42	0,26

3.1 verduras (R\$)	34,75	26,93	20,44	26,04	36,70	19,70
3.1 verduras (%folhosas)	17,83	19,54	14,10	16,81	12,24	9,15
3.1 verduras (kg)	0,06	0,07	0,05	0,06	0,09	0,04
4. frutas (R\$)	97,82	111,42	81,44	105,08	107,17	59,82
4. frutas (% alimentação)	3,00	4,00	3,36	3,75	3,25	2,33
4. frutas (kg)	0,43	0,47	0,39	0,50	0,57	0,29
4.1 banana-laranja (R\$)	43,37	47,52	40,82	50,51	60,33	31,26
4.1 ban-lar (% frutas)	44,34	42,65	50,12	48,07	56,29	52,25
4.1 ban-lar (kg)	0,24	0,25	0,22	0,27	0,35	0,16
4.2 maçã (R\$)	13,12	14,94	11,07	12,64	8,34	4,82
4.2 maçã (% frutas)	13,41	13,41	13,59	12,03	7,78	8,06
4.2 maçã (kg)	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01
4.3 mamão-melão (R\$)	15,12	11,78	7,77	10,91	8,51	8,63
4.3 mamão-melão (% frutas)	15,45	10,57	9,55	10,38	7,94	14,43
4.3 mamão (kg)	0,04	0,05	0,03	0,06	0,03	0,04
4.4 uva (R\$)	2,68	8,34	2,52	5,32	2,69	1,60
4.4 uva (% frutas)	2,74	7,48	3,10	5,06	2,51	2,68
4.4 uva (kg)	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00
4.5 frutas de época (R\$)	7,55	11,25	6,49	10,39	7,29	4,12
4.5 frutas de época (% frutas)	7,71	10,10	7,96	9,89	6,81	6,89
4.5 frutas de época (kg)	0,02	0,04	0,03	0,04	0,03	0,02
5. açúcares (R\$)	164,10	147,80	135,53	150,04	208,98	170,28
5. açúcares (% alimentação)	5,04	5,31	5,59	5,36	6,35	6,62
5. açúcares (kg)	0,44	0,40	0,42	0,43	0,74	0,65
5.1 açúcar (R\$)	98,61	74,60	85,48	85,99	153,15	145,27
5.1 açúcar (% açúcares)	60,09	50,47	63,07	57,31	73,29	85,31
5.1 açúcar (kg)	0,40	0,33	0,38	0,38	0,68	0,62
5.2 adoçantes (R\$)	1,14	0,78	1,36	1,33	1,13	0,57
5.2 adoçantes (% açúcares)	0,69	0,53	1,01	0,89	0,54	0,34
6. carnes (R\$)	349,01	358,81	264,29	385,09	479,28	290,33
6. carnes (% alimentação)	10,72	12,88	10,90	13,75	14,56	11,30
6. carnes (kg)	0,39	0,40	0,34	0,46	0,68	0,40
6.1 carne de boi (R\$)	304,05	282,98	213,14	314,87	326,18	205,81
6.1 carne de boi (% carnes)	87,12	78,87	80,65	81,77	68,06	70,89
6.1 carne de boi (kg)	0,34	0,31	0,26	0,37	0,41	0,27
6.2 carne de porco (R\$)	37,28	45,60	36,36	43,47	107,64	59,16
6.2 carne de porco (% carnes)	10,68	12,71	13,76	11,29	22,46	20,38
6.2 carne de porco (kg)	0,04	0,06	0,06	0,06	0,20	0,10
6.3 carnes nobres (R\$)	43,51	78,68	46,94	70,94	55,58	19,90
6.3 carnes nobres (% carnes)	12,47	21,93	17,76	18,42	11,60	6,85
6.3 carnes nobres (kg)	0,04	0,07	0,04	0,07	0,05	0,02
7. conservas (R\$)	21,53	15,11	14,26	16,91	14,14	12,99
7. conservas (% alimentação)	0,66	0,54	0,59	0,60	0,43	0,51
7. conservas (kg)	0,03	0,04	0,02	0,02	0,02	0,01
8. laticínios (R\$)	395,38	334,92	250,44	300,89	217,21	289,33
8. laticínios (% alimentação)	12,14	12,03	10,32	10,75	6,60	11,26
8. laticínios (kg)	1,29	0,96	0,84	0,97	1,07	1,59
8.1 leite (R\$)	237,47	191,67	156,86	182,86	197,38	169,88
8.1 leite (% laticínios)	60,06	57,23	62,63	60,77	90,87	58,72
8.1 leite (kg)	1,15	0,79	0,71	0,83	1,48	1,01

8.1.1 leite desnatado (R\$)	5,31	9,70	3,34	5,08	2,22	2,28
8.1.1 leite desnatado (% laticínios)	1,34	2,90	1,33	1,69	1,02	0,79
8.1.1 leite desnatado (kg)	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
8.2 iogurte (R\$)	30,39	25,93	19,71	18,31	6,94	7,67
8.2 iogurte (% laticínios)	7,69	7,74	7,87	6,09	3,19	2,65
8.2 iogurte (kg)	0,04	0,05	0,04	0,03	0,01	0,01
8.3 margarinas (R\$)	47,12	34,81	27,27	36,28	24,00	18,19
8.3 margarinas (% laticínios)	11,92	10,39	10,89	12,06	11,05	6,29
8.3 margarinas (kg)	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,02
9. óleos e gorduras(R\$)	86,78	81,65	90,85	84,50	132,84	129,69
9. óleos e gorduras (% alimentação)	2,66	2,93	3,75	3,02	4,03	5,05
9. óleos e gorduras (kg)	0,15	0,16	0,17	0,17	0,25	0,23
9.1 óleo de cozinha (R\$)	80,49	76,12	86,36	78,88	112,76	120,71
9.1 óleo de cozinha (% gorduras)	92,75	93,23	95,05	93,34	84,88	93,08
9.1 óleo de cozinha (kg)	0,15	0,15	0,17	0,16	0,21	0,21
9.2 azeites (R\$)	4,55	2,82	2,24	4,07	6,03	2,26
9.2 azeites (% gorduras)	5,25	3,45	2,47	4,81	4,54	1,74
9.2 azeite (kg)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. pescados (R\$)	42,46	39,33	35,67	54,38	117,34	48,49
10. pescados (% alimentação)	1,30	1,41	1,47	1,94	3,56	1,89
10. pescados (kg)	0,02	0,03	0,02	0,04	0,05	0,03
11. queijos (R\$)	44,60	46,62	28,61	44,07	45,46	16,62
11. queijos (% alimentação)	1,37	1,67	1,18	1,57	1,38	0,65
11. queijos (kg)	0,03	0,04	0,03	0,04	0,05	0,02
11.1 queijos light (R\$)	24,18	31,94	19,59	31,71	24,20	11,35
11.1 queijos light (% queijos)	54,21	68,51	68,46	71,95	53,24	68,28
11.1 queijo light (kg)	0,02	0,03	0,02	0,03	0,03	0,01
12. panificados/biscoitos(R\$)	442,99	419,51	334,46	415,63	301,11	220,14
12. panificados/biscoitos(% alimentação)	13,60	15,06	13,79	14,84	9,15	8,56
12. panificados (kg)	0,37	0,42	0,36	0,44	0,31	0,21
12.1 pães (R\$)	194,83	213,08	168,93	225,38	132,20	80,64
12.1 pães (% panificados)	43,98	50,79	50,51	54,23	43,90	36,63
12.1 pães (kg)	0,27	0,31	0,27	0,34	0,21	0,12
12.2 pão integral (R\$)	1,79	0,85	0,59	1,10	0,19	0,87
12.2 pão integral (% panificados)	0,92	0,40	0,35	0,49	0,14	1,08
12.2 pão integral (kg)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.3 biscoitos (R\$)	83,10	74,73	68,17	72,26	65,31	61,17
12.3 biscoitos (% panificados)	18,76	17,81	20,38	17,39	21,69	27,79
12.3 biscoitos (kg)	0,08	0,09	0,08	0,09	0,10	0,09
12.4 bolo (R\$)	10,21	27,63	10,02	19,05	13,09	5,19
12.4 bolo (% panificados)	2,30	6,59	3,00	4,58	4,35	2,36
12.4 bolo (kg)	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01
13. carnes cozidas / frios (R\$)	155,01	104,44	87,98	99,32	90,55	73,17
13. carnes cozidas / frios (% alimentação)	4,76	3,75	3,63	3,55	2,75	2,85
13. carnes cozidas/frios (kg)	0,18	0,12	0,12	0,12	0,10	0,10
14. aves(R\$)	157,69	160,56	144,81	162,55	194,73	143,55
14. aves (% alimentação)	4,84	5,77	5,97	5,81	5,91	5,58
14. aves (kg)	0,67	0,77	0,77	0,75	0,82	0,70

14.1 ovos (R\$)	45,63	35,71	37,78	39,59	61,54	42,66
14.1 ovos (% aves)	1,40	1,28	1,56	1,41	1,87	1,66
14.1 ovos (kg)	0,03	0,03	0,03	0,03	0,10	0,04
15. comida para viagem (R\$)	55,24	62,88	34,54	64,68	20,67	13,29
15. comida para viagem (% alimentação)	1,70	2,26	1,42	2,31	0,63	0,52
15. comida para viagem (kg)	0,06	0,05	0,03	0,06	0,03	0,02
15.1 marmita (R\$)	15,39	12,37	12,49	26,08	4,38	2,94
15.1 marmita (% comida para viagem)	27,87	19,67	36,15	40,32	21,20	22,11
16. bebidas (R\$)	232,57	227,01	164,51	217,35	174,03	139,34
16. bebidas (% alimentação)	7,14	8,15	6,78	7,76	5,29	5,42
16.1 bebidas não-alcoólicas (R\$)	180,28	159,40	131,04	168,36	139,59	115,84
16.1 bebidas não-alcoólicas (% bebidas)	77,52	70,22	79,65	77,46	80,21	83,14
16.1.1 refrigerantes (R\$)	89,71	81,67	56,82	84,58	49,05	36,70
16.1.1 refrigerantes (% bebidas não-alcoólicas)	49,76	51,23	43,36	50,24	35,14	31,68
16.1.1 refrigerantes (kg)	0,63	0,55	0,42	0,55	0,33	0,26
16.1.2 sucos (R\$)	20,20	19,30	14,33	17,42	12,23	6,52
16.1.2 sucos (% bebidas não-alcoólicas)	11,20	12,11	10,94	10,35	8,76	5,63
16.1.2 sucos (kg)	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
16.1.3 café (R\$)	46,23	46,90	49,99	51,48	64,89	67,76
16.1.3 café (% bebidas não-alcoólicas)	25,64	29,42	38,15	30,58	46,48	58,50
16.1.4 chá (R\$)	8,93	4,06	5,92	4,56	10,39	3,90
16.1.4 chá (% bebidas não-alcoólicas)	4,95	2,55	4,52	2,71	7,45	3,37
16.2 bebidas alcoólicas (R\$)	52,28	67,61	33,47	48,99	34,44	23,49
16.2. bebidas alcoólicas (% bebidas)	22,48	29,78	20,35	22,54	19,79	16,86
16.2.1 cerveja (R\$)	43,62	57,82	25,24	39,34	24,21	16,19
16.2.1 cerveja (% bebidas alcoólicas)	83,44	85,52	75,41	80,30	70,29	68,92
16.2.2 vinhos (R\$)	6,80	7,48	4,40	5,51	5,43	2,98
16.2.2 vinhos (% bebidas alcoólicas)	13,01	11,06	13,15	11,24	15,77	12,68
16.2.3 destilados (R\$)	0,00	1,23	1,93	2,63	2,31	0,41
16.2.3 destilados (% bebidas alcoólicas)	0,00	1,81	5,78	5,37	6,72	1,76
Gastos com Apresentação (R\$)	1890,04	1915,40	1298,36	1702,49	1365,49	888,68
Gastos com Apresentação (% GT)	7,98	10,83	10,84	10,32	9,03	11,36
Apresentação - domicílio (R\$)	447,68	493,57	366,93	482,67	450,99	259,78
Apresentação - domicílio (% GT)	1,89	2,79	3,06	2,93	2,98	3,32
1. serviços domésticos (R\$)	103,37	117,24	47,47	150,57	161,96	19,33
1. serviços domésticos (% GT)	0,44	0,66	0,40	0,91	1,07	0,25
2. decoração (R\$)	20,38	25,92	13,57	17,35	13,03	6,69
2. decoração (% GT)	0,09	0,15	0,11	0,11	0,09	0,09
3. produtos de higiene (R\$)	159,12	157,49	126,11	132,88	92,70	84,68
3. produtos de higiene (% GT)	0,67	0,89	1,05	0,81	0,61	1,08
4. limpeza doméstica (R\$)	164,81	192,92	179,79	181,87	183,31	149,08
4. limpeza doméstica (% GT)	0,70	1,09	1,50	1,10	1,21	1,91
Apresentação - individual (R\$)	1442,37	1421,83	931,44	1219,82	914,50	628,90
Apresentação - individual (% GT)	6,09	8,04	7,77	7,39	6,05	8,04
5. beleza individual (R\$)	246,79	247,20	161,22	216,36	153,06	97,92

5. beleza individual (% GT)	1,04	1,40	1,35	1,31	1,01	1,25
5.1 perfumes (R\$)	131,44	153,05	100,00	129,72	90,90	64,05
5.1 perfumes (% beleza)	53,26	61,91	62,03	59,96	59,39	65,41
5.2 maquiagem (R\$)	12,46	14,57	7,77	11,57	6,65	2,97
5.2 maquiagem (% beleza)	5,05	5,89	4,82	5,35	4,35	3,03
5.3 cremes (R\$)	47,53	39,41	23,80	34,63	22,00	13,64
5.3 cremes (% beleza)	19,26	15,94	14,76	16,00	14,37	13,93
5.4 tratamento de pele (R\$)	29,36	14,32	9,95	12,51	9,99	4,11
5.4 tratamento de pele (% beleza)	11,90	5,79	6,17	5,78	6,53	4,20
6. Serviços pessoais (R\$)	190,71	155,17	98,00	142,27	89,57	50,17
6. Serviços pessoais (% GT)	0,80	0,88	0,82	0,86	0,59	0,64
6.1 corte de cabelo (R\$)	67,71	61,61	45,32	54,39	38,70	32,29
6.1 corte de cabelo (% pessoais)	35,50	39,71	46,24	38,23	43,21	64,37
6.2 consertos (R\$)	30,90	13,62	8,76	14,47	10,23	5,17
6.2 consertos (% pessoais)	16,20	8,78	8,93	10,17	11,43	10,30
6.3 tratamento estético (R\$)	40,65	30,06	16,39	34,74	13,90	3,10
6.3 tratamento estético (% pessoais)	21,31	19,37	16,72	24,42	15,52	6,18
6.4 cabeleireiros (R\$)	47,90	46,01	25,10	35,49	21,98	7,93
6.4 cabeleireiros (% pessoais)	0,20	0,26	0,21	0,22	0,15	0,10
7. Vestuário (R\$)	981,80	991,75	653,84	837,52	655,61	469,94
7. Vestuário (% GT)	4,14	5,61	5,46	5,08	4,34	6,01
7.1 vestuário feminino	270,46	279,73	173,27	241,69	188,83	113,15
7.1 vestuário feminino (% GT)	1,14	1,58	1,45	1,46	1,25	1,45
8. Jóias e relógios (R\$)	23,07	27,71	18,38	23,68	16,26	10,87
8. Jóias e relógios (% GT)	0,10	0,16	0,15	0,14	0,11	0,14
1. Alimentação fora (R\$)	880,55	794,16	473,85	737,88	461,84	357,53
1.1 a la carte (R\$)	125,31	98,61	61,11	110,13	54,07	30,51
1.1 a la carte (% alimentação fora)	14,23	12,42	12,90	14,92	11,71	8,53
1.2 por quilo (R\$)	115,64	141,57	50,51	117,92	42,71	24,21
1.2 por quilo (% alimentação fora)	13,13	17,83	10,66	15,98	9,25	6,77
1.3 bebidas (R\$)	191,30	159,81	93,50	121,56	106,21	82,47
1.3 bebidas (% alimentação fora)	21,72	20,12	19,73	16,47	23,00	23,07
1.4 lanche (R\$)	113,78	125,32	60,25	118,36	55,58	37,69
1.4 lanche (% alimentação fora)	12,92	15,78	12,72	16,04	12,03	10,54
Cultura (R\$)	901,64	856,84	413,37	819,09	474,24	168,59
Cultura (% GT)	3,81	4,84	3,45	4,96	3,14	2,16
1.1 leitura (R\$)	40,96	38,35	14,80	29,04	8,89	3,50
1.1 leitura (% cultura)	4,54	4,48	3,58	3,55	1,87	2,08
1.1 leitura (% gt)	0,17	0,22	0,12	0,18	0,06	0,04
1.2 diversões (R\$)	268,90	257,49	139,59	254,71	136,88	47,27
1.2 diversões (% cultura)	29,82	30,05	33,77	31,10	28,86	28,04
1.2.1 cinema/teatro (R\$)	19,80	15,81	6,65	19,66	3,96	0,52
1.2.1 cinema/teatro (% diversões)	7,36	6,14	4,77	7,72	2,90	1,11
1.2.1 cinema/teatro (% gt)	0,08	0,09	0,06	0,12	0,03	0,01
1.2.2 clube (R\$)	8,60	17,17	5,78	9,67	15,09	0,80
1.2.2 clube (% diversões)	3,20	6,67	4,14	3,80	11,02	1,70
1.2.3 dvds/cds/FITAS (R\$)	51,89	45,33	24,05	38,93	15,60	6,70
1.2.3 dvds/cds/FITAS (% diversões)	19,30	17,60	17,23	15,29	11,39	14,18
1.2.4 bar/discoteca (R\$)	33,41	39,34	29,77	38,84	26,59	15,91
1.2.4 bar/discoteca (% diversões)	12,43	15,28	21,33	15,25	19,42	33,66
1.2.4 bar/discoteca (% GT)	0,14	0,22	0,25	0,24	0,18	0,20
1.2.5 celular (R\$)	94,54	85,20	40,23	93,49	46,35	12,09
1.2.5 celular (% diversões)	35,16	33,09	28,82	36,70	33,86	25,58

1.3 educação (R\$)	373,56	406,99	164,52	373,60	207,49	59,24
1.3 educação (% cultura)	41,43	47,50	39,80	45,61	43,75	35,14
1.3 educação (% gt)	1,58	2,30	1,37	2,26	1,37	0,76
1.3.1 cursos extra (R\$)	60,45	54,35	29,69	47,22	15,39	6,35
1.3.1 cursos extra (% GT)	0,26	0,31	0,25	0,29	0,10	0,08
1.4 brinquedos (R\$)	98,25	61,80	40,61	61,39	46,79	21,11
1.4 brinquedos (% cultura)	10,90	7,21	9,82	7,50	9,87	12,52
1.5 papelaria (R\$)	92,79	68,37	48,31	76,97	63,48	36,77
1.5 papelaria (% cultura)	10,29	7,98	11,69	9,40	13,39	21,81
1.6 internet/tv paga (R\$)	27,17	23,84	5,56	23,37	10,70	0,71
1.6 internet/tv paga (% cultura)	3,01	2,78	1,34	2,85	2,26	0,42
gastos materiais (R\$)	8770,94	10083,87	6443,32	9530,74	9322,52	3606,67
gastos materiais (% GT)	37,02	57,00	53,78	57,76	61,67	46,11
1.1 habitação (R\$)	6328,17	8057,55	5406,07	7675,46	7450,67	2922,85
1.1 habitação (% GT)	26,71	45,55	45,12	46,52	49,29	37,37
1.1.1 impostos (R\$)	158,99	235,00	108,13	219,21	87,71	31,31
1.1.1 impostos (% habitação)	2,51	2,92	2,00	2,86	1,18	1,07
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (R\$)	1273,86	1357,32	1037,65	1326,05	818,31	550,03
1.1.2 serviços e taxas domiciliares (% habitação)	20,13	16,85	19,19	17,28	10,98	18,82
1.3 outros imóveis (R\$)	80,30	20,08	14,35	33,23	45,22	6,29
1.3 outros imóveis (% GT)	0,34	0,11	0,12	0,20	0,30	0,08
1.4 despesas com veículos (R\$)	1722,09	1282,96	499,44	1295,91	1386,78	368,81
1.4 despesas com veículos (% GT)	7,27	7,25	4,17	7,85	9,17	4,72
1.4.1 aquisição de veículos (R\$)	1362,07	1024,32	374,64	969,77	1028,65	269,30
1.4.1 aquisição de veículos (% GT)	5,75	5,79	3,13	5,88	6,80	3,44
1.4.2 manutenção de veículos (R\$)	360,02	258,64	124,80	326,14	358,13	99,51
1.4.2 manutenção de veículos (% GT)	1,52	1,46	1,04	1,98	2,37	1,27
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (R\$)	425,40	436,90	316,56	322,89	250,85	180,58
1.5 aquisição de aparelhos domésticos (% GT)	1,80	2,47	2,64	1,96	1,66	2,31
1.6 móveis (R\$)	214,98	286,37	206,89	203,25	189,01	128,14
1.6 móveis (% GT)	0,91	1,62	1,73	1,23	1,25	1,64
outros gastos						
1.1 viagem (R\$)	282,81	231,73	123,86	235,45	308,61	107,14
1.1 viagem (% GT)	1,19	1,31	1,03	1,43	2,04	1,37
1.2 saúde (R\$)	976,49	828,06	529,38	757,68	1203,70	340,22
1.2 saúde (% GT)	4,12	4,68	4,42	4,59	7,96	4,35
1.2.1 plano/exames/consultas (R\$)	492,02	422,41	222,17	390,54	777,64	103,63
1.2.1 plano/exames/consultas (% GT)	2,08	2,39	1,85	2,37	5,14	1,32
1.2.2 produtos farmacêuticos (R\$)	484,46	405,66	307,21	367,14	426,06	236,60
1.2.2 produtos farmacêuticos (% GT)	2,04	2,29	2,56	2,22	2,82	3,03
1.3 festas (R\$)	58,31	80,44	29,13	38,78	38,42	12,20
1.3 festas (% GT)	0,25	0,45	0,24	0,24	0,25	0,16

Apêndice 2 – Resultados da Análise de Múltiplas Correspondências: contribuições relativas das modalidades para os eixos interpretados;

1. Espaço simbólico construído com base nos dados da POF;

Eixo	Porcentagem da variância total dos dados para a qual o eixo contribui
1	83,3
2	4,67
3	2,41
4	1,44
5	1,26
6	0,68
7	0,44
8	0,41
9	0,20
10	0,18

Variáveis	Legenda	Contribuição para o primeiro eixo
Vqtv	Quantidade de televisores	4,91
Vqtban	Quantidade de banheiros	4,42
Vqauto	Quantidades de automóveis	4,28
Vches	Possui ou não cheque especial?	4,19
Vqcomp	Quantidade de Computadores	4,08
Domestico	Quantidade de gastos com serviços domésticos	3,76
Vne42	Quantidade de gastos com assistência à saúde	3,49
Vne49	Quantidade de gastos com educação	3,33
Vne.ESTETICO	Quantidade de gastos com serviços de tratamento estético	3,10
Vqtcom	Quantidade de cômodos na residência	3,10
Vps	Possui ou não plano de saúde?	3,06
Vne.internet	Possui ou não internet banda larga?	2,98
Vcare	Possui ou não cartão de crédito?	2,89
Vne49.1	Quantidade de gastos com cursos livres	2,66
Vne.CULT	Quantidade de gastos com cultura	2,65
Vtac	Códigos que descrevem os tipos de alimentos consumidos	2,26
Vne.CABELEIREIRO	Quantidade de gastos com cabeleireiro	2,18
Vcar	Código da avaliação da renda familiar total	2,04
Vne.VESTFEMIN	Quantidade de gastos com vestuário feminino	1,85
Vcac	Código que descreve a quantidade de alimentos consumidos	1,82
Vne.ALIMT	Quantidade de gastos com alimentação fora	1,60
Vne.LEITURA	Quantidade de gastos com leitura	1,59
Vne.CLUB	Quantidade de gastos com clube	1,57
Vne.PERIOD	Faz ou não assinatura de periódicos?	1,52
Vne.ALIMPQ	Quantidade de gastos com alimentação por quilo	1,45
Vne.FESTA	Quantidade de gastos com festas	1,42
Vqdv	Quantidade de aparelhos de DVD	1,41
Vne.SPESSESOAIS	Quantidade de gastos com serviços pessoais	1,34

Vne.QUEIJOL	Quantidade de gastos com queijos nobres ou <i>light</i>	1,31
Vne.LANCHE	Quantidade de gastos com lanche	1,29
Vne.VIAGEM	Quantidade de gastos com viagem	1,06
Vccmf	Código das condições de moradia da família	1,04
Vcdom	Quantidade de cômodos servindo de dormitórios	1,03
Vne.ALIM	Quantidade de gastos com alimentação fora	1,03
Total	Porcentagem da variância do eixo “explicada” pelas variáveis acima	81,73

Modalidades	Legenda	Contribuição	Localização no eixo
computador1>	O domicílio possui 1 ou mais computadores	3,55	-1,55
chesp+	Possui cheque especial	3,39	-1,26
internet/tv+	Não possui internet ou TV paga	2,80	-2,01
estético+	Efetua gastos com serviços estéticos	2,48	-1,05
TV3>	Possui mais de três televisores	2,47	-1,78
plano+	Possui plano de saúde	2,44	-1,03
cultura+	Efetua gastos com cultura	2,40	-1,50
ban3>	Possui três ou mais banheiros	2,40	-1,99
extra+	Efetua gastos com cursos livres	2,28	-1,18
cred+	Possui cartão de crédito	2,22	-0,91
educ++	Efetua gastos diversos com educação	2,11	-1,10
carro2>	Possui dois ou mais carros	2,07	-1,88
saúde+	Efetua gastos com saúde	2,03	-0,66
domestico1	Efetua alguns gastos com servidores domésticos	1,93	-1,06
cabeleireiro+	Efetua gastos com cabeleireiros	1,57	-0,70
comodos11>	Possui onze ou mais cômodos na residência	1,55	-2,03
clube+	Efetua gastos com clube	1,50	-1,66
Sempre	Os rendimentos auferidos permitem adquirir os alimentos desejados	1,47	-0,70
periódico+	Efetua gastos com periódicos	1,46	-1,90
saúde-	Não efetua gastos com saúde	1,45	0,47
leitura+	Efetua gastos com leitura	1,40	-1,03
dvd+	Possui aparelho de DVD	1,36	-1,90
ban2	Possui dois banheiros na residência	1,29	-0,92
quilo+	Efetua gastos com alimentação por quilo	1,26	-0,94
domestico2>	Efetua gastos diversos com servidores domésticos	1,19	-1,95
qnobres+	Efetua gastos com queijos nobres ou <i>light</i>	1,18	-1,01
festa+	Efetua gastos com festas	1,14	-0,71
spessoal-	Não efetua gastos com serviços pessoais	1,10	0,73
carro1	Possui 1 carro	1,11	-0,61
carro-	Não possui carro	1,09	0,37
educ-	Não efetua gastos com educação	1,09	0,42
TV2	Possui 2 televisores	1,07	-0,73
fácil	facilidade para cobrir os gastos mensais com os rendimentos auferidos	1,05	-0,81
TV-	Não possui televisor	1,04	0,75
fora-	Não efetua gastos com alimentação fora	1,04	0,51

comodos1-5	Possui de 1 a 5 cômodos na residência	0,98	0,40
vfemin6-10	Efetua de seis a dez gastos com vestuário feminino	0,97	-1,14
carte+	Efetua gastos com alimentação <i>a la carte</i>	0,93	-0,91
comidas.v+	Efetua gastos com comida para viagem	0,92	-0,74
lanche+	Efetua gastos com lanches	0,90	-0,51
mamão+	Efetua gastos com mamão e melão	0,89	-0,85
diversas+	Efetua gastos com frutas de época	0,85	-0,95
consertos+	Efetua gastos com consertos	0,82	-0,69
suficiente+	Os rendimentos auferidos são suficientes para cobrir os gastos domiciliares	0,81	-0,37
difícil+	Grande dificuldade para cobrir os gastos domiciliares com os rendimentos auferidos	0,81	0,38
chesp-	Não possui cheque especial	0,80	0,29
imóveis+	Não efetua gastos com outros imóveis	0,79	-0,76
maçã+	Efetua gastos com maçãs	0,75	-0,77
iogurte+	Efetua gastos com iogurtes	0,74	-0,69
ban0-1	Possui 1 ou nenhum banheiro na residência	0,73	0,28
vfemin-	Não efetua gastos com vestuário feminino	0,73	0,41
cred-	Não possui cartão de crédito	0,68	0,28
viagem+	Efetua gastos com viagem	0,68	-0,40
cnobres+	Efetua gastos com carnes nobres	0,68	-0,69
folhas+	Efetua gastos com verduras	0,67	-0,43
cervejac+	Efetua gastos com cerveja fora da residência	0,67	-0,88
maquiagem+	Efetua gastos com maquiagem	0,64	-0,83
cremes+	Efetua gastos com cremes	0,64	-0,50
Raramente	Os alimentos desejados são raramente adquiridos	0,64	0,58
banana+	Efetua gastos com bananas	0,63	-0,40
domestico-	Não efetua gastos com servidores domésticos	0,63	0,26
joias+	Efetua gastos com jóias	0,63	-0,49
plano-	Não possui plano de saúde	0,62	0,26
estético-	Não efetua gastos com serviços estéticos	0,62	0,26
cabeleireiro-	Não efetua gastos com cabeleireiro	0,61	0,27
Ruins	As condições de habitação são ruins	0,60	0,62
Total	Total da variância do eixo “explicada” pelas modalidades	84,08	

2. Espaço simbólico construído com base no banco da RMBH;

Eixo	Porcentagem da variância total dos dados para a qual o eixo contribui
1	0,66
2	0,09
3	0,05
4	0,04
5	0,03
6	0,03
7	0,02
8	0,02
9	0,20
10	0,18

Modalidades	Legenda	Contribuição para o Eixo 1	Localização no Eixo 1
int+	O indivíduo possui internet banda larga	6,66	1,09
comp+	Possui computador	5,04	0,93
rest-	Não frequenta restaurantes	3,57	-0,70
leitura-	Não lê livros ou revistas	3,31	-0,73
empregada	Possui empregada doméstica	3,04	1,09
leitura++	Lê livros e revistas com bastante frequência	2,97	0,63
jornal++	Lê jornais com bastante frequência	2,95	0,81
int-	Não possui internet banda larga	2,83	-0,46
carro++	Possui dois carros	2,80	1,10
cinema++	Vai ao cinema ou teatro com bastante frequência	2,79	1,52
aborto+	Aceita o aborto em algumas circunstâncias	2,66	0,71
rest++	Vai ao restaurante com bastante frequência	2,54	0,76
le.pol-	Não lê sobre política no jornal	2,42	-0,53
comp-	Não possui computador	2,25	-0,42
le.pol+	Lê sobre política no jornal	2,05	0,45
carro-	Não possui carro	2,00	-0,46
conv.pol-	Não conversa sobre política	1,90	-0,50
festa-	Não vai a festas	1,89	-0,64
deter-	Não considera a determinação uma qualidade importante em crianças	1,86	-0,55
esporte-	Não pratica esportes	1,78	-0,46
jornal-	Não lê jornais	1,74	-0,49
filho0	Não possui filhos	1,61	0,49
cinema+	Vai ao cinema com alguma frequência	1,55	0,61
comodo8-15	A residência possui de 8 a 15 cômodos	1,49	0,47
amigos-	Não vai a casa de amigos	1,48	-0,53
aborto-	Não aceita o aborto em circunstância alguma	1,47	-0,35
cinema-	Não vai ao cinema ou teatro	1,43	-0,33
obed-	Não considera a obediência uma qualidade essencial em crianças	1,35	0,39
part>	Considera o aumento da participação política a questão fundamental	1,32	0,46

inflação	Considera a inflação a questão política fundamental	1,30	-0,54
conv.pol+	Conversa frequentemente sobre política	1,26	0,33
obed+	Considera a obediência uma qualidade desejável em crianças	1,19	-0,34
filho3>	Possui mais de três filhos	1,05	-0,49
indep+	Considera a independência uma qualidade essencial em crianças	1,04	0,43
trabalho-	Considera que trabalhar menos é importante para se ter uma vida melhor	1,04	0,50
carro+++	Possui três ou mais carros	1,00	1,54
praça-	Não vai a praças	0,98	-0,31
cacho++	Vai a cachoeiras frequentemente	0,96	0,72
comodo4-7	A residência possui de 4 a 7 cômodos	0,95	-0,30
Rádio2<	Ouve rádio menos de duas horas por dia	0,94	0,52
Total	Total da variância do eixo “explicada” pelas modalidades acima	82,46	

Modalidades	Legenda	Contribuição para o Eixo 2	Localização no Eixo 2
praça-	Não vai a praças	4,74	-0,48
not.tv-	Não assiste ao noticiário	4,58	-0,61
praça+	Vai a praças com alguma frequência	4,46	0,60
festa-	Não vai a festas	4,41	-0,68
amigos-	Não vai a casa de amigos	4,24	-0,62
vizi-	Não pede favores a vizinhos	3,88	-0,49
igreja-	Não frequenta a igreja	3,80	-0,56
leitura+	Lê livros ou revistas com alguma frequência	3,60	0,58
vizinhos-	Não possui amigos na vizinhança	3,58	-0,91
TV-	Não possui televisor	3,18	-1,05
indep+	Considera a independência uma qualidade essencial em crianças	2,67	-0,47
vizi+	Pede favores a vizinhos frequentemente	2,64	0,34
Rádio-	Não ouve rádio	2,47	-0,65
Rádio2>	Ouve rádio frequentemente	2,35	0,39
leitura-	Não lê livros ou revistas	2,08	-0,40
cacho+	Vai a cachoeiras com alguma frequência	1,99	0,43
comp+	Possui computador em casa	1,97	-0,40
casa+	Fica em casa na hora de lazer	1,78	0,49
amigos+	Vai à casa de amigos	1,69	0,33
igreja+	Frequenta a igreja regularmente	1,66	0,38
jornal+	Lê jornal com alguma frequência	1,42	0,31
comodo15>	Possui casa com mais de 15 cômodos	1,36	-1,02
empregada	Possui empregada em casa	1,34	-0,51
cinema+	Vai ao cinema com alguma frequência	1,33	0,39
int+	Possui internet banda larga	1,30	-0,33
de 5 a 8 moradores	Há de 5 a 8 moradores da residência	1,21	0,29
indep-	Não considera a independência uma qualidade essencial em crianças	1,18	0,21
rest+	Vai a restaurantes com alguma frequência	1,12	0,27
carro+++	Possui três carros ou mais	1,08	-1,11

praça++	Vai a praças frequentemente	1,05	0,42
conv.pol-	Não conversa sobre política	1,02	-0,26
obed-	Não considera a obediência uma qualidade essencial em crianças	1,00	-0,23
esporte-	Não pratica esportes	0,96	-0,23
rest-	Não vai a restaurantes	0,93	-0,25
Total	Total da variância do eixo “explicada” pelas modalidades	78,98	

Apêndice 3 – Ajuste do modelo de Regressão Logística apresentado no capítulo 5;

Informação de ajuste do modelo

Modelo	Critérios de Ajuste do Modelo	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood	Chi-Square	Gl (graus de liberdade)	Sig.
Constante	618,419			
Final	455,655	162,764	28	,000

A última coluna indica que o modelo final se ajusta melhor aos dados do que o modelo que inclui apenas a constante.

Falso R²

Cox and Snell	,337
Nagelkerke	,383
McFadden	,195

Apêndice 4 – Perfil dos respondentes das classes latentes (capítulo 5).

	Desengajados (%)	Moderadamente engajados (%)	Fortemente engajados (%)
PRF	6,67	56,67	36,67
ADM	26,83	36,59	36,59
TNR	21,51	46,24	32,26
TMQ	44,94	41,57	13,48
TMNQ	53,17	36,51	10,32
EMP.URB	43,24	32,43	24,32
CP.URB	42,98	42,11	14,91
Fund. Incompleto	63,96	25,89	10,15
Fund. Completo	34,15	53,66	12,20
Médio completo	21,48	49,63	28,89
Superior completo	15,69	43,14	41,18
Pós-graduação	0	50,00	50,00
Até 1 (salário-mínimo)	72,00	24,00	4,00
1 a 2 SM	61,18	32,94	5,88
2 a 3 SM	56,79	29,63	13,58
3 a 4 SM	30,61	53,06	16,33
4 a 5 SM	38,60	50,88	10,53
5 a 7 SM	31,58	42,11	26,32
7 a 10 SM	24,64	53,62	21,74
10 a 20 SM	18,33	45,00	36,67
Acima de 20 SM	12,77	36,17	51,06
Homem	41,11	38,74	20,16
Mulher	36,46	43,32	20,22
18 a 24 (idade)	30,77	52,56	16,67
25 a 35	35,58	47,85	16,56
36 a 55	41,25	35,41	23,35
55 ou mais	53,13	25,00	21,88
Primário incompleto (pai)	50,25	39,20	10,55
Primário completo (pai)	30,00	46,00	24,00
Ginásio completo (pai)	23,53	41,18	35,29
Colegial completo (pai)	9,38	40,63	50,00
Superior completo (pai)	3,70	62,96	33,33
PRF_pai	11,11	61,11	27,78
ADM_pai	13,64	36,36	50,00
TNR_pai	15,63	62,50	21,88
TMQ_pai	31,25	44,79	23,96
TMNQ_pai	41,59	46,02	12,39
EMP.URB_pai	14,29	23,81	61,90
EMP.RUR_pai	40,00	30,00	30,00
CP.URB_pai	40,00	53,33	6,67
TR.AGR_pai	58,43	32,58	8,99

Fonte: RMBH

Legenda: PRF_pai (Pai profissional); ADM_pai (Pai administrador); TNR_pai (Pai trabalhador não-manual de rotina); TMQ_pai (Pai trabalhador manual qualificado); TMNQ_pai (Pai trabalhador manual não-qualificado); EMP.URB_pai (Pai empregador urbano); EMP.RUR_pai (Pai empregador rural); CP.URB_pai (Pai conta-própria urbana); TR.AGR (Pai trabalhador agrícola).

Apêndice 5 – Códigos das ocupações que compõem as categorias ocupacionais usadas no estudo.

Categorias ocupacionais derivadas da POF (Códigos da CBO atual).

Profissionais

1113; 2011; 2012; 2021; 2111; 2112; 2121; 2122-2125; 2131-2134; 2140-2149; 2153; 2211; 2221; 2231-2237; 2394; 2410; 2412; 2419; 2421; 2422; 2423; 2511- 2516; 2521; 2522; 2523; 2524; 2525; 2611-2614; 2616; 2617; 2621; 2615; 2627; 2531; 3764; 3765.

Professores Universitários

2340

Professores Não-Universitários

2313; 2321; 2330; 2391; 2392; 2311; 2312.

Técnicos

3001; 3003; 3011; 3012; 3111-3117; 3121-3123; 3131-3137; 3141-3147; 3161-3163; 3171-3172; 3189-3192; 3201; 3210-3214; 3221-3225; 3231-3232; 3241-3242; 3250-3253; 3281; 3411-3413; 3421-3426; 3511-3513; 3516; 3517; 3522-3525; 3531; 3532; 3541-3548; 3711-3713; 3721-3723; 3731-3732; 3741-3743; 3751; 3771; 3911-3912.

Artistas

2622; 2623; 2624; 2625.

Quadros administrativos superiores

1112; 1111; 1122; 1123; 1140; 1210; 1220; 1230.

Quadros administrativos médios

1320; 3514; 3515; 4101; 4102; 4201; 5101; 5103; 5102; 5201; 0401; 0402; 0403; 501; 502; 503.

Trabalhadores não-manuais de rotina

100; 200; 300; 411; 412; 413; 511; 512; 513; 3341; 3518; 4110; 4121-4123; 4131-4132; 4141-4142; 4151; 4212; 4221; 4222; 4223; 4231; 5172; 3311-3313; 3321-3322; 3331; 5111; 2151; 2152.

Supervisores de trabalho manual

7101; 7102; 7201; 7202; 7301; 7401; 7501; 7502 7601-7606; 7701; 7801; 8101; 8102; 8103; 8201; 8202; 8301; 8401; 8601; 9101; 9102; 9109; 9501; 9502; 9503; 6201; 6301.

Trabalhadores manuais qualificados

3761; 3762; 3763; 3773; 3772; 4211; 4213; 4152; 4214; 4241; 5112; 5114; 5131; 5132; 5133; 5134; 5151; 5152; 5161; 5171; 5173; 5211; 5221; 5231; 5241; 7113; 7211-7257; 7311-7321; 7411-7421; 7660-7664; 7683; 7686; 7687; 7811; 7813; 7817; 7820; 7821-7827; 7831; 8110-8116; 8118; 8131; 8181; 8211-8221; 8611-8625; 9111-9193; 9511-9543; 9912-9913.

Trabalhadores manuais não-qualificados

5121; 5141; 5142; 5162; 5165; 5167; 5166; 5169; 5174; 5191; 5192; 5198; 5199; 5242; 5243; 7111; 7112; 7114; 7121; 7122 7151-7170 7519-7524 7610-7654; 7681; 7682; 7711-7772; 7832; 7841; 7842; 8117; 8121 8231-8281; 8311-8339; 8411-8493; 8711; 9911; 9914; 9921; 9922; 9988; 9999.

Trabalhadores agrícolas

6110-6139; 6210-6239; 6319-6329; 6410-6430; 7828.

Categorias Ocupacionais derivadas do banco da RMBH (Códigos da CBO-94)**Profissionais**

101; 102; 103; 121; 122; 123; 124; 125; 141; 142; 143; 144; 151; 152; 153; 154; 161; 163; 171; 172; 173; 181; 182; 183; 201; 205; 202; 203; 204; 221; 231; 232; 233; 261; 278; 279; 291; 292; 293; 711; 861; 864; 211; 212; 213; 214.

Administradores

20; 21; 30-40; 50; 51; 52; 241; 242; 243; 244.

Trabalhadores não-manuais de rotina

53-65; 104; 111; 112; 113; 131; 132; 133; 162; 164; 165; 167; 168; 191; 192; 193; 194; 215-219; 222; 251; 252; 273; 274; 280; 281; 282; 283; 571; 588; 631; 632; 633; 641; 642; 643; 644; 645; 646; 712; 721; 761; 771; 772; 773; 774; 817; 818; 834; 862; 863; 865-868; 918; 271; 275; 276.

Trabalhadores manuais qualificados

166; 361; 391; 401-406; 411-431; 477; 501-509; 551-557; 602; 603; 605; 604; 722-727; 731; 732; 741-746; 751; 752; 775; 776; 812-816; 821-824; 831-833; 845; 869; 911-915; 917; 920-922.

Trabalhadores manuais não-qualificados

272; 277; 441-452; 461-462; 470-476; 478-479; 481-490; 511-521; 531-545; 561-564; 572-587; 589; 611-617; 621; 762; 801-808; 825; 826; 841-844; 916; 919; 923-927.

Empregadores urbanos

7-15.

Empregadores rurais

1-6.

Auto-empregados urbanos

601; 811; 851; 852.

Trabalhadores agrícolas

302; 301; 303; 304; 305; 321; 322; 331-336; 341; 345; 351; 371; 381; 753.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)