

Padrões de Consumo de Famílias Paulistas de Baixa Renda: Um Estudo Comparativo entre as POFs de 2002/2003 e 2008/2009

ISABELLA GALDINO BALLESTERO
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)
isabella-gb@hotmail.com

HERMES MORETTI RIBEIRO DA SILVA
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)
hermes.silva@usp.br

EDUARDO EUGENIO SPERS
ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)
espers@espm.br

Introdução

Os padrões de consumo da população são um indicativo chave a respeito do desenvolvimento econômico e social do brasileiro. Percebe-se uma melhoria quantitativa e qualitativa dos mesmos considerando as famílias menos favorecidas, que passaram a comprar mais e também a sofisticar suas preferências. Tendo isto em vista, pode-se dizer que, nos últimos anos, muitas delas ascenderam socialmente e passaram a configurar-se como importante mercado consumidor dos mais diversos bens.

Problema de Pesquisa e Objetivo

O presente estudo lança o seguinte questionamento: Quais são as transformações de cunho quantitativo e qualitativo observadas entre padrões de consumo do segmento de baixa renda de São Paulo entre os anos de 2002/2003 e 2008/2009?

Dentro do escopo do problema de pesquisa, tem-se como objetivo geral tecer uma análise comparativa dos padrões de consumo de famílias paulistas de baixa renda contidas na Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE (2002/2003 e 2008/2009).

Fundamentação Teórica

A existência de um orçamento familiar parte do princípio de que as famílias decidem acerca do que irão consumir levando em consideração a limitação de seus recursos. As famílias menos favorecidas submetem-se a um limitado orçamento enquanto buscam atingir um nível ótimo de satisfação. Sustenta-se a ideia de que o mercado de baixa renda é heterogêneo e deve ser segmentado em grupos relativamente homogêneos, tomando como variáveis aglomeradoras a composição do orçamento familiar e sua renda.

Metodologia

As 1040 famílias paulistas de baixa renda (renda bruta entre R\$830 e R\$2075) contidas na POF 2008/2009 são agrupadas conforme suas categorias de despesa. Para isto, utiliza-se a Análise de Cluster, técnica que será aplicada considerando a participação (em %) de cada uma das 14 categorias de despesa (tais como alimentação, habitação, transporte e assistência à saúde) sobre o orçamento familiar. Posteriormente, compara-se os agrupamentos obtidos com aqueles oriundos de dados da POF de 2002/2003.

Análise dos Resultados

Obtiveram-se 5 clusters, os “Caseiros”, “Batalhadores da Sobrevivência”, “Enfermos”, “Econômicos”, “Hedonistas”. Eles têm como despesas discriminantes a habitação, alimentação, assistência à saúde, habitação/alimentação e viagens, respectivamente. Estes são semelhantes aos seus antecessores, “Sofredores do aluguel”, “Batalhadores da sobrevivência”, “Jeitinho Brasileiro” e “Valorização do ter”. No entanto o cluster “Enfermos” é uma exceção, uma vez que difere de seu predecessor, “Investidores”.

Conclusão

Conclui-se que o orçamento familiar é uma variável chave de segmentação, mostra-se que a heterogeneidade dos padrões de consumo é uma realidade quando se trata das famílias menos favorecidas. Logo, esta heterogeneidade poder ser considerada uma evidência do potencial mercadológico de tais famílias, uma vez que os padrões supracitados evoluíram durante os anos considerados e muitas delas tornaram-se aptas a aumentar a parcela de recursos gastos com diferentes itens, supérfluos ou não.

Referências Bibliográficas

- Aaker, D. A.; George, S.D.; Kumar, V (2004). Marketing Research. Estados Unidos: Wiley.
- Heath, C., & Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*.
- Kamakura, W. A.; & Mazzon, J. A. (2013). Socioeconomic status and consumption in an emerging economy. *International Journal of Research in Marketing*, 4-18.
- Silva, H. M. R.; Parente, J. G.; Kato, H. T. (2009). Segmentação da baixa renda baseado no orçamento familiar. *Revista de Administração FACES Journal*.

PADRÕES DE CONSUMO DE FAMÍLIAS PAULISTAS DE BAIXA RENDA: UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE AS POFs DE 2002/2003 E 2008/2009

1. Introdução

Os padrões de consumo de famílias de baixa renda são um indicativo chave a respeito do desenvolvimento econômico e social do Brasil. A modificação destes padrões é resultado do processo de evolução do poder aquisitivo e das aspirações de consumo da população do país e pode ser notada quando realizamos comparações embasadas nas informações oferecidas pelas Pesquisas de Orçamentos Familiar (POF) de 2002/2003 e 2008/2009.

Parte dessa evolução do poder aquisitivo se deve a políticas governamentais que visaram ao combate e erradicação da pobreza, herança que assola o Brasil há anos. Em paralelo a este avanço, percebe-se uma melhoria quantitativa e qualitativa dos padrões de consumo das famílias menos favorecidas, que passaram a comprar mais e também a sofisticar suas preferências. Tal transformação é ilustrada pela situação vigente no estado de São Paulo, onde muitas famílias ascenderam socialmente e introduziram-se nas classes C e D, sendo classificadas, durante os últimos anos, como importante mercado consumidor dos mais diversos bens, sejam eles duráveis ou não. Logo, apesar da concentração de renda ser uma das realidades brasileiras, constata-se um grande potencial de mercado quando se leva em consideração a parcela mais pobre da população.

Considerando os fatos supracitados, trabalhos anteriores dedicaram-se à identificação e caracterização dos padrões de consumo típicos da baixa renda brasileira. Silva, Parente e Kato (2009) valeram-se dos dados referentes ao consumo das famílias paulistas de baixa renda oferecidos pela POF 2002/2003 no intuito de segmentá-las e analisá-las a partir de seus padrões de gastos. Estes pesquisadores concluíram que o orçamento de tais famílias, embora comprometido em alto grau com categorias de sobrevivência (alimentação, transporte, moradia), apresentava certa parcela destinada à aquisição de supérfluos.

Procurando verificar a continuidade dessa tendência, assim como semelhanças e diferenças que explicitam a evolução dos padrões de consumo ao longo dos anos, o presente estudo objetiva tecer uma análise comparativa entre os mesmos. Para isto, por meio da Análise de Cluster, são identificados e caracterizados cinco padrões de orçamento de uma amostra de famílias paulistas pertencentes ao segmento estudado que, por sua vez, estão contidas na POF 2008/2009. Os esforços concentram-se na tarefa de identificação das desigualdades entre padrões e de comparação com aqueles característicos das famílias abarcadas pela POF 2002/2003, dando destaque às mudanças ocorridas durante o período estudado.

Explicita-se que embora muitos estudos entendam a baixa renda como segmento homogêneo, a teoria tem se diferenciado da realidade, uma vez que, quando confrontados, os orçamentos das famílias pertencentes à esta camada da população apresentam diferenças consideráveis em se tratando de sua composição. Visando atestar estas diferenças, o presente trabalho reúne esforços no intuito de tratar do estrato em questão levando em consideração os seus diversos padrões de consumo e características sócio-demográficas, responsáveis por conferir à este segmento a heterogeneidade como característica.

Procura-se também contribuir para os avanços dos conhecimentos existentes à nível de segmentação da baixa renda brasileira pelo orçamento familiar, uma vez que a evolução deste estrato desperta o interesse da Academia brasileira e, mais que isso, o torna um próspero mercado a ser explorado pelas companhias que atuam em território nacional. Além disso, tal trabalho e disponibiliza informações mercadológicas valiosas, motivadoras de novos enfoques as estratégias de marketing adotadas por organizações que possam identificar este estrato como um mercado em potencial e o explorá-los de forma eficiente.

O estudo organiza-se em 7 seções. A segunda seção tratará do problema de pesquisa e objetivos do trabalho; a terceira tratará de conceitos chave para o entendimento do contexto, tais como orçamento familiar e segmentação de mercado. Já a quarta seção diz respeito à aspectos

metodológicos do estudo, tais como as etapas da análise cluster e a aplicação da mesma. A quinta seção tratará dos resultados atingidos, a seção de número seis versará acerca das conclusões, trazendo algumas considerações referentes ao trabalho realizado e possíveis estudos posteriores e, por fim, a sétima seção traz as referências utilizadas.

2. Problema de Pesquisa e Objetivo

O presente estudo procura explicitar os diferentes padrões de consumo que vigoram no segmento de baixa renda e, dado o advento de políticas macroeconômicas que transformaram o cenário nacional nos últimos 15 anos, para isso lança-se o seguinte questionamento: Quais são as transformações de cunho quantitativo e qualitativo observadas entre padrões de consumo do segmento de baixa renda de São Paulo entre os anos de 2002/2003 e 2008/2009?

Dentro do escopo do problema de pesquisa, tem-se como objetivo geral tecer uma análise comparativa dos padrões de consumo de famílias paulistas de baixa renda oriundas da POF – Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE entre as edições de 2002/2003 e 2008/2009. Tal objetivo desdobra-se nos seguintes objetivos específicos: (1) estudar os padrões de orçamento de uma amostra de famílias paulistas de baixa renda oriundas da POF 2008/2009; (2) identificar heterogeneidades entre os padrões de consumo nesse segmento; (3) comparar os padrões de consumo das famílias de baixa renda entre as edições da POF 2002/2003 e 2008/2009, baseando-se do estudo de segmentação de Silva, Parente e Kato (2009); (4) investigar a existência de comportamentos de gastos e padrões de consumo discrepantes entre esses anos, que sustente um tratamento diferenciado nas estratégias de marketing das organizações que focam o segmento de baixa renda.

3. Fundamentação Teórica

3.1. O Orçamento Familiar dos Menos Favorecidos

A existência de um orçamento faz com que as pessoas decidam acerca daquilo que irão consumir levando em consideração a limitação de seus recursos. É preciso dar destaque ao fato de que os indivíduos têm de se submeter a este orçamento enquanto buscam atingir um nível ótimo de satisfação (NICHOLSON; SNYDER, 2011). Neste sentido, as deliberações concernentes a quantidade e a categoria dos bens que por eles serão consumidos estão diretamente relacionadas às quantias disponíveis para dispêndio (BESANKO; BRAEUTINGER, 2011).

Sendo assim, não se pode deixar citar a Lei de Engels, um dos primeiros princípios orientadores da estruturação do orçamento de uma família. De acordo com ela, quanto maior a renda, menor a porcentagem gasta em subsistência. Além disso, à medida que aquela aumenta, o montante correspondente aos gastos com “gêneros diversos” sofre o mesmo efeito. Afirmar-se, então, que a renda sobre a qual baseiam-se os orçamentos define não só o perfil relativo das despesas familiares, mas também sinaliza o limite máximo do consumo (MILLICAN, 1961). Em se tratando de limites máximos, as famílias situadas na base da pirâmide econômica brasileira lidam com certo número de restrições, uma vez que seus recursos mostram-se, em grande parte dos casos, insuficientes para manter o padrão de consumo por elas desejado. Logo, categorias ligadas à sobrevivência são priorizadas durante o planejamento dos gastos mensais realizados por este estrato da população.

Tendo em vista tal realidade, Du e Kamakura (2008) versam acerca da composição do referido orçamento. Segundo os autores, aquelas famílias que auferem renda limitada tendem a priorizar categorias como alimentação, moradia e vestuário. Já as que dispõem de mais recursos tornam-se aptas a expandir seu *hall* de despesas e, portanto, incluem outros gastos em seu orçamento, tais como aqueles referentes a recreação e cultura. Em conformidade com estes autores, Gould, Cooke e Kimball (2015) defendem que, por conta da limitação de recursos e da insuficiência da renda, o estrato em questão prioriza a satisfação de necessidades relacionadas à moradia, alimentação, transporte, cuidados destinados às crianças e despesas com saúde. De acordo com

o trio, estas são categorias que aglomeram o mínimo necessário para que a família possa sobreviver, ainda que enfrentem certas dificuldades para chegar até o final do mês.

Levando em conta estas características, é interessante citar alguns aspectos típicos do orçamento de famílias brasileiras de baixa renda durante os últimos anos. Estudos datados do século passado, como aquele proposto por Januzzi (1997), afirmam que despesas referentes às categorias que atendem necessidades básicas de consumo equivaliam a 55% da renda familiar da classe C. No entanto, ao observar a estrutura dos gastos de todos os segmentos, o autor pôde concluir que, durante o período analisado, a maior parcela da renda auferida por todos os segmentos era dispendida com alimentação e, em seguida, com habitação.

No entanto, ao analisar escritos mais recentes, é possível observar indícios de modificação da situação outrora vigente. Segundo Aguiar, Torres e Meirelles (2008), a parcela da renda mensal gasta com alimentação pelas famílias durante os anos de 1975 e 2003 decresceu, passando de 33,9% para 20,7% do orçamento. E, ainda, segundo Limeira (2008), 26% da população de classes D e E e 22% da classe C são adeptas à compra de produtos de marca, uma vez que seu orçamento permita.

Vale, então, citar estudos datados da presente década, como aquele de autoria de Abreu, Hor-Meyll e Nogueira (2014). Tais autores, a partir de uma análise embasada nos dados da POF referentes ao consumo da baixa renda carioca nos de 2002/2003 e 2008/2009, afirmam que os principais gastos permaneceram os mesmos durante os dois períodos estudados. Segundo ambos, a renda continua a ser destinada, em sua grande parte, a despesas relacionadas à sobrevivência. No entanto, uma observação mais aprofundada sugere que os gastos com itens básicos tendem a responder por uma parcela cada vez menor do orçamento destas famílias, pois, de fato, estas passaram a gastar mais com educação, recreação e cultura, serviços pessoais, produtos de higiene e aumento do ativo. Sendo assim, tem-se que as unidades de consumo estudadas devem ser vistas como prósperas, configurando-se como um importante nicho a ser explorado pela academia e pelo mercado em geral.

3.2 A Segmentação e a Baixa Renda

Definir segmentação de mercado é essencial, já que o sucesso da implementação de estratégias por parte das empresas, no que tange ao consumo de seus produtos, está diretamente relacionada às táticas adotadas por elas no intuito de atingir seu público alvo.

Sendo assim, Wedel e Kamakura (1998) afirmam que o processo em questão envolve a formação de grupos artificiais de consumo, construídos para auxiliar os empresários a traçar suas táticas e a estabelecer metas. Dando continuidade a esta linha de raciocínio, Morschett et al (2011) sustentam a ideia de que a divisão do mercado em grupos relativamente homogêneos permite que estratégias sejam delineadas de forma a influenciar o processo decisório dos componentes destes grupos e também do mercado em geral. Neste sentido, destaca-se que a influência supracitada exerce papel determinante já que, segundo Heath e Soll (1996), à medida em que os consumidores determinam a parcela do orçamento a ser gasta com categorias básicas (tais como alimentação, habitação e transporte), computam os recursos remanescentes a ser destinados ao consumo de bens e serviços considerados supérfluos.

Ainda no que tange à discussão acerca deste processo, há que citar a escassez de estudos, considerando o arcabouço literário concernente aos menos favorecidos, que consideram o orçamento familiar como variável de segmentação comportamental de compra. Já que a renda orienta as decisões relativas as despesas familiares, ela pode ser vista como uma das variáveis de corte do mercado consumidor, pois orienta o orçamento familiar e as despesas nele presentes (SILVA; 2004).

Silva, Parente e Kato (2009) e Abreu, Hor-Meyll e Nogueira (2014) são alguns dos estudiosos que exploram o caráter dos diversos nichos do mercado de baixa renda brasileiro e fazem uso da variável renda e do orçamento familiar para segmentar a população. Assim como estes trabalhos, o presente estudo procura contribuir com a literatura relativa à importância da

segmentação de mercados (em especial o de baixa renda) embasada na variável renda e também no orçamento familiar. Este não deve ser ignorado, dado que é definidor da heterogeneidade típica do estrato estudado e também de outros estratos que, por muitas vezes, são pela literatura considerados homogêneos.

Tendo isto em vista, cabe ainda esclarecer que não há um consenso acerca da faixa de renda em que as famílias devem estar contidas para pertencerem, de fato, à baixa renda. Sendo assim, faz-se necessário uma rápida análise acerca das definições propostas no passado para que se possa entender o primeiro recorte da segmentação de mercado baseada na renda aqui realizada. Constata-se que Prahalad *apud* Barki (2005) defendem que a população de baixa renda é composta pelas classes C, D e E com renda familiar mensal até 10 salários mínimos. Já Medeiros, Nogami e Vieira (2012) declaram que as classes C e D, variando em uma renda familiar mensal de R\$1.032,28 a R\$2.214,80 compõe esse segmento. Por fim, Nascimento, Yu e Sobral (2008) afirmam que a baixa renda é composta pelas classes D e E, com renda familiar inferior a 4 salários mínimos). Constata-se que, em geral, classifica-se as classes C, D e E como baixa renda (famílias com renda mensal inferior a R\$1.685 reais, segundo classificações propostas pela ABEP).

Levando em consideração tais definições e os fins comparativos deste estudo, toma-se como base a definição de baixa renda proposta por Silva, Parente e Kato (2009), autores do trabalho que a este antecede. Sendo assim, define-se como pertencentes ao segmento em questão aquelas unidades de consumo que apresentam renda mensal entre 2 e 5 salários mínimos (R\$830 e R\$2075 - considerando o valor do salário mínimo em 03/2008, que é da ordem de R\$415,00).

4. Metodologia

O presente estudo possui caráter quantitativo e descritivo, baseando-se no trabalho desenvolvido por Silva, Parente e Kato (2009) e nos dados oriundos pela POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares) do IBGE em sua edição de 2008/2009. Explicita-se que a POF consiste numa pesquisa domiciliar por amostragem, que investiga informações sobre características de domicílios, famílias, moradores, suas despesas não monetárias e monetárias, a composição dos gastos familiares e as disparidades regionais e entre áreas urbanas.

Desta forma, a partir das informações referentes à estrutura orçamentária, as 1040 famílias paulistas de baixa renda (com renda bruta entre R\$830 e R\$2075) contidas na POF 2008/2009 serão agrupadas conforme suas categorias de despesa (que podem ter como referência um período de 30 dias, 90 dias ou 12 meses), de forma similar àquela adotada por Silva, Parente e Kato (2009). Para isso, a Análise de Conglomerados será uma técnica estatística multivariada adequada, afinal estuda todo um conjunto de relações interdependentes entre variáveis (AAKER; KUMAR; DAY, 2004). Essa técnica será aplicada considerando a participação (em %) de cada uma das 14 categorias de despesa (Quadro 1) sobre a renda mensal das famílias, logo os agrupamentos são organizados a partir do próprio orçamento familiar.

Quadro 1: Categorias de Composição do Orçamento Familiar

Categorias do Orçamento Familiar	Caracterização das Variáveis
Alimentação	Alimentação dentro e fora do domicílio.
Habitação	Aluguel, serviços e taxas domiciliares, energia elétrica, telefone fixo, telefone celular, gás doméstico, água e esgoto, manutenção do lar, artigos de limpeza, mobiliários e artigos do lar, eletrodomésticos, consertos de artigos do lar, entre outros.
Vestuário	Roupa de homem, mulher e criança, calçados e apetrechos, joias e bijuterias, tecidos e armarinhos.
Transporte	Transporte urbano, combustíveis e manutenção de veículos próprios, aquisição de veículos, viagens, entre outros.

Categorias do Orçamento Familiar	Caracterização das Variáveis
Higiene e Cuidados Pessoais	Perfume, produtos para cabelo, sabonete, instrumentos e produtos de uso pessoal, entre outros.
Assistência à Saúde	Remédios, plano/seguro saúde, consulta e tratamento dentário, consulta médica, tratamento ambulatorial, serviços de cirurgia, hospitalização, exames diversos, material de tratamento, entre outros.
Educação	Cursos regulares, curso superior, outros cursos, livros didáticos e revistas técnicas, artigos escolares, materiais de papelaria, entre outros.
Recreação e Cultura	Brinquedos e jogos, celular e acessórios, periódicos, livros e revistas, diversões e esportes, entre outros.
Fumo	Cigarro, cachimbos, isqueiros, entre outros.
Serviços pessoais	Cabeleireiro, manicure e pedicuro, consertos de artigos pessoais, entre outros.
Despesas Diversas	Jogos e apostas, comunicação, cerimônia e festas, serviços profissionais, imóveis de uso ocasional, entre outros.
Outras Despesas Correntes	Impostos, contribuições trabalhistas, serviços bancários, pensões, mesadas e doações, previdência privada, entre outros.
Aumento do Ativo	Aquisição de imóveis, reformas e construções, investimentos financeiros, entre outros.
Diminuição do Passivo	Empréstimos e carnês, prestação de imóveis, entre outros.

Fonte: SILVA; PARENTE; KATO, 2009

Durante a realização da Análise de *Cluster*, as variáveis sobre as quais o processo de aglomeração foi desenvolvido foram escolhidas (Quadro 1). Posteriormente, excluíram-se os *outliers* e *missing values* (casos em que o orçamento familiar encontra-se fora do recorte de renda bruta familiar ou em que as despesas são maiores que a renda total) e adotou-se a distância euclidiana quadrada como medida de similaridade. Realizou-se então a determinação de agrupamentos que, por sua vez, resulta da combinação de algoritmos hierárquicos e não-hierárquicos. Sobre o processo de aglomeração hierárquico, afirma-se que foram testados métodos aglomerativos (ligação individual, ligação completa, ligação média, método centroide) e analisados os dendrogramas originários de cada um desses processos. Fez-se também o uso do método de Ward e, em seguida, aplicou-se o método não hierárquico *K-means* (SILVA; PARENTE; KATO, 2009).

4.1. Validação dos Agrupamentos

A validação dos agrupamentos consiste na realização de testes que envolvem combinações de diversas medidas. Para efetuação da mesma, a análise de conglomerados foi refeita e, desta vez, utilizou-se o processo de aglomeração não hierárquica *k-means* objetivando a geração de 6 e 7 *clusters*. A avaliação dos resultados obtidos a partir da geração de 6 e 7 agrupamentos permitiu concluir a existência de um particionamento muito grande, já que se originaram *clusters* menores e mais semelhantes entre si, o que prejudicava a significância dos resultados.

Sendo assim, optou-se pela formação de cinco *clusters*, simplificando o processo de análise e interpretação de tais agrupamentos, uma vez que preservadas as diretrizes tomadas por Silva, Parente e Kato (2009) - que tiveram seus resultados embasados em cinco *clusters* anteriormente formulados. Desta forma, foi possível realizar, de fato, uma replicação parcial do estudo supracitado levando-se em consideração os dados oferecidos pela POF 2008/2009.

5. Análise dos Resultados

5.1. Resultados da segmentação do mercado de baixa renda pelo orçamento familiar a partir dos dados da POF 2008/2009.

A tabela 2 apresenta dados referentes à composição percentual do orçamento familiar dos cinco segmentos obtidos por Silva, Parente e Kato (2009) a partir de dados contidos na POF 2002/2003. Os *clusters* obtidos pelos autores agrupam 338 famílias paulistas possuidoras de renda mensal entre dois e cinco salários mínimos (R\$400 a R\$1000 – considerando os valores de 2003) e são nomeados de acordo com a despesa que compromete seu orçamento em maior grau.

Tabela 2: Categorias do Orçamento Familiar 2002/2003

Categorias do Orçamento Familiar	1 Sofredores do aluguel	2 Jeitinho Brasileiro	3 Valorização do ter	4 Batalhadores sobrevivência	5 Investidores
Alimentação	14%	10%	15%	39%	7%
Habitação	44%	7%	11%	10%	5%
Vestuário	4%	4%	4%	3%	4%
Transporte	2%	1%	12%	2%	6%
Higiene e Cuidados Pessoais	2%	1%	1%	2%	1%
Assistência à Saúde	3%	7%	2%	4%	5%
Educação	1%	0	0	0	0
Recreação e Cultura	1%	1%	1%	0	2%
Fumo	1%	1%	2%	2%	2%
Serviços Pessoais	1%	1%	1%	1%	1%
Despesas Diversas	1%	1%	2%	1%	2%
Outras Despesas	6%	5%	4%	4%	45
Aumento do Ativo	0	1%	1%	1%	39%
Diminuição do Passivo	1%	2%	1%	1%	1%
Soma dos Percentuais de Despesas Monetárias*	81%	41%	57%	69%	79%
Nº de Famílias por Agrupamento	21	106	141	63	7
Renda Bruta familiar mensal - monetária e não monetária	673,1	694,84	747,54	684,92	765,57
Nº Médio de moradores	2,95	3,04	3,38	3,29	3,29

***Despesas monetárias:** são aquelas efetuadas através de pagamento, realizado à vista ou a prazo, em dinheiro, cheque ou com utilização de cartão de crédito.

Fonte: SILVA; PARENTE; KATO, 2009.

A tabela 3, por sua vez, introduz dados gerais sobre a composição percentual do orçamento familiar dos cinco segmentos obtidos por meio da aplicação da Análise de Conglomerados nos dados referentes à POF 2008/2009 levando em consideração as 1040 famílias domiciliadas no estado de São Paulo, possuidoras de renda bruta monetária e não monetária entre 2 e 5 salários mínimos (R\$830 a R\$2075 – considerando valores de 2008). Sobre a amostra cabe dizer que, das famílias pesquisadas, 72% (750) possuía chefe de domicílio pertencente ao sexo masculino e, em 28% (290) delas, o chefe era do sexo feminino; a idade média dos chefes é igual a 50 anos; a maior parte é branca (59% - 616) ou parda (32% - 337); sabe ler (90% - 937); tem como curso mais elevado que frequentou o antigo primário (28% - 294) ou o ensino fundamental

(29% - 297), é católica (69% - 715) ou evangélica (22% - 232), são adultos (31 a 59 anos), têm cônjuge e filhos no lar (25% - 258) e vive em casas (94% - 977).

Tabela 3: Categorias do Orçamento Familiar 2008/2009

Categorias do Orçamento Familiar	1 Caseiros	2 Batalhadores Sobrevivência	3 Enfermos	4 Econômicos	5 Hedonistas
Alimentação	12,9%	33,5%	11,6%	10,9%	14,1%
Habitação	27,7%	12,5%	12,5%	10,1%	11,9%
Vestuário	5,5%	4,3%	3,1%	3,6%	4,8%
Transporte e Viagens	6,5%	7,3%	3,0%	5,9%	29,9%
Assistência à Saúde	4,8%	4,4%	21,2%	3,4%	4,6%
Higiene e Cuidados Pessoais	1,7%	2,5%	1,0%	1,5%	1,4%
Educação	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%
Recreação e Cultura	2,7%	2,0%	1,2%	1,7%	2,4%
Fumo	0,9%	1,1%	0,3%	0,9%	0,8%
Serviços Pessoais	1,0%	0,9%	0,6%	0,7%	1,0%
Despesas Diversas	0,9%	0,9%	0,3%	0,7%	0,8%
Outras despesas	1,7%	1,3%	1,7%	1,4%	1,6%
Aumento do Ativo	0,7%	0,9%	1,2%	1,0%	0,3%
Diminuição do Passivo	0,4%	0,5%	1,4%	0,7%	0,5%
Somas Percentuais das despesas Monetárias e Não monetárias	67,7%	72,2%	59,3%	42,8%	74,5%
Quantidade de Famílias	142	267	106	413	112
Percentual de Famílias	13,7%	25,7%	10,2%	39,7%	10,8%
Renda Bruta Total (monetária e não monetária)	1408,36	1390,12	1394,55	1428,76	1517,53
Número Médio de Moradores	2,94	2,93	2,10	2,84	3,14

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IBGE (2010).

5.1.1. Padrão “Caseiros” de Orçamento Familiar

Composto por 142 famílias (13,7% do total) o padrão em questão foi intitulado “Caseiros” por conta da proporção de sua renda total gasta com itens referentes a habitação (27,7% - R\$390,12) ser superior àquela que é gasta por famílias contidas em outros *clusters* (em média, 11,7% do orçamento destas outras famílias está comprometido com o gasto discriminante do agrupamento em questão).

Dado que a renda mensal destas famílias é da ordem de 1408,36 reais (renda mediana considerando todos os agrupamentos) e que 67,7% deste total destina-se aos gastos referentes às 14 categorias de despesa, tem-se um montante de R\$563,34 (40% da renda) disponível para ser despendido com categorias não discriminantes.

É importante abordar algumas características sócio demográficas deste agrupamento. Os caseiros são o que possuem a segunda maior quantidade média de moradores no lar (2,94), despesa total mediana (R\$956,11) e apresentam também a segunda menor renda *per capita*. Além disso, a maioria dos chefes de família deste padrão é do sexo masculino (68,3% - 97).

Grande parte destas famílias (39,4% - 56) acredita que a renda permite que se chegue ao fim do mês com alguma dificuldade. No entanto, 70% delas revelaram-se satisfeitas quanto à todas as categorias de avaliação concernentes a aspectos qualitativos do domicílio (tais como espaço do domicílio; iluminação interior; existência de goteiras; umidade na fundação, paredes ou chão e estado de conservação das madeiras das janelas, portas ou assoalhos), em geral, 93% delas

avaliam suas condições de moradia como boas ou satisfatórias. Isto prova que, sob o julgamento de tais famílias, os altos gastos referentes à manutenção do domicílio são qualitativamente efetivos.

5.1.2. Padrão “Batalhadores pela Sobrevivência” de Orçamento Familiar

Composto por 267 famílias (25,7% do total) o padrão em questão foi intitulado “Batalhadores pela Sobrevivência” por conta da proporção de sua renda total gasta com alimentação (33,5% - R\$465,69) ser superior àquela que é gasta por famílias contidas em outros *clusters* (em média, 12,38% do orçamento destas outras famílias está comprometido com os gastos discriminantes do agrupamento em questão).

Dado que a renda mensal das famílias em questão é igual a 1390,12 reais (a menor das rendas considerando todos os agrupamentos) e que 72,2% deste total destina-se aos gastos referentes às 14 categorias de despesa, tem-se um montante de R\$537,98 (38,7% da renda) disponível para ser dispendido com categorias não discriminantes. Os batalhadores pela sobrevivência são os que possuem a segunda menor quantidade média de moradores no lar (2,93), a segunda maior despesa total (R\$1003,99) e também a menor renda *per capita*.

Trata-se também da avaliação das famílias pertencentes a este agrupamento no tocante a categorias como suficiência da renda e satisfação quanto ao tipo e quantidade de alimento consumido. A maior parte delas (41,9% - 112) acredita que a renda permite que se chegue ao fim do mês com alguma dificuldade e 54,68% (146) destas famílias alegam que nem sempre consomem alimentos do tipo que querem pois, segundo a maioria (68,5%) a renda não permite.

5.1.3. Padrão “Enfermos” de Orçamento Familiar

Composto por 106 famílias (10,2% do total – o menor *cluster* da amostra) o padrão em questão foi intitulado “Enfermos” por conta da proporção de sua renda total gasta com assistência à saúde (21,2% - R\$295,64) ser superior àquela que é gasta por famílias contidas em outros *clusters* (em média, 4,3% do orçamento destas outras famílias está comprometido com os gastos discriminantes do agrupamento em questão).

Cabe citar que as despesas referentes à saúde dizem respeito, de forma majoritária, a remédios, plano/seguro saúde, consulta e tratamento dentário no período de referência da pesquisa. Dado que a renda mensal dessas famílias é da ordem de 1394,55 reais (a segunda menor renda considerando todos os agrupamentos) e que 59,3% deste total destina-se aos gastos referentes às 14 categorias de despesa, tem-se um montante de R\$531,32 (38,1% da renda) disponível para ser dispendido com categorias não discriminantes.

Os enfermos são os que possuem a menor quantidade média de moradores no lar (2,1) a segunda menor despesa total (R\$833,68) e a maior renda *per capita*. Além disso, esta é a categoria que apresenta a maior quantidade de chefes do sexo feminino sobre o total (39,6% - 42). No entanto, os chefes do sexo masculino predominam (60,3% - 64). A idade média de tais gestores é igual a 64 anos (os mais velhos da amostra), a maioria deles têm cônjuge (52,8% - 56), têm como nível de instrução o antigo primário (41,5% - 44), sendo os menos instruídos da amostra e são católicos (68,9% - 73). Além disso, a maior parte destas famílias são formadas por pessoas solitárias com 60 anos ou mais (23,6% - 25) e casais idosos (ambos com 60 anos ou mais), sem filhos no lar (25,5% - 27).

5.1.4. Padrão “Econômicos” de Orçamento Familiar

Composto por 413 famílias (39,7% do total) o padrão em questão (que contém o maior número de famílias da amostra) foi intitulado “Econômicos” por conta da proporção de sua renda total gasta com itens referentes a alimentação (10,9% - 155,73) e habitação (10,1% - 144,3). Observa-se que, no total, 21% da renda é destinada aos gastos com categorias básicas e esta é a menor porcentagem considerando a soma dos gastos com alimentação e habitação em todos os *clusters*, o que atesta o caráter econômico das famílias contidas no agrupamento.

Destaca-se que as despesas referentes à habitação dizem respeito, de forma majoritária, a manutenção do lar (que concerne àquilo que é gasto com artigos de limpeza, mobiliários e

artigos do lar, eletrodomésticos, consertos de artigos do lar, entre outros) em detrimento ao aluguel, já que a maioria das famílias (85% - 351) vive em domicílio não alugado. Cabe citar que tais famílias apresentam a menor porcentagem da renda gasta com alimentação dentro do lar (7%, de uma média igual a 12%), mas quando se trata de alimentação fora do lar, a porcentagem dos gastos em relação a renda mantém-se igual à média (5%).

Dado que a renda mensal destas famílias é da ordem de 1428,76 reais (segunda maior considerando todos os agrupamentos) e que 42,8% deste total destina-se aos gastos referentes às 14 categorias de despesa (o menor percentual de despesas em relação a renda de todos os *clusters*), tem-se um montante de R\$311,47 (21,8% da renda) disponível para ser dispendido com categorias não discriminantes

Os econômicos são o que possuem a segunda menor quantidade média de moradores no lar (2,84) e a menor despesa total (R\$615,11), apresentam também a segunda maior renda *per capita*. Além disso, a maioria dos chefes de família deste padrão são do sexo masculino (74% - 306), de idade média igual a 48 anos, têm cônjuge (60,7% - 251), têm como último nível de instrução o antigo primário (26,9% - 111) ou o ensino fundamental (32,2% - 133) e são católicos (68,3% - 282). Ainda, grande parte destas famílias são casais de adultos (ambos entre 31 e 59 anos), com filhos no lar (26,4% - 109).

5.1.5. Padrão “Hedonistas” de Orçamento Familiar

Composto por 112 famílias (10,8% do total) o padrão em questão foi intitulado “Hedonistas” por conta da proporção de sua renda total gasta com itens referentes a viagens (29,9% - R\$453,74) ser superior àquela que é gasta por famílias contidas em outros *clusters*.

Cabe citar que as despesas referentes a transporte e viagens dizem respeito, de forma majoritária, a itens relacionados a viagens (que concernem àquilo que é gasto com alimentação, alojamento, aluguel de imóveis e transporte). Ressalta-se que 73% (R\$331,23) daquilo que é gasto com a categoria refere-se a esse tipo de despesa, enquanto que só 27% (R\$122,51) deste total relaciona-se à aquisição e manutenção de automóveis. Ainda é necessário citar que 65,2% (73) das famílias contidas neste *cluster* possuem automóveis, número acima da média dos outros *clusters*, onde a maioria das famílias não possui tal bem.

Dado que a renda mensal destas famílias é da ordem de 1517,53 reais (maior renda considerando todos os agrupamentos) e que 74,5% deste total destina-se aos gastos referentes às 14 categorias de despesa, tem-se um montante de R\$676,82 (44,6% da renda) disponível para ser dispendido com categorias não discriminantes.

Os hedonistas são os que possuem a maior quantidade média de moradores no lar (3,14), a maior despesa total mensal (R\$1136,76) e apresentam renda *per capita* mediana. Além disso, a maioria dos chefes de família deste padrão são do sexo masculino (82,1% - 92), de idade média igual a 43 anos (os mais jovens da amostra), têm cônjuge (81,3% - 91), têm como último nível de instrução o ensino fundamental (34% - 38) e são católicos (65,2% - 73). Grande parte destas famílias (37,5% - 42) são casais de adultos (ambos entre 31 e 59 anos), com filhos no lar.

Ademais, trata-se da avaliação das famílias pertencentes a este agrupamento no tocante a categorias como suficiência da renda, condições de moradia, de alimentação e satisfação referente aos serviços de lazer e esporte. Grande parte delas (42% - 47) acredita que a renda permite que se chegue ao fim do mês com alguma dificuldade ou com dificuldade (29,5% - 33). A maioria, 66% (74) destas famílias, revelaram-se satisfeitas quanto a quantidade de alimentos consumidos, porém não se sentem satisfeitas quando se diz respeito à qualidade dos mesmos (55,4% - 62). No que tange às condições de moradia, a maior parte das famílias declarou que estas são boas (50% - 56) ou satisfatórias (39,3% - 44). Já no que diz respeito aos serviços de lazer e esportes, metade delas alegou que não possui (50% - 56). Logo, este agrupamento, possuidor da maior renda bruta e da maior porcentagem da mesma utilizada para cobrir as diversas categorias de despesa, avalia que, em geral, suas condições de moradia são boas. Da

mesma forma, estão satisfeitos com sua alimentação em termos quantitativos, mas não em termos qualitativos.

5.2 Estudo comparativo dos padrões de consumo da baixa renda entre as POFs 2002/2003 e 2008/2009.

Levando-se em consideração aspectos únicos dos orçamentos típicos das famílias de baixa renda contidas nos agrupamentos acima descritos, a presente seção objetiva fornecer uma análise comparativa. Esta, por sua vez, exalta as semelhanças e diferenças constatadas entre os agrupamentos identificados por Silva, Parente e Kato (2009), estruturados a partir de dados oferecidos pela POF 2002/2003, e aqueles propostos por este estudo, gerados por meio de dados oriundos da POF 2008/2009.

5.2.1. Padrão Caseiros (2008/2009) X Padrão Sofredores do Aluguel (2002/2003)

Como já constatado acima, o *cluster* gerado por este estudo a partir dos dados oferecidos pela POF 2008/2009, intitulado “Caseiros”, assemelha-se àquele nomeado “Sofredores do Aluguel” obtido por Silva, Parente e Kato (2009) por meio de dados fornecidos pela POF 2002/2003.

Comparando as tabelas 2 e 3, pode-se tirar conclusões voltadas ao aspecto quantitativo da estrutura de orçamento adotada pelas famílias contidas em ambos os *clusters*. Nota-se que estas destacam-se pela grande participação das despesas com habitação sobre a renda. No entanto, tais gastos têm diminuído com o passar dos anos (passaram de 44% para 28% da renda), abrindo espaço para que outras categorias se tornem mais relevantes no âmbito do orçamento. Há também que se levar em consideração a evolução da renda durante este período, permitindo que os gastos com habitação passassem a exercer um peso menor em relação ao todo.

Como defendem Abreu, Hor-Meyll e Nogueira (2014), famílias que destinam a maior fatia do seu orçamento à gastos referentes a habitação podem ser tidas como “Aveias ao Risco”, o que, segundo Heath e Soll (1996) têm fundamento, pois o orçamento não permite que oportunidades de consumo sejam perfeitamente antecipadas, logo os indivíduos tendem a alocar muito dinheiro ou pouco dinheiro em determinadas categorias.

Sob esta perspectiva, entende-se que as famílias de baixa renda do estado de São Paulo que atribuem grande parte de seus recursos à habitação priorizam a estabilidade futura em detrimento a outras oportunidades de consumo. Afirma-se isto pois, analisando os dados referentes à 2008/2009, nota-se que a maior parte das famílias intituladas como caseiras (54% - 77) habitavam casa própria e já paga, provando que o caráter das despesas referentes a esta categoria modificou-se entre 2002/2003 e 2008/2009 (durante o primeiro período os gastos com habitação referiam-se, majoritariamente, ao aluguel e não a itens voltados a manutenção e conservação de um domicílio próprio, como foi possível concluir analisando os gastos destinados ao lar a partir de dados obtidos durante o segundo período).

Considerando o índice de satisfação das famílias com aspectos quantitativos e qualitativos de sua alimentação durante o primeiro (2002/2003) e o segundo (2008/2009) período, pode-se dizer que a estratégia predominante neste agrupamento continua sendo “obter o suficiente” (uma estratégia de cunho quantitativo, que envolve a compra de produtos que saciam e cobrem, pelo menos, o almoço e o jantar) e, observando os dados, seus esforços nesse sentido têm sido eficientes. No entanto, tais famílias ainda não atingiram o estágio seguinte, denominado “criar volume” (em que as compras passam a ser mais diversificadas e a alimentação passa a ser superior em termos qualitativos), já que uma parcela maior das famílias (76% delas em 2008/2009 e 67% delas em 2002/2003) alega não se alimentar como quer por conta de limitações referentes a renda. (MOTTA; CASARIM, 2006).

Ressalta-se que os sofredores do aluguel, agora denominados caseiros, deixaram de ser o agrupamento com menor renda bruta total, porém continuam alegando alguma dificuldade para levá-la até o fim do mês. Deixaram de sofrer com despesas estritamente relacionadas ao aluguel, porém estão menos satisfeitos em relação às condições de seu domicílio.

5.2.2. Padrão Batalhadores pela Sobrevivência (2008/2009) X Padrão Batalhadores pela Sobrevivência (2002/2003).

O *cluster* gerado por este estudo a partir dos dados oferecidos pela POF 2008/2009 intitula-se “Batalhadores da Sobrevivência” e assemelha-se àquele de mesmo nome obtido por Silva, Parente e Kato (2009) por meio de dados fornecidos pela POF 2002/2003.

As tabelas 2 e 3 evidenciam que os gastos referentes a alimentação das famílias contidas nos *clusters* em questão pouco diminuíram em termos de porcentagem da renda, no entanto, em termos de valores absolutos, estes aumentaram de forma notória. Ainda que a renda média das famílias em questão tenha duplicado, a maior parte dos gastos ainda tem como destino a alimentação. Ademais, tal agrupamento passou a ser aquele que apresenta a menor renda bruta total.

Ao mesmo tempo em que isto ocorre, pode-se perceber que categorias não relacionadas à sobrevivência, tais como transporte (2% - 7%) vestuário (3% - 4%), assistência à saúde (2% - 4%) e lazer e cultura (0% - 2%), passaram a apresentar soma mais expressiva dentro do orçamento destas famílias. Tal fato indica que embora elas tenham a menor renda e orientem seus gastos para a sobrevivência, ainda caracterizam-se como prósperas unidades de consumo. Segundo Prahalad (2005) a base da pirâmide (que vive com menos de 1500 dólares por mês), é tida como mercado inviável pelas grandes empresas, no entanto, tal percepção deve ser reconsiderada, uma vez que o interesse do segmento em questão e sua demanda por produtos de qualidade pode ser comparada àquela típica de segmentos situados no topo.

Interessante notar que o número médio de moradores decresceu, porém, uma parcela maior de famílias passou a residir em domicílios alugados (6% - 20%) em detrimento a domicílios próprios e já pagos (60% - 48%), o que pode ser uma das razões pela qual a porcentagem gasta com despesas referentes à habitação aumentou ligeiramente (10% - 12%).

Aparentemente, as condições de vida destas famílias melhoraram (possível reflexo da duplicação da renda), evidência disto é a diminuição (em 20 pontos percentuais) do número de domicílios localizados em rua não pavimentada.

Cabe também tecer alguns comentários acerca da avaliação dos que batalham pela sobrevivência acerca da quantidade de alimento que consomem. A referida “batalha” tem sido efetiva, dado que houve uma melhora notável quando se considera este tipo de avaliação. Segundo dados da POF 2002/2003, apenas 37% das famílias declaravam que a quantidade de alimentos que consumiam era sempre suficiente; já segundo os dados da POF 2008/2009, 64% daquelas contidas no *cluster* semelhante alegaram que a quantidade de alimentos consumida era sempre suficiente.

Segundo Porpino, Parente e Wansink (2015) o povo brasileiro em geral é adepto a cultura da comida farta e abundante, que extrapola a quantidade média para suprir a necessidade. Desta forma, a população em geral tende a colocar a quantidade de alimentos consumidos como prioridade em termos de satisfação relacionada à condição de vida.

Sendo assim, o estudo realizado por Januzzi (1997), mostra que a alimentação é categoria prioritária e bastante significativa em termos quantitativos nos orçamentos das famílias brasileiras de todas as classes sociais. No entanto, quando a análise se volta às famílias de baixa renda, é possível afirmar que as despesas concernentes à alimentação só têm deixado de comprometer a maior parte do orçamento por conta do aumento da renda bruta total. Afirma-se isto pois, durante o início da década de 90 (1993), as famílias de classes inferiores (D e E), dispndiam, em média, 45% de seus recursos em produtos do gênero alimentício. (JANUZZI, 1997).

Dado este fato, observa-se que a evolução do poder de compra do salário mínimo culminou na diminuição da porcentagem da renda gasta com alimentação, mas, mesmo assim, as famílias mostram-se cada vez mais satisfeitas no quesito quantidade de alimentos consumido. No entanto, cabe ressaltar que a mesma satisfação não se aplica à qualidade destes. Os dados

fornecidos pela POF 2008/2009 revelam que 54,4% das famílias que batalham pela sobrevivência nem sempre consomem o tipo de alimentos que gostariam e 68,5% delas alegam que isto ocorre pois a renda é insuficiente.

Enfim, afirma-se que os gastos com alimentação realizados pelas famílias contidas nos *clusters* em que estes são discriminantes diminuíram em termos de porcentagem, dando lugar a ascensão de categoria de despesa antes ausentes no orçamento destas. Este fato pode sinalizar uma tímida melhora nas condições de vida das unidades de consumo que outrora tinham como finalidade estrita a batalha pela sobrevivência.

5.2.3. Padrão Econômicos (2008/2009) X Padrão Jeitinho Brasileiro (2002/2003)

O *cluster* gerado por este estudo a partir dos dados oferecidos pela POF 2008/2009, intitulado “Econômicos”, assemelha-se àquele nomeado “Jeitinho Brasileiro” obtido por Silva, Parente e Kato (2009) por meio de dados fornecidos pela POF 2002/2003.

A partir da comparação entre as despesas determinantes dos agrupamentos em questão, pode-se concluir que o somatório das porcentagens da renda gasta com categorias básicas (alimentação, habitação e transportes e viagens) diminuiu (18% - 16,8%), ainda que as despesas com transportes tenham aumentando consideravelmente (1% - 5,9%). Percebe-se que, simultaneamente a esta diminuição, ocorreu um aumento da renda bruta total das famílias contidas neste *cluster*. Esta passou a ser o dobro do que era anteriormente, considerando valores nominais. Além disso, ainda que estas famílias sejam denominadas econômicas, elas passaram a apresentar uma maior porcentagem de sua renda comprometida com outras categorias de despesa, tais como assistência à saúde (1% - 3%) e recreação e cultura (1% - 1,7%). Outro fato importante a ser considerado é a porcentagem da renda destinada à cobertura de despesas em geral; esta continua sendo menor que 50%, abrindo espaço para questionamentos acerca do fim dado àquela parcela que não é gasta.

Levando-se em consideração esta parcela, explicita-se que as famílias contidas neste *cluster* possuem um alto potencial a ser explorado pelo mercado. No entanto, segundo Prahalad (2005), é necessário que este grupo seja munido de poder de compra. Suas aspirações precisam ser moldadas de forma a encaixar-se em um padrão de consumo sustentável a longo prazo. Ademais, seu acesso às redes de comunicação de massas deve ser aprimorado e, ainda, deve-se estruturar soluções para problemas enfrentados localmente (como a profunda desigualdade social). Desta forma, a infraestrutura comercial voltada à estas famílias estará construída, permitindo a exploração adequada e efetiva de seu potencial mercadológico. (PRAHALAD, 2005).

Quanto à condição de posse do domicílio em que estas famílias residem, pode-se dizer que o índice de domicílios próprios em aquisição caiu (14,15% - 6,29%), 50,8% delas residem em domicílios próprios e já pagos, enquanto que 15% mora de aluguel. No que tange às condições relacionadas à moradia, o percentual de famílias que se declaram insatisfeitas também caiu (15,24% - 8,71%), o que pode estar atrelado ao fato da renda ter aumentado juntamente com sua parcela destinada a gastos com habitação.

É importante também dar atenção a outros princípios a que o termo “econômicos” alude. Segundo Chauvel e Mattos (2007), os consumidores, especialmente os de baixa renda, dedicam muita atenção e tempo às decisões que envolvem alocação de recursos escassos. Sendo assim, hierarquizam seus gastos conforme a prioridade atribuída às categorias, pesquisando preços e procurando tomar decisões de forma a evitar desperdícios e retirar o máximo nível de bem-estar considerando as limitações de seu orçamento. Este comportamento racional talvez seja uma tendência a ser seguida pelas famílias abarcadas pelo *cluster* aqui tratado.

5.2.4. Padrão Hedonistas (2008/2009) X Padrão Valorização do Ter (2002/2003)

O *cluster* gerado por este estudo a partir dos dados oferecidos pela POF 2008/2009, intitulado “Hedonistas”, assemelha-se àquele nomeado “Valorização do Ter” obtido por Silva, Parente e Kato por meio de dados fornecidos pela POF 2002/2003.

Observando as tabelas 2 e 3, constata-se que as despesas predominantes em termos de participação no orçamento familiar das famílias hedonistas são aquelas relacionadas a viagens. Nota-se também que estas famílias, antes sobre a alcunha de “valorização do ter”, tiveram seus gastos com a categoria discriminante (transportes e viagens) mais que dobrados (12% - 29,9%). Percebe-se, ainda, um aumento da porcentagem da renda gasta com várias das categorias compostas por itens supérfluos, tais como vestuário (4% - 4,8%) e Recreação e Cultura (1% - 2,4%). É fato que a renda bruta total deste agrupamento dobrou em relação àquela auferida por famílias componentes do *cluster* que o antecede (747,54 – 1517,53).

Neste sentido, cabe citar algumas considerações feitas por Kamakura e Mazzon (2012) a respeito da escolha da renda corrente como indicador utilizado para definir *status*. Segundo os autores, o nível de instrução reflete o potencial do indivíduo em termos de *status* social, enquanto a renda é um melhor reflexo da condição atual daquele e não de seu lugar potencial ou permanente em âmbito social.

Sendo assim, é possível dizer que a posse da maior renda bruta total em relação aos outros *clusters* por parte dos Hedonistas não é o único fator que eleva este grupo em termos de *status* dentro do segmento estudado, os níveis de instrução típicos dos chefes de domicílio deste agrupamento (que concluíram, em sua maior parte - 22,3% - o ensino médio) também realizam este papel. Embora tal nível (ensino médio) não seja um destaque quando se considera toda a amostra abarcada pela POF, ele possui certo valor social quando se leva em consideração o recorte adotado, já que a maioria das famílias é chefiada por indivíduos que concluíram o antigo primário ou o ensino fundamental. O nível de instrução acima da média é também uma característica dos chefes de domicílio contidos no grupo valorização do ter, o que confere a estes um *status* social mais elevado dentro do recorte da baixa renda.

Pouco mudou em termos da composição das famílias contidas nos *clusters*, pois o número médio de pessoas no domicílio permanece praticamente o mesmo. Porém, a porcentagem de chefes do sexo feminino varia bastante entre os dois períodos (30,5% - 17,86%). Também é interessante notar que o percentual de famílias possuidoras de domicílio próprio já pago diminuiu (46,81% - 38,39%), mesmo que as despesas referentes à habitação pouco tenham variado em termos percentuais (11% - 11,9%).

Verifica-se que o índice de famílias atrasadas em relação ao pagamento de serviços também diminuiu (41,43% - 24,11%), já a porcentagem de famílias com dois ou mais televisores coloridos aumentou (18,44% - 23,21%) e aquelas possuidoras de automóvel passaram a ser a maioria (26,95% - 65,18%).

É possível perceber que, como as famílias contidas no agrupamento valorização do ter, as hedonistas também declaram, de forma majoritária, que a quantidade de alimento consumida é suficiente (50% - 66,7%), no entanto a qualidade dos mesmos não é a desejada (13,57% - 25,89%).

Desta forma, no tocante à características típicas de famílias que valorizam o ter e o prazer, D’Andrea, Stengel e Goebel-Krsteij (2004) afirmam que, mesmo classificando-se como baixa renda, estas unidades de consumo gastam, proporcionalmente, uma maior parte da sua renda com bens de consumo em relação às famílias mais ricas. Além disso, aquelas menos favorecidas também são adeptas à compra de marcas *premium*, sendo classificadas como consumidoras sofisticadas. Isto ocorre, pois, os membros destas unidades de consumo não levam em conta apenas o preço durante o processo de compra, uma vez que são sensíveis à diversas outras variáveis. Tal fato explicita o grande potencial de mercado do nicho em questão, que pode e deve ser explorado pelo mercado.

Ainda, Chauvel e Mattos (2007) defendem que o prazer está, de fato, associado ao ato de fazer compras. A possibilidade de poder pagar por um bem de consumo ou uma viagem, entre outros itens importantes aos olhos dos consumidores e desejados pelas famílias, gera um sentimento positivo e prazeroso, explicando os comportamentos em relação aos gastos que, por sua vez,

caracterizam as unidades de consumo integrantes dos agrupamentos em questão como hedonistas.

Por fim, é interessante notar que estas famílias, estudadas em ambas as amostras (POF 2002/2003 e POF 2008/2009) não abrem mão das despesas relacionadas à itens típicos de categorias supérfluas, nem mesmo se sua alimentação, categoria básica, não esteja de acordo com os padrões desejados.

5.2.5. Padrão Enfermos (2008/2009) e Padrão Investidores (2002/2003)

No âmbito da comparação dos agrupamentos obtidos pelo presente estudo e daqueles propostos por Silva, Parente e Kato (2009), nota-se que os mesmos não são perfeitamente análogos. Os dados oriundos da POF 2008/2009 sugerem a existência de um *cluster* anteriormente inexistente, aquele que, como já descrito, intitula-se “Enfermos”. Este, por sua vez, substitui o intitulado “Aumento do Ativo” obtido por meio de dados fornecidos pela POF anterior.

O novo *cluster*, majoritariamente composto por famílias de idosos, tem como principais características os altos gastos com saúde e também os gastos com diminuição do passivo, estes, por sua vez, se destacam em relação ao observado no restante da amostra. Isto o torna essencialmente diferente do *cluster* “Investidores” ao qual substitui.

6. Conclusão

O presente estudo procurou explicitar os diferentes padrões de consumo que vigoram no segmento de baixa renda do estado de São Paulo. Definiu-se como objetivo a realização de uma análise comparativa entre tais padrões, obtidos através do tratamento de dados oriundos da POF em suas edições de 2002/2003 e 2008/2009.

Tendo em vista este objetivo, definiram-se 14 categorias de despesa semelhantes às aquelas propostas por Silva, Parente, Kato (2009) e, a partir delas, derivaram-se cinco principais *clusters*, a citar: Caseiros, Batalhadores pela Sobrevivência, Enfermos, Econômicos e Hedonistas. Estes, por sua vez, são discriminados por quatro das categorias de despesa pré-definidas, tais como: alimentação, habitação, transporte e assistência à saúde.

Comparou-se estes *clusters* àqueles obtidos anteriormente pelos autores supracitados, nomeados Sofredores do Aluguel, Batalhadores pela Sobrevivência, Valorização do Ter e Aumento do Ativo. Os agrupamentos recentes apresentaram, em sua maioria, características semelhantes às identificadas a partir da exploração dos dados da POF mais antiga, o que viabilizou a realização de uma análise dos aspectos evolutivos dos orçamentos familiares e das variáveis sócio demográficas típicas das unidades de consumo contidas em cada agrupamento. Tal análise revelou que as famílias possuidoras de uma maior parcela de sua renda total comprometida com habitação (famílias estas integrantes do agrupamento “Sofredores do aluguel/ “Caseiros”), observaram, durante o período considerado, uma mudança do caráter dos gastos voltados a categoria principal. Se outrora (2002/2003) as despesas com domicílio diziam respeito, de forma majoritária, ao pagamento de aluguel, a análise dos dados mais atuais (2008/2009) permitiu concluir que estas passaram a estar ligadas à manutenção do lar, o que atesta uma evolução na estruturação do orçamento familiar, que se adequa à necessidade de conservação do patrimônio construído por estas unidades de consumo.

As famílias que apresentavam despesas com alimentação como as mais expressivas (contidas no *cluster* “Batalhadores da Sobrevivência”) tiveram sua estrutura de gastos levemente modificada. Isto ocorreu, pois, as despesas com a categoria discriminante, alimentação, retraíram-se de forma tímida, possibilitando o aumento dos gastos com transportes e assistência à saúde. Desta forma, tais famílias puderam ver sua qualidade geral de vida ser melhorada, já que passaram a contar com mais mobilidade e zelar mais pela saúde de seus membros.

O agrupamento dos “Enfermos” veio a substituir aquele dos “Investidores”. Este primeiro *cluster*, formado a partir de dados de 2008/2009, evidencia o fato de que há um número considerável de famílias de baixa renda formadas por pessoas idosas, possuidoras de gastos com saúde como os mais expressivos dentro do orçamento. O surgimento deste *cluster* salienta

o gradual envelhecimento da população brasileira e a necessidade do melhoramento de políticas públicas voltadas à baixa renda que tem como finalidade lidar com esta tendência de crescimento populacional.

Ademais, as famílias que apresentaram o padrão “Econômicos” foram aquelas que tiveram a menor porcentagem da renda comprometida com despesas das mais diversas categorias, assim como o grupo “Jeitinho Brasileiro”. A soma dos gastos das unidades de consumo de ambos os agrupamentos com categorias básicas, tais como alimentação e habitação, é a menor considerando todos os outros *clusters*. Estas famílias viram seus gastos com supérfluos crescerem durante o período estudado, mas suas despesas não aumentaram notavelmente em termos de porcentagem da renda, uma prova de que embora tais famílias estejam ampliando seu leque de despesas, o limite máximo de consumo ainda é baixo, logo, fazer economia ainda é o carro chefe das decisões orçamentárias

Por fim, o padrão “Hedonistas” apresenta maior porcentagem da renda gasta com viagens. As famílias integrantes deste agrupamento viram o caráter de suas despesas com transportes modificar-se durante o intervalo de tempo considerado. No primeiro período analisado (2002/2003) estas diziam respeito a itens relacionados a automóveis e durante o segundo período (2008/2009), elas passaram a estar ligadas a viagens e afins. Pode-se dizer que houve um aumento qualitativo quando se analisa a despesa determinante deste *cluster* pois, se no passado automóveis eram gargalos de recursos, atualmente estes servem à maximização do prazer e do bem estar das famílias tidas como hedonistas.

Tendo em vista estas circunstâncias, foi possível constatar que a heterogeneidade é uma realidade quando se trata do mercado de baixa renda, uma vez que famílias nele contidas apresentam diferentes composições orçamentárias. Os resultados obtidos indicam esta variedade, provando que o orçamento familiar é uma variável chave de segmentação, pois os padrões de consumo das famílias menos favorecidas evoluíram e muitas delas tornaram-se aptas a aumentar a parcela de recursos gasta com diferentes itens, supérfluos ou não. Neste sentido, o estudo aponta a heterogeneidade supracitada como evidencia do potencial mercadológico do estrato em questão e implica na emergência de uma base teórica consolidada que visa sustentar o desenvolvimento de novas estratégias voltadas a este público, mais um nicho a ser explorado pelas empresas. Além disso, revela-se uma nova tendência relativa ao comportamento do consumidor situado na base da pirâmide que, por sua vez, deve ser analisada e estudada em âmbito acadêmico, levando-se em consideração seus aspectos culturais, econômicos e sociais. Cabe também deixar claro que algumas limitações surgiram durante a operacionalização da POF, pois esta é muito extensa. Por conta disto e da diversidade dos dados, houve alguma dificuldade em organizar as categorias de despesa familiar de maneira análoga a do estudo tomado como base. Em razão destas dificuldades, decidiu-se trabalhar com despesas monetárias e não monetárias, já que a separação mostrou-se uma alternativa inviável. Ademais, a fim de reproduzir as faixas de renda utilizadas pelo estudo base, usou-se um recorte de renda igual 2 a 5 salários mínimos, logo é possível que algumas famílias incluídas na classe média tenham sido abarcadas por este estudo.

Por fim, à medida em que são apresentadas algumas tendências relacionadas à alocação de recursos de famílias de baixa renda, abrem-se portas para a realização de pesquisas focadas tanto no potencial de mercado quanto no desenvolvimento de estratégias de marketing voltadas para o consumo de tais famílias. Recomenda-se, então, a realização de uma nova POF e a elaboração de estudos acerca das preferências e das características psicológicas dos consumidores menos favorecidos, dado que ambos os fatores são condicionantes da alocação de seus recursos.

7. Referências

Aaker, D. A., George, S.D. & Kumar, V. (2004). *Marketing Research*. (8 ed.). Estados Unidos: Wiley.

- Abreu, L. G., Alvares, L. F. H. M. & Nogueira, E. M. C. (2015). Consumo de famílias de baixa renda no Rio de Janeiro: um estudo de segmentação baseada no orçamento familiar. *Revista Adm. Made*, 18(3), 19-39.
- Aguiar, L., Torres, H. G. & Meirelles, R. (2008). O consumidor de baixa renda. In: Parente, J.; Limeira, T. M. V; Barki, E, *Varejo para a baixa renda*. Porto Alegre: Campus.
- Besanko, D. & Braeutigam, R. (2012). *Microeconomics*. USA: Wiley.
- Barki, E. E. R. (2005). *Estratégia de empresas varejistas direcionadas para a baixa renda: Um Estudo Exploratório*. Dissertação (Mestrado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 153 p.
- Chauvel, M. A., & Mattos, M. P. A. Z. (2008). Consumidores de baixa renda: uma revisão dos achados de estudos feitos no Brasil. *Cadernos Ebape*, 6(2), 1-16.
- D'andrea, G., Stengel, E. A. & Goebel-Krsteij, A. (2004). *6 Truths about emerging-market consumers: Booz Allen Hamilton pan-latin study of offline consumers gives insight into culture*.
- Du, R. Y., & Kamakura, W. A. (2008). Where did all that money go? Understanding how consumers allocate their consumption budget. *Journal of Marketing*, 72(6), 109-131.
- Gould, E., Cooke, T. & Kimball, W. (2015). *What Families Need to Get By*. Economic Policy Institute.
- Heath, C., & Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 40-52.
- Januzzi, P. M. (1997). A Importância das variáveis sócio-demográficas no estudo do comportamento do consumidor: uma contribuição empírica a partir da análise de Pesquisa de Orçamento Familiar. In: *Encontro Nacional Da Associação Nacional Dos Programas De Pós-Graduação Em Administração*, p.21. Anais. Rio de Janeiro: Anpad, 1997.
- Kamakura, W. A., & Mazzon, J. A. (2013). Socioeconomic status and consumption in an emerging economy. *International Journal of Research in Marketing*, 30(1), 4-18.
- Limeira, T. M. V (2007). *Comportamento do consumidor brasileiro*. São Paulo: Saraiva.
- Nogami, V. K. D. C., Vieira, F. G. D. & Medeiros, J. (2015). Construção de mercados: um estudo no mercado de notebooks para baixa renda. *Gestão & Regionalidade*, 31(93).
- Millican, R. D. (1967). A Re-Examination of Engel's Laws Using BLS Data (1960-61). *The Journal of Marketing*, 18-21.
- Morschett, D., Foscht, T., Rudolph, T., Schnedlitz, P., Schramm-klein, H. & Swoboda, B. (2001). European Retail Research. *Gabler Verlag/Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH*, Wiesbaden.
- Motta, P., & Casarin, T. (2006). How low-income consumers increase the amount of food to share with more. In *6th Global Conference on Business & Economics*.
- Nascimento, P. T. D. S., Sobral, M. C., & Yu, A. (2005). Estratégias empresariais para inovação em mercados E Produtos Populares. *Biblioteca Digital de la Asociación Latino-Iberoamericana de Gestión Tecnológica*, 1(1).
- Nicholson, W. & Snyder, C (2011). *Microeconomic theory: basic principles and extensions*. USA: Cengage Learning.
- Porpino, G., Parente, J., & Wansink, B. (2015). Food waste paradox: antecedents of food disposal in low-income households. *International Journal of Consumer Studies*, 39(6), 619-629.
- Prahalad, C. K. (2005). *A riqueza na base da pirâmide*. Rio de Janeiro: Ed. Bookman.
- Silva, H. M. R. D. (2004). *Análise do orçamento de uma amostra de famílias brasileiras: um estudo baseado na Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Silva, H. M. R., Parente, J. G., & Kato, H. T. (2009). Segmentação da baixa renda baseado no orçamento familiar. *Revista de Administração FACES Journal*.