

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
COGEAE
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE
EMPRESAS CEADE

ANÁLISE FINANCEIRA PESSOAL DAS FAMÍLIAS DA GRANDE
SÃO PAULO QUE PARTICIPARAM DAS ASCENSÕES ECONÔMICAS
OCORRIDAS NO BRASIL ENTRE 2003 E 2011

RAFAEL GASTALDELLO

São Paulo – SP
2011

RAFAEL GASTALDELLO

**ANÁLISE FINANCEIRA PESSOAL DAS FAMÍLIAS DA GRANDE
SÃO PAULO QUE PARTICIPARAM DAS ASCENSÕES ECONÔMICAS
OCORRIDAS NO BRASIL ENTRE 2003 E 2011**

Monografia apresentada ao Curso de Especialização em Administração de Empresas, da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – COGEAE, como pré-requisito para a obtenção do título de Especialista em Administração, orientada pelo Professor Paulo Romaro.

São Paulo – SP

2011

AVALIAÇÃO:.....

ASSINATURA DO ORIENTADOR:.....

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	7
1.1.	HISTÓRICO	7
1.2.	TEMA	10

1.3.	DELIMITAÇÃO DO TEMA/ASSUNTO	10
1.4.	JUSTIFICATIVAS/MOTIVOS.....	11
1.5.	OBJETIVOS	11
1.6.	REFERENCIAL TEÓRICO	13
1.7.	METODOLOGIA.....	13
1.8.	ANÚNCIO DO ASSUNTO E SUAS PARTES	13
1.9.	DIFICULDADES ENCONTRADAS	13
2.	CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DE CLASSES ECONÔMICAS	14
3.	A PESQUISA	22
3.1.	ENTREVISTAS POR CIDADE	23
3.2.	MOVIMENTO DAS CLASSES ECONÔMICAS	24
3.3.	PRIORIDADE DOS GASTOS FAMILIARES	30
3.4.	PRINCIPAIS AQUISIÇÕES NOS ÚLTIMOS 8 (OITO) ANOS	34
3.5.	FORMA DE PAGAMENTO COM A QUAL SE ADQUIRIRAM OS BENS	40
3.6.	OBJETIVOS FAMILIARES PARA NOVAS AQUISIÇÕES NOS PRÓXIMOS 5 (CINCO) ANOS	44
3.7.	VALOR MÉDIO DAS FUTURAS AQUISIÇÕES	48
3.8.	FORMA DE PAGAMENTO PELA QUAL SE PRETENDEM ADQUIRIR AS FUTURAS AQUISIÇÕES	50
3.9.	DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS GUARDADOS	51
3.10.	CAPACIDADE DE POUPAR DINHEIRO.....	54
3.11.	HÁBITO DE SE FAZER ORÇAMENTO FAMILIAR.....	56
3.12.	PRIORIDADE DOS GASTOS FAMILIARES – CONFRONTO DE RESPOSTAS	58
3.13.	AUTO-ANÁLISE QUANTITATIVA DA EVOLUÇÃO PATRIMONIAL	60
3.14.	AUTO-ANÁLISE SOBRE A EVOLUÇÃO PATRIMONIAL E DA DÍVIDA FAMILIAR	60
3.14.1.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA B PARA A	62
3.14.2.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA C PARA A	62
3.14.3.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA C PARA B	63
3.14.4.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA D PARA B	64
3.14.5.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA D PARA C	65
3.14.6.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA E PARA C	66
3.14.7.	GRUPO ASCENDIDO DA CLASSE ECONÔMICA E PARA D	67
4.	CONCLUSÃO	68
5.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	70
6.	APÊNDICE	71

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.	EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DE GRUPOS DE CLASSES ECONÔMICAS NO BRASIL (2011/1992) ...	9
GRÁFICO 2.	EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DE GRUPOS DE CLASSES ECONÔMICAS NO BRASIL (2011/2003)	23
GRÁFICO 3.	TOTAL DE ENTREVISTAS POR CIDADE	24
GRÁFICO 4.	MOVIMENTO DAS CLASSES ECONÔMICAS DAS FAMÍLIAS ENTREVISTADAS (2011 / 2003)	25
GRÁFICO 5.	QUANTIDADE DE MEMBROS NA FAMÍLIA (2011 / 2003)	25
GRÁFICO 6.	FAMÍLIAS COM REDUÇÃO NA CLASSE ECONÔMICA (2011 / 2003).....	26
GRÁFICO 7.	QUANTIDADE DE MEMBROS NAS FAMÍLIAS QUE SAÍRAM DA CLASSE B PARA C (2011 / 2003).....	27
GRÁFICO 8.	FAMÍLIAS QUE SE MANTIVERAM NA MESMA CLASSE ECONÔMICA (2011 / 2003)	27
GRÁFICO 9.	QUANTIDADE DE MEMBROS NAS FAMÍLIAS QUE SE MANTIVERAM NA MESMA CLASSE ECONÔMICA (2011/2003)	28
GRÁFICO 10.	FAMÍLIAS COM ASCENSÃO ECONÔMICA (2011 / 2003)	29
GRÁFICO 11.	PRIORIDADE DOS GASTOS FAMILIARES	31
GRÁFICO 12.	AQUISIÇÕES DAS 6 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE B PARA A (2011 / 2003)	34
GRÁFICO 13.	AQUISIÇÕES DAS 5 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE C PARA A (2011 / 2003).....	35
GRÁFICO 14.	AQUISIÇÕES DAS 9 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE C PARA B (2011 / 2003).....	
GRÁFICO 15.	AQUISIÇÕES DAS 7 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE D PARA B (2011 / 2003).....	
GRÁFICO 16.	AQUISIÇÕES DAS 51 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE D PARA C (2011 / 2003)	36
GRÁFICO 17.	AQUISIÇÕES DAS 13 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE E PARA C (2011 / 2003)	37
GRÁFICO 18.	AQUISIÇÕES DAS 13 FAMÍLIAS QUE ASCENDERAM DA CLASSE E PARA C (2011 / 2003)	38
GRÁFICO 19.	PRINCIPAIS AQUISIÇÕES POR ORDEM DE PRIORIDADE (2011 / 2003)	38
GRÁFICO 20.	FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003).....	40
GRÁFICO 21.	FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 6 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE B PARA A	41

GRÁFICO 22. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 5 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE C PARA A	41
GRÁFICO 23. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 9 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE C PARA B	42
GRÁFICO 24. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 7 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE D PARA B	42
GRÁFICO 25. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 51 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE D PARA C	43
GRÁFICO 26. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 13 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE E PARA C	43
GRÁFICO 27. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS ADQUIRIDOS (2011 / 2003) DAS 2 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE E PARA D	43
GRÁFICO 28. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 6 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE B PARA A	44
GRÁFICO 29. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 5 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE C PARA A	45
GRÁFICO 30. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 9 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE C PARA B	45
GRÁFICO 31. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 7 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE D PARA B	46
GRÁFICO 32. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 51 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE D PARA C	46
GRÁFICO 33. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 13 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE E PARA C	47
GRÁFICO 34. OBJETIVO DE NOVAS AQUISIÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS DAS 2 FAMÍLIAS ASCENDIDAS DA CLASSE E PARA D	47
GRÁFICO 35. VALOR MÉDIO PRETENDIDO PARA A AQUISIÇÃO DE IMÓVEL NOS PRÓXIMOS 5 ANOS.....	48
GRÁFICO 36. OBJETIVOS FAMILIARES PARA NOVAS AQUISIÇÕES DURANTE OS PRÓXIMOS 5 ANOS.....	49
GRÁFICO 37. FORMA DE PAGAMENTO SOBRE OS ÍTENS QUE SE PRETENDEM ADQUIRIR NOS PRÓXIMOS 5 ANOS	50
GRÁFICO 38. DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS DAS 8 FAMÍLIAS QUE PRETENDEM ADQUIRIR SEUS BENS COM UMA GRANDE ENTRADA E PEQUENA PARTE FINANCIADA	51
GRÁFICO 39. DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS DAS 18 FAMÍLIAS QUE PRETENDEM ADQUIRIR SEUS BENS PAGANDO METADE À VISTA E METADE DE FORMA FINANCIADA.....	52
GRÁFICO 40. DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS DAS 43 FAMÍLIAS QUE PRETENDEM ADQUIRIR SEUS BENS COM UMA PEQUENA ENTRADA E GRANDE PARTE FINANCIADA	52
GRÁFICO 41. DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS DAS 23 FAMÍLIAS QUE PRETENDEM ADQUIRIR SEUS BENS DE FORMA TOTALMENTE FINANCIADO	53
GRÁFICO 42. DISPOSIÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS GUARDADOS PARA AS FUTURAS AQUISIÇÕES.....	53
GRÁFICO 43. PERCENTUAL DE FAMÍLIAS QUE CONSEGUEM E NÃO CONSEGUEM POUPAR DINHEIRO	54
GRÁFICO 44. PERCENTUAL MÉDIO QUE CADA GRUPO FAMILIAR CONSEGUE POUPAR	55
GRÁFICO 45. PERCENTUAL DE FAMÍLIAS QUE FAZEM OU NÃO ORÇAMENTO FAMILIAR.....	56
GRÁFICO 46. FAMÍLIAS QUE CONSEGUEM OU NÃO POUPAR DINHEIRO, DENTRO DAS FAMÍLIAS QUE “FAZEM ORÇAMENTO FAMILIAR”	57
GRÁFICO 47. FAMÍLIAS QUE CONSEGUEM OU NÃO POUPAR DINHEIRO, DENTRO DAS FAMÍLIAS QUE “NÃO FAZEM ORÇAMENTO FAMILIAR”	57
GRÁFICO 48. PRIORIDADE DOS GASTOS FAMILIARES – REPETIÇÃO	58
GRÁFICO 49. MÉDIA ESTIMADA DOS GASTOS FAMILIARES	59
GRÁFICO 50. MOVIMENTO DO PATRIMÔNIO FAMILIAR (2011 / 2003)	61
GRÁFICO 51. MOVIMENTO DA DÍVIDA FAMILIAR (2011 / 2003)	61
GRÁFICO 52. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE B PARA A	62
GRÁFICO 53. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE B PARA A	62
GRÁFICO 54. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE C PARA A	63
GRÁFICO 55. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE C PARA A.....	63
GRÁFICO 56. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE C PARA B	64
GRÁFICO 57. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE C PARA B.....	64
GRÁFICO 58. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE D PARA B	65
GRÁFICO 59. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE D PARA B.....	65
GRÁFICO 60. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE D PARA C.....	66
GRÁFICO 61. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE D PARA C	66
GRÁFICO 62. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE E PARA C	67

GRÁFICO 63. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE E PARA C.....	67
GRÁFICO 64. EVOLUÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE E PARA D.....	67
GRÁFICO 65. EVOLUÇÃO DA DÍVIDA DO GRUPO DE FAMÍLIAS QUE ASCENDEU DA CLASSE E PARA D.....	68

LISTA DE TABELAS

TABELA 1. CORTES DO CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO ECONÔMICA BRASIL.....	15
TABELA 2. RENDA FAMILIAR POR CLASSES DO CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO ECONÔMICA BRASIL.....	16
TABELA 3. FAIXAS DO CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO ECONÔMICA ADOTADO PELO IBGE	17
TABELA 4. RENDA FAMILIAR POR CLASSES DO CRITÉRIO UTILIZADO PELO IBGE	17
TABELA 5. HISTÓRICO DO SALÁRIO MÍNIMO NO BRASIL (2011/2000)	18
TABELA 6. DEFINIÇÃO DE CLASSES ECONÔMICAS – RENDA DOMICILIAR TOTAL PER CAPITA DE TODAS AS RENDAS – LIMITES (PREÇOS 2011).....	21
TABELA 7. FAIXAS SALARIAIS PARA DEFINIÇÃO DAS CLASSES ECONÔMICAS EM 2003 E 2011	23
TABELA 8. FAMÍLIAS COM ASCENSÃO ECONÔMICA (2011 / 2003).....	29
TABELA 9. PONTUAÇÃO DADA À CADA PRIORIDADE DOS GASTOS FAMILIARES.....	30
TABELA 10. QUANTIDADE DE FAMÍLIAS QUE PRIORIZARAM CADA ITEM.....	32
TABELA 11. PORCENTAGEM DE FAMÍLIAS QUE PRIORIZARAM CADA ITEM	32
TABELA 12. PERCENTUAL QUE CADA FAMÍLIA CONSEGUIE POUPAR	55
TABELA 13. FAMÍLIAS QUE NÃO FAZEM ORÇAMENTO FAMILIAR	57

RESUMO

A partir de uma breve explanação sobre três critérios de classificação para as Classes Econômicas, utilizadas por três institutos de pesquisa no país, diferentes entre si, um desses critérios foi escolhido para ser utilizado no questionário que serviu de base para a realização de uma pesquisa de campo, com 201 entrevistas realizadas em cidades da Grande São

Paulo, objetivando-se estudar o costume de gastos, a variação patrimonial e de endividamento, o planejamento financeiro, a demanda por novos bens e serviços, a demanda por linhas de financiamento e o conhecimento sobre a gestão financeira pessoal das famílias brasileiras que tiveram ascensão econômica entre 2003 e 2011, já que nesse período constatou-se uma grande evolução sócio-econômica no país, com milhões de famílias brasileiras ascendendo de Classe Econômica.

PALAVRAS-CHAVE

Ascensão, classe, família e econômica.

ABSTRACT

This essay attempt to study spending habits, equity growth and debit, financial planning, the demand for new goods and services, the demand for lines of credit and knowledge about personal financial management of the Brazilian families that had increased their economic status between 2003 and 2011. During this period was noticed a large socio-economic grow in the country, with millions of families changing their economic status. One criteria for economic classes, from a brief explanation used by three different research

institutes, was chosen to be used in the questionnaire which was used to conduct a survey field, with 201 interviews conducted in the cities of São Paulo.

KEYWORDS

Ascent, class, family and economic.

1. Introdução

1.1. Histórico

Antes mesmo de ser citado o foco desse estudo, entendeu-se ser relevante descrever brevemente a história econômica do Brasil nas últimas décadas:

Durante a segunda metade do século XX o Brasil foi o país que apresentava a maior inflação do mundo. A título de exemplo, no início da década de 80, o país apresentava uma inflação de 200% ao ano, isso corroborou para a concentração de renda, uma vez que,

peessoas com maior poder aquisitivo estavam providas de contas bancárias e aplicações financeiras, que possibilitavam uma proteção contra a inflação, diferentemente das classes econômicas mais baixas.

Já em 1994, sobre o governo de Itamar Franco, foi lançado um programa brasileiro de estabilização econômica, considerado o mais bem-sucedido de todos os planos lançados para combater casos de inflação crônica. Com a combinação de condições políticas, históricas e econômicas, permitiu-se ao governo brasileiro lançar, ainda no final de 1993, as bases do Plano Real. Organizado em etapas, o plano resultou no fim de quase três décadas de inflação elevada e na substituição da antiga moeda pelo Real.

A partir disso, a inflação foi dominada sem congelamentos de preços, confisco de depósitos bancários ou outros artificialismos da heterodoxia econômica, resultando no fim da inflação, fazendo com que a economia brasileira voltasse a crescer. Isso favoreceu o país para, numa etapa seguinte, registrar taxas de crescimento econômico auto-sustentáveis, viabilizando a retomada do crescimento com distribuição da renda.

Após uma breve crise econômica, cujo auge foi no ano de 1998, o Brasil volta a estabilizar-se no início do século XXI, mais precisamente no ano de 2003, 1º ano inclusive, do primeiro mandato do governo Lula.

No início da conhecida Era Lula, vieram às incertezas à economia brasileira, que o motivaram a dar alguns sinais para o mercado ganhar confiança, entre eles, a nomeação de Henrique Meirelles como presidente do Banco Central do Brasil, um executivo com carreira de extremo sucesso e reconhecimento internacional, na ocasião.

No decorrer dos primeiros meses, o governo Lula sinalizou sua pretensão para a economia: fortalecer os menos favorecidos. Essa sinalização foi feita através de ações como o aumento da possibilidade de crédito para os pobres, criando e implementando o crédito consignado; aumentando o salário mínimo; agrupando e universalizando políticas compensatórias.

Em termos de resultados econômicos efetivos, o governo Lula realizou, em seu primeiro mandato, de 2003 a 2006, taxas respectivas de crescimento do PIB de 0,5%, 4,9%, 2,3% e 3%, numa conjuntura em que a economia mundial crescia praticamente o dobro e os demais países do BRIC (conjunto de países formado por Brasil, Rússia, Índia e China), apresentavam um crescimento três vezes maior do que o PIB brasileiro.

Contudo, o governo fortaleceu seus gastos em dois pontos cruciais para o entendimento de onde se quer chegar nesse trabalho: na previdência, onde milhões de aposentados tiveram aumento real de seus proventos; e na criação de programas governamentais de inclusão, dentre os quais, o Bolsa Família talvez seja o mais importante e conhecido - Um programa de transferência direta de renda com condicionalidades, que beneficia famílias em situação de pobreza e de extrema pobreza. O Programa integra o Fome Zero que tem como objetivo assegurar o direito humano à alimentação adequada,

promovendo a segurança alimentar e nutricional e contribuindo para a conquista da cidadania pela população mais vulnerável à fome.

O Programa possui três eixos principais: transferência de renda, condicionalidades e programas complementares. A transferência de renda promove o alívio imediato da pobreza, por meio da transferência direta de renda à família. As condicionalidades reforçam o acesso a direitos sociais básicos nas áreas de educação, saúde e assistência social. Já os programas complementares objetivam o desenvolvimento das famílias, de modo que os beneficiários consigam superar a situação de vulnerabilidade e pobreza.

Com todas essas ações o governo colocou milhões de reais na economia de forma direta para famílias de baixa renda. Isso não só fortaleceu essas próprias famílias, ascendendo-as de classe econômica (da classe E para a classe D, e da classe D para a classe C), como também fortaleceu a economia como um todo, favorecendo, por exemplo, pequenos empresários que passaram a atender esse novo mercado e, conseqüentemente, suas próprias ascensões econômicas (da classe C para a classe B e da classe B para a classe A, por exemplo).

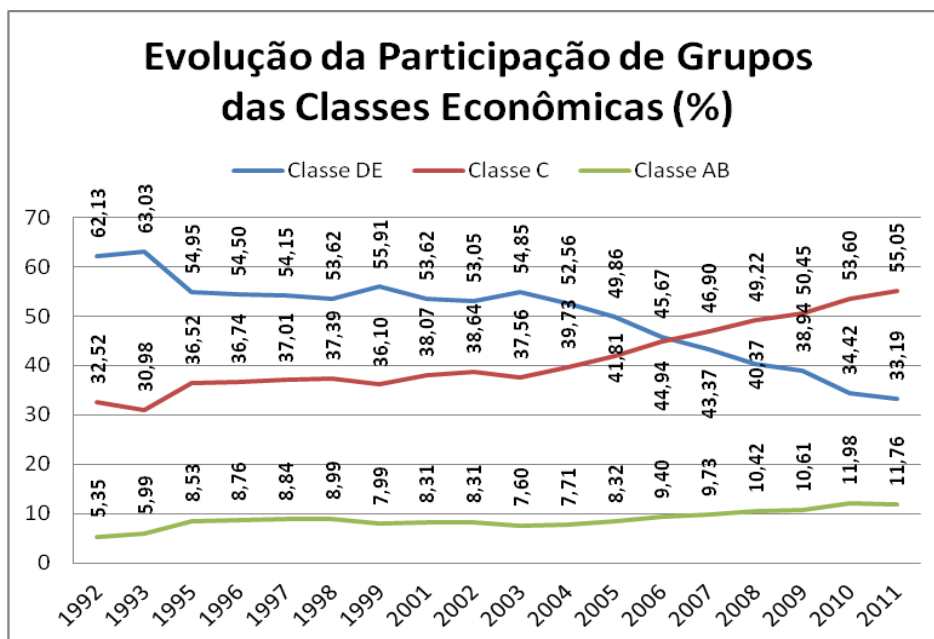
Aonde se quer chegar com toda essa breve história? Quer-se chegar à realidade de que, no período compreendido entre os anos de 2003 e 2011, 48,7 milhões de brasileiros ascenderam para a chamada nova classe média (Classe C). População esta, por exemplo, que supera toda a população da Espanha ou da Argentina.

“É um feito enorme. Como se nesse período nós tirássemos da pobreza e elevássemos para a classe média toda a Argentina, que tem 41 milhões de habitantes, ou um pouco mais do que duas vezes a população do Chile.” (Rousseff, 28.06.2011, Rádio Band News, Rio de Janeiro - RJ).

Isso sem contar os emergentes das demais classes econômicas.

Para efeito ilustrativo, segue abaixo, um gráfico representando a evolução das classes econômicas no Brasil, entre 1992 e 2011:

Gráfico 1. Evolução da Participação de Grupos de Classes Econômicas no Brasil (2011/1992)



Fonte: Centro de Políticas Sociais da FGV a partir de microdados da PNAD e PME/IBGE

Note que, as Classes DE que representavam 62,13% da população em 1992, foi reduzida para apenas 33,19%, enquanto que a Classe C aumentou de 32,52% em 1992, para 55,05% sua representatividade populacional em 2011. Já as Classes AB mais do que dobrou no período, passando de 5,35% em 1992, para 11,76% sua representatividade populacional em 2011.

1.2. Tema

Tendo em vista esse grande movimento social ocorrido no país, onde milhões de famílias ascenderam economicamente, a presente monografia estudará aspectos pertinentes às finanças pessoais, tratando de assuntos relacionados aos costumes de gastos, à variação patrimonial e de endividamento e o planejamento financeiro das famílias que tiveram ascensão econômica entre 2003 e 2011, na região da Grande São Paulo. Um estudo fundamentado em pesquisa empírica, realizada em algumas cidades da região da Grande São Paulo, nos meses de agosto e setembro de 2011.

1.3. Delimitação do tema/assunto

A partir de uma breve descrição sobre os principais critérios de classificação das classes econômicas, adotados por diferentes institutos de pesquisa no país e divergentes entre si, foi escolhido um critério de classificação, considerado o mais adequado para a realização do questionário que resultou no colhimento das informações necessárias à pesquisa.

A pesquisa de campo foi realizada em diferentes regiões da Grande São Paulo, incluindo cidades como Carapicuíba, Diadema, Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo, Suzano, e a própria cidade de São Paulo.

O objetivo principal da pesquisa foi as famílias que tiveram ascensão econômica no período compreendido entre os anos de 2003 e 2011, período este reconhecido como o de grandes mudanças econômico-sociais no país. Portanto, após uma explanação geral sobre todos os entrevistados, entre eles famílias que não tiveram ascensão econômica e famílias que tiveram uma redução da classe econômica no período, o estudo passa a priorizar as famílias que tiveram ascensão econômica (famílias que passaram da classe econômica E para a D, da D para a C, da C para a B, etc.), por se tratar do foco do estudo.

1.4. Justificativas/motivos

O tema objeto de estudos desse trabalho foi escolhido a partir de uma preocupação social, diante de uma transformação de grandes proporções no Brasil, que vem ocorrendo desde o ano de 2003: A ascensão econômica de milhões de brasileiros, fruto do crescimento da renda e da redução da desigualdade social nos últimos dez anos consecutivos, no país.

A partir dessa conjuntura econômica e social positiva que o país está vivendo, surgiu o interesse em estudar a real situação financeira das famílias que, de fato, ascenderam economicamente. Ou seja, esses milhões de brasileiros estão com uma renda maior do que antes, mas tão importante quanto o aumento da renda, é o gerenciamento desse dinheiro. Por isso a importância de se saber se essas pessoas estão preparadas para aproveitarem a renda que estão recebendo a mais.

1.5. Objetivos

Estudar a educação financeira das famílias que ascenderam economicamente entre 2003 e 2011, analisando aspectos relativos aos costumes de gastos, à variação patrimonial e do endividamento no período, além do planejamento financeiro para os próximos cinco anos.

Com o desenvolvimento desse trabalho, pretende-se alcançar respostas para perguntas, como:

- Qual é o costume de gastos dessas famílias?
- Será que elas têm conhecimento apurado sobre os seus gastos?
- Será que essas famílias estão preparadas para gerir suas rendas de forma eficiente?
- Elas conseguiram, durante esse período de transição de classe econômica, aumentar seus patrimônios?

- E o endividamento dessas famílias, será que aumentou, diminuiu ou se manteve estável?
- Elas estão financeiramente preparadas, ou estão se preparando para os seus objetivos de aquisições nos próximos cinco anos?
- Existem coincidências nas respostas, entre as diversas classes econômicas (A, B, C, D e E), ou cada classe têm suas características?

Dessa forma, destacam-se a seguir, algumas premissas que, através de leituras anteriores, tornaram-se convicções, consideradas relevantes:

- O aumento do patrimônio e, concomitantemente, do endividamento de todas as pessoas que ascenderam economicamente. Supondo que a família que ascendeu, quer adquirir os mesmo bens da classe econômica a qual ela acaba de ser inserida. Com isso, aumentam-se o patrimônio e também o endividamento, através de financiamentos, etc.
- Ausência de orçamento familiar / planejamento financeiro nas famílias que ascenderam para as classes E, D e C e percepção de orçamento familiar e planejamento financeiro nas famílias que ascenderam para as classes A e B, por supor que as classes econômicas com mais renda, tiveram a oportunidade de frequentar por mais anos as escolas e, conseqüentemente, detêm maiores conhecimentos sobre orçamento familiar e planejamento financeiro;
- Ninguém conseguiu ou está conseguindo poupar dinheiro, independentemente da classe econômica para a qual tenha ascendido, devido ao suposto baixo nível de conhecimento que o brasileiro tenha sobre administração financeira pessoal;
- Aumento patrimonial e redução do endividamento para todas as pessoas que ascenderam para as classes econômicas A e B. Supondo que elas detêm maior conhecimento, em função de terem tido a oportunidade de frequentar escolas por mais tempo e, conseqüentemente, se prepararem para o gerenciamento financeiro pessoal;
- Estagnação do patrimônio e do endividamento para as famílias que ascenderam da classe econômica E para a classe econômica D, supondo que, apesar da ascensão, a renda Per Capita ainda seja muito baixa.

Além dos inúmeros resultados estatísticos que a pesquisa apresente, espera-se chegar à conclusão de que, com o grande impulso econômico que o Brasil conquistou principalmente nas duas últimas décadas e a impressionante redução da desigualdade social obtida entre os anos de 2003 e 2011, o brasileiro continua dependente de educação financeira pessoal, necessitando adquirir conhecimentos para consumir de forma consciente

e assumir o seu espaço na nova classe econômica a qual tenha sido inserido, de forma mais confortável e planejada.

1.6. Referencial teórico

A partir do momento em que o país tem uma mudança considerável em sua estrutura sócio-econômica, que resultou na ascensão de 48,7 milhões de brasileiros para a nova classe média entre 2003 e 2011. Torna-se imprescindível estudar a real situação financeira dessas famílias, aproveitando-se esse marco sócio-econômico. Entretanto, por ser inviável realizar a pesquisa em território nacional, a pesquisa empírica foi realizada na Grande São Paulo.

1.7. Metodologia

Pesquisa empírica que resultou em 201 (duzentas e uma) entrevistas realizadas entre 19 de agosto e 03 de setembro de 2011, em 6 (seis) cidades da Grande São Paulo: Carapicuíba, Diadema, Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo e a própria cidade de São Paulo.

1.8. Anúncio do assunto e suas partes

Fundamentado na grande mudança sócio-econômica entre 2003 e 2011 que resultou na ascensão econômica de milhões de famílias brasileiras, conforme mencionado anteriormente e, após breve explanação da história econômica do país nas últimas décadas, esse trabalho fará uma análise dos critérios de classificação econômica utilizados por três importantes institutos de pesquisa no país. A partir disso, o critério de classificação econômica mais adequado foi escolhido para a construção do questionário, que foi utilizado na coleta de dados durante a pesquisa.

Depois da coleta e tabulação dos dados, o trabalho entra em sua fase mais importante, que é a análise e o estudo dos resultados da pesquisa, que proporcionaram importantes estatísticas e conclusões.

1.9. Dificuldades encontradas

Foram algumas as dificuldades encontradas:

1) Antes mesmo da pesquisa, percebeu-se que havia várias metodologias que estabelecem as faixas das classes econômicas. Então, um estudo aprofundado de pelo menos três critérios de classificação foi estudado para que a escolha do critério que melhor se enquadrasse nos estudos dessa monografia fosse possível;

2) Iniciando a pesquisa percebeu-se uma resistência por parte dos entrevistados em responder claramente as perguntas sobre a renda e o patrimônio de suas famílias. Essa resistência, no entanto, já era prevista, por se tratar de assuntos aos quais as pessoas ficam receosas em declarar;

3) O objetivo quantitativo da pesquisa era conseguir a quantidade mínima de 200 pesquisas, exigida pelo orientador da Monografia. No entanto, quando já se tinha cerca de 60 pesquisas respondidas, notou-se uma quantidade muito baixa de famílias com ascensão econômica. Como o objetivo principal do estudo sempre foram essas famílias com ascensão econômica, uma mudança na coleta dos dados foi necessária. Uma vez detectado esse problema, decidiu-se por realizar as próximas pesquisas em frente a comércios localizados em bairros e comunidades mais carentes, focando nas famílias de baixa renda, já que foram essas as famílias que concentraram uma quantidade maior de famílias com ascensão econômica entre 2003 e 2011, a exemplo da Nova Classe Média, explicada no início desse trabalho. Com essa mudança, a participação de famílias com ascensão econômica aumentou consideravelmente, proporcionando, ao término da pesquisa, uma representação positiva de famílias com ascensão econômica;

4) No momento de se apurar os resultados da pesquisa foi possível observar uma divergência na formulação do questionário. Foi o que aconteceu na 13.^a questão, pois, não foi previsto que ao se colocar a mesma quantidade em um determinado bem em 2003 e 2011, isso não necessariamente significasse que a família não tivesse adquirido o bem no período, pois, poderia simplesmente ter trocado por um bem mais novo e mais valioso, aumentando dessa forma o seu patrimônio, sem alterar a quantidade de bens. Com isso, essa questão foi praticamente anulada e sua análise pouco proveitosa, conforme será melhor explicado adiante.

2. Critérios de classificação de classes econômicas

Antes mesmo de se elaborar a pesquisa, um estudo sobre o critério de classificação das classes econômicas, utilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística -

IBGE, pela Fundação Getulio Vargas – FGV, e pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa - ABEP, divergentes entre si, foi estudado. Somente a partir desse estudo é que foi possível definir o critério de classificação adotado nessa pesquisa.

O Critério de Classificação Econômica Brasil – CCEB, adotado pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa – ABEP, é um critério exclusivo de classificação econômica que utiliza o levantamento da posse de itens para diferenciar a população. Grande parte do trabalho da construção do critério é feito sob bens de consumo massivo, mais associado ao domicílio do que ao indivíduo, ficando fora do questionário, dessa forma, perguntas mais específicas que nem todos os membros da família poderiam responder, como por exemplo, a renda familiar.

A idéia é classificar os domicílios e não os indivíduos em grandes grupos, assumindo que a classe é uma característica familiar.

O início do CCEB foi nos anos 70, com o intuito de fornecer conhecimento às agências publicitárias e seus anunciantes, e hoje, o critério é capaz de ajudar os profissionais, dos mais diversos setores, a estimar a capacidade de consumo dos domicílios, auxiliando-os na tomada de decisões e no desenvolvimento de novos produtos, de acordo com as necessidades dos consumidores de cada classe econômica.

A base de dados utilizados para a elaboração do critério parte do Levantamento Sócio Econômico – LSE, cedido pelo Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística – IBOPE Mídia. O LSE mapeia características sociais, demográficas e econômicas das famílias das 9 (nove) principais regiões metropolitanas do país: Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. O princípio básico da metodologia empregada é o de se descobrir itens de conforto que tenham uma forte correlação com a renda familiar. Uma vez descobertos quais são esses itens discriminadores da renda, procura-se estabelecer um sistema de pontuação (ou pesos) que, atribuídos à posse desses itens (e, às vezes, ao número de itens possuídos), permite saber qual é a pontuação total desse indivíduo ou família. Um sistema de cortes na escala de pontuação passa a permitir que se classifiquem cada indivíduo ou família pesquisada em um extrato econômico:

Tabela 1. Cortes do Critério de Classificação Econômica Brasil

Classe	Pontos
A1	42 - 46
A2	35 - 41
B1	29 - 34
B2	23 - 28
C1	18 - 22
C2	14 - 17
D	8 - 13
E	0 - 7

Fonte: www.abep.org

Portanto, o CCEB tem como ponto de partida o levantamento de bens presentes do domicílio do entrevistado, bem como o grau de escolaridade do chefe da família. Esses registros se convertem em uma pontuação que permite obter a classe econômica ao qual o indivíduo ou família pertença:

Tabela 2. Renda Familiar por Classes do Critério de Classificação Econômica Brasil

Classe	Pontos	Renda média familiar (Valor Bruto em R\$)
		2009
A1	42 a 46	11.480
A2	35 a 41	8.295
B1	29 a 34	4.754
B2	23 a 28	2.656
C1	18 a 22	1.459
C2	14 a 17	962
D	8 a 13	680
E	0 a 7	415

Fonte: www.abep.org

A seguir, segue a descrição dos itens que são coletados no momento da entrevista feita pela ABEP:

- Número de automóveis;
- Número de aparelhos de TV em cores;
- Número de rádios;
- Número de banheiros;
- Número de empregados domésticos mensalistas;
- Posse de máquina de lavar roupas;
- Posse de geladeira e/ou freezer;
- Posse de vídeo cassete e/ou DVD;
- Nível de instrução do chefe da família.

Já o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, realiza anualmente, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD. Essa pesquisa tem como objetivo, investigar, de forma permanente, aspectos demográficos e socioeconômicos da população como, por exemplo, sexo, idade, educação, trabalho, rendimento e características domiciliares. Além disso, com periodicidade variável, investiga-se também, informações sobre migração, fecundidade, nupcialidade, saúde, segurança alimentar, entre outras, de acordo com as necessidades de informação para o país. Vale salientar que para a realização dessa pesquisa, é considerado, como unidade de coleta, os domicílios.

O levantamento dessas estatísticas constitui, ao longo dos 42 anos de realização da pesquisa, um importante instrumento para formulação, validação e avaliação de políticas orientadas para o desenvolvimento socioeconômico e a melhoria das condições de vida no Brasil.

Considerando que a característica rendimento domiciliar é o aspecto de interesse para os estudos dessa monografia, é importante salientar que, desde 2004, as séries de rendimento levantadas pela PNAD, foram realizadas em toda a região geográfica do país.

O IBGE considera como rendimento mensal domiciliar a soma dos rendimentos mensais dos moradores da unidade domiciliar, exclusive os das pessoas de menos de 10 (dez) anos de idade e os daquelas cuja condição na unidade domiciliar for pensionista, empregado doméstico ou parente do empregado doméstico.

O critério de classificação de classes sociais, adotado pelo IBGE, baseia-se na quantidade de salários mínimos. De acordo com essa quantidade de salário mínimo, o indivíduo ou família é inserido em uma das cinco classes sociais, conforme a tabela a seguir:

Tabela 3. Faixas do Critério de Classificação Econômica adotado pelo IBGE

Classe	Salário Mínimo (S.M.)
A	Acima de 20 S.M.
B	Entre 10 e 20 S.M.
C	Entre 4 e 10 S. M.
D	Entre 2 e 4 S. M.
E	Até 2 S.M.

Fonte: www.ibge.gov.br

Apenas para visualização, considerando o valor do salário mínimo vigente desde março de 2011, igual a R\$ 545,00 (quinhentos e quarenta e cinco reais), obtemos as seguintes faixas para cada classe social:

Tabela 4. Renda Familiar por Classes do Critério Utilizado pelo IBGE

Classe	Renda Familiar
A	Acima de R\$ 10.900,00
B	Entre R\$ 5.450,00 e R\$ 10.900,00
C	Entre R\$ 2.180,00 e R\$ 5.450,00
D	Entre R\$ 1.090,00 e R\$ 2.180,00
E	Até R\$ 1.090,00

Fonte: www.ibge.gov.br

Seguindo uma tradição já existente no país, O IBGE utiliza-se do salário mínimo como parâmetro para definição das classes econômicas das famílias brasileiras. Cabe aqui a primeira reflexão sobre o critério de classificação econômica utilizado pelo IBGE:

Tabela 5. Histórico do Salário Mínimo no Brasil (2011/2000)

SALÁRIO MÍNIMO	
Vigência	Valor
03/04/2000	R\$151,00
01/04/2001	R\$180,00
01/04/2002	R\$ 200,00
01/04/2003	R\$ 240,00
01/05/2004	R\$ 260,00
01/05/2005	R\$ 300,00
01/04/2006	R\$ 350,00
01/04/2007	R\$ 380,00
01/03/2008	R\$ 415,00
01/02/2009	R\$ 465,00
01/01/2010	R\$ 510,00
01/03/2011	R\$ 545,00

Fonte: www.portalbrasil.net

Se analisarmos os reajustes do salário mínimo, de abril de 2000 até março de 2011, nos deparamos com um reajuste nominal de 360,93%, o que pode ser obtido facilmente através de uma simples regra de três, onde:

$$\begin{array}{l} \text{R\$ 151,00} - 100\% \\ \text{R\$ 545,00} - x\% \end{array}$$

Ao mesmo tempo, se calcularmos o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), nesse mesmo período, ou seja, entre abril de 2000 e março de 2011, veremos que o valor será de 103,25%.

Levando em consideração que o IPCA é considerado a inflação oficial do país, medido também pelo IBGE, entre os dias 1º e 30 de cada mês. E que considera gastos como alimentação e bebidas; artigos de residência; comunicação; despesas pessoais; educação;

habitação; saúde e cuidados pessoais. Pode-se afirmar que a inflação oficial do país, nesse período (abril de 2000 até março de 2011), foi de 103,25%.

Ou seja, diante de um reajuste de 360,93% do salário mínimo, frente a uma inflação de 103,25%, no mesmo período, obtemos um reajuste real do salário mínimo, ou seja, um crescimento real já descontada a inflação, de 126,78%, conforme fórmula abaixo:

$$Taxa Real = \left(1 + \frac{360,93}{100}\right) / \left(1 + \frac{103,25\%}{100}\right) - 1 * 100$$

Dessa forma, a utilização do salário mínimo como critério de classificação econômica não foi considerado satisfatório, já que, em função dele estar cumprindo com um papel político-social, já que nos últimos 10 anos, comprovadamente, foi reajustado muito acima da inflação, o mesmo não pode ser encarado como numerário para definição de classes econômicas.

Segundo o economista Marcelo Neri, da FGV, a utilização do salário mínimo como medição social, é um grande erro.

“No Brasil, existe uma tradição de se usar salário mínimo como numerário não de política social, isso ele é por definição, mas para medição social. Eu acho que isso é um grande erro. Porque, eu me lembro há, mais ou menos, dez anos atrás, lançando o estudo de pobreza, a nossa linha de pobreza em 2000, era de R\$ 79,00, enquanto que meio salário mínimo na época, era de R\$ 75,50. Ou seja, a nossa linha de pobreza era um pouco acima de meio salário mínimo. Hoje, em 2009, essa linha de pobreza é de R\$ 144,00, quase $\frac{1}{4}$ (um quarto) do salário mínimo vigente, de R\$ 465,00. Isso acontece devido ao grande reajuste sofrido pelo salário mínimo nos últimos anos.” (Neri, Marcelo, 27.06.2011, Disponível em: <<http://www.fgv.br/cps/brics/>>. Acesso em 05 set. 2011).

Outra reflexão importante, ainda com relação aos critérios de classificação econômica adotados pelo IBGE, é que ele divulga em suas PNADs, a renda domiciliar total. Isso, num estudo social, como a definição de classes econômicas não foi considerado correto.

Imaginemos, por exemplo, duas famílias com a mesma renda domiciliar total, igual a R\$ 1.000,00. Enquanto uma família é composta por apenas uma pessoa, a segunda família é composta por 4 (quatro) pessoas. Ou seja, a primeira família terá uma renda Per Capita de R\$ 1.000,00, enquanto que, na segunda família, haverá uma renda Per Capita de apenas R\$ 250,00. Elas, portanto, não podem ser classificadas numa mesma classe social, qualquer que seja essa classe.

Outro fator importante, que reforça a importância de basear-se na renda Per Capita e não na renda domiciliar total, é a diminuição no tamanho dos domicílios. Para se ter uma idéia, somente entre 2003 e 2009, houve uma redução de 9,8% no tamanho das famílias brasileiras, fato que vem gerando grandes transformações da sociedade.

Por último, o Centro de Políticas Sociais – CPS, que atua dentro da Fundação Getúlio Vargas – FGV, desde o ano de 2000.

Esse Centro vem analisando a realidade econômico-social do Brasil, através de métodos quantitativos e qualitativos, estabelecendo uma tradição generalista e abordando temas variados, que vão, desde casamento e religião, por exemplo, até a distribuição de renda no país.

Desde sua fundação, o CPS assume o compromisso primordial pela divulgação imparcial e, em primeira mão, de resultados de seus trabalhos, baseados nos micro dados resultantes das pesquisas domiciliares realizadas pelo IBGE. Compromisso este, que fica acima de quaisquer interesses políticos.

O CPS tem se destacado pela preocupação com a equidade de suas informações prestadas. Uma de suas propostas mais relevantes refere-se à adoção de Metas Sociais, o que hoje, norteia o trabalho do CPS. Dessa forma, desde o início de suas atividades, o Centro de Políticas Sociais defende a idéia de metas sociais, paralelamente às metas macroeconômicas do governo federal. Ou seja, o desempenho social é colocado como meta principal das prioridades nacionais.

Levando-se em consideração que os níveis de renda e de gastos sociais observados atualmente no país, permitem uma melhora sustentável das condições de vida da população. O CPS entende que, com uma abordagem mais focada e agressiva sobre as carências sociais, é possível favorecer uma distribuição mais equânime dos recursos do país. Dessa forma, o papel principal do CPS, sobre as metas sociais, é disciplinar, justificar e motivar as ações públicas.

Com a visão de ser referência na realização e divulgação de resultados de maneira abrangente para o público em geral e contratantes de seus serviços de pesquisas acadêmicas e não-acadêmicas, sobre os temas mais prementes da realidade econômico-social brasileira, o CPS/FGV busca contribuir para o desenvolvimento com equidade no país, mediante o estreitamento entre a pesquisa aplicada, o debate na sociedade e a implantação de políticas públicas.

No que diz respeito às ascensões econômicas no país, tema de interesse para a realização dessa monografia, o CPS/FGV, conforme já citado, trabalha a partir de micro dados divulgados nas pesquisas domiciliares realizadas pelo IBGE. No entanto, o conceito para definição de faixas que classifiquem as classes econômicas, difere-se do conceito utilizado pelo IBGE.

Enquanto o IBGE determina as faixas para a classificação de classes sociais, através de salário mínimo e renda domiciliar total, conceitos estes já abordados anteriormente e,

inclusive, fruto de reflexão e crítica, o CPS/FGV determina as faixas para a classificação de classes econômicas, através da renda domiciliar Per Capita. Ou seja, a soma da renda domiciliar total, dividida pela quantidade de pessoas residentes num mesmo domicílio, e sem vincular o salário mínimo como numerário para essa classificação.

Conforme já defendido anteriormente ser inadequada a utilização de renda domiciliar total e o salário mínimo como numerários para a definição de classes econômicas, julgou-se ser adequado o conceito utilizado pelo CPS/FGV, para a determinação de faixas salariais que classifiquem as classes econômicas.

Dentre os três institutos de pesquisa analisados, o IBGE foi o único criticado até o momento, fato que o desclassifica dentre os participantes para a escolha do critério de classificação a ser adotado na pesquisa a ser realizada. Resta, então, decidir entre o CCEB da ABEP ou o critério de classificação do CPS/FGV.

Ao analisá-los, chegou-se a conclusão de que o CCEB da ABEP, embora também seja um critério muito eficiente, ele tem um propósito mercadológico, onde, desde o seu início, nos anos 70, tem como objetivo o levantamento da posse de itens para diferenciar a população e, com isso, ajudar os profissionais e empresas de diversos setores, a estimar a capacidade de consumo dos domicílios, auxiliando-os na tomada de decisões e no desenvolvimento de novos produtos, de acordo com as necessidades dos consumidores de cada classe econômica.

Já o critério de classificação adotado pelo CPS/FGV, além de ir ao encontro com o que se julgou ser o adequado para a determinação das faixas de cada classe econômica, com a utilização de renda domiciliar Per Capita, também tem um propósito social que, mais uma vez, alinha-se com os propósitos desse estudo.

Dessa forma, o critério de classificação econômica utilizado pelo CPS/FGV é o escolhido para ser utilizado na pesquisa desse trabalho e, conforme a apresentação do CPS, sobre a Nova Classe Média Brasileira, em 27 de julho de 2011, as faixas salariais que delimitam as classes econômicas em 2011, são:

Tabela 6. Definição de Classes Econômicas – Renda Domiciliar Total Per Capita de Todas as Rendas – Limites (Preços 2011)

Definição das Classes Econômicas
Renda Domiciliar Total Per Capita de
Todas as Rendas
Limites (Preços 2011)

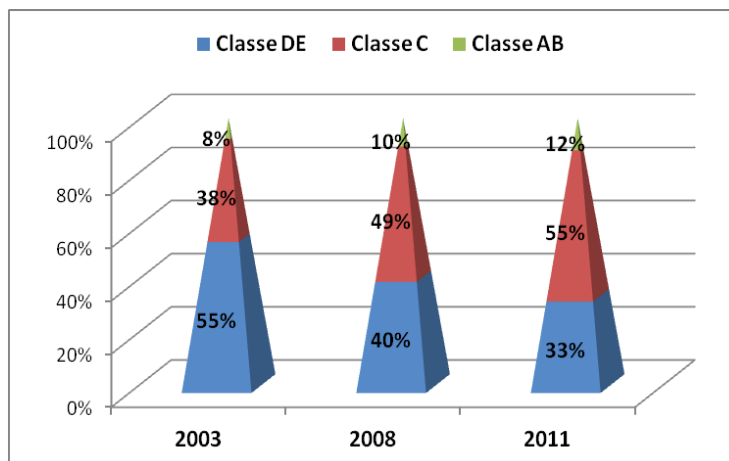
Classes	Inferior	Superior
E	0	751
D	751	1200
C	1200	5174
B	5174	6745
A	6745	

Fonte: www.fgv.br

3. A pesquisa

A pesquisa teve como público alvo, as pessoas e/ou famílias que tiveram ascensão econômica, num determinado período. Esse período foi determinado entre os anos de 2003 e 2011, pois foi a partir de 2003 que se iniciou uma grande mudança, rumo à redução da desigualdade social no país, conforme dados divulgados pelo CPS/FGV:

Gráfico 2. Evolução da Participação de Grupos de Classes Econômicas no Brasil (2011/2003)



Fonte: www.fgv.br

Dessa forma, como já tínhamos à disposição as faixas que definiram as classes econômicas em 2011, bastou deflacionar essas mesmas faixas, até o ano de 2003. Considerando que a inflação de junho de 2003 até junho de 2011, segundo o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), foi de 52,61% (cinquenta e dois, vírgula sessenta e um por cento), obtivemos as seguintes faixas de classes econômicas, utilizadas nos questionários de pesquisa, anexo a esse trabalho:

Tabela 7. Faixas Salariais para Definição das Classes Econômicas em 2003 e 2011

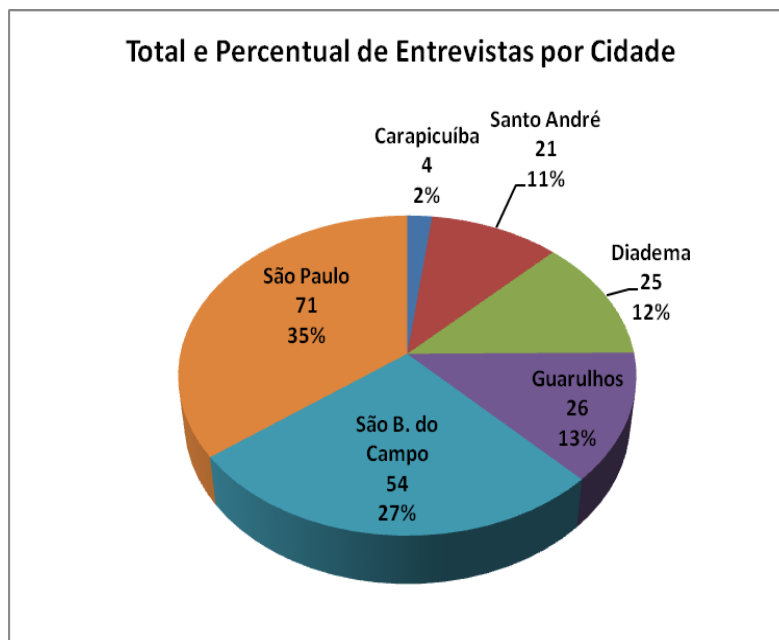
Definição das Classes Econômicas				
Faixas de Renda Domiciliar Total Per Capita de Todas as Rendas				
Classes	2011		2003	
	Inferior	Superior	Inferior	Superior
E	0	751	0	356
D	751	1200	356	569
C	1200	5174	569	2452
B	5174	6745	2452	3196
A	6745		3196	

Fonte: Elaborado pelo autor

3.1. Entrevistas por cidade

A pesquisa de campo foi realizada entre os dias 19 de agosto e 03 de setembro, em 6 (seis) cidades da Grande São Paulo: Carapicuíba, Diadema, Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo e a própria cidade de São Paulo, totalizando 201 (duzentas e uma) entrevistas.

Gráfico 3. Total de Entrevistas por Cidade

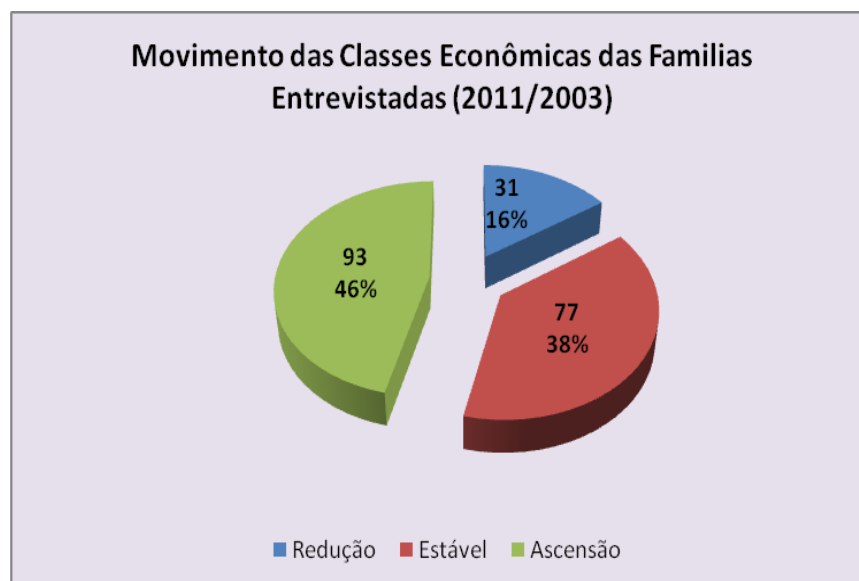


Fonte: Elaborado pelo autor

Contudo, já era previsto que, embora o público alvo fossem as famílias que tiveram ascensão econômica no período entre 2003 e 2011, teríamos também entrevistados cuja classe econômica permanecesse estável, sem mudanças, ou até mesmo, famílias com uma redução no nível de suas respectivas classes econômicas:

3.2. Movimento das classes econômicas

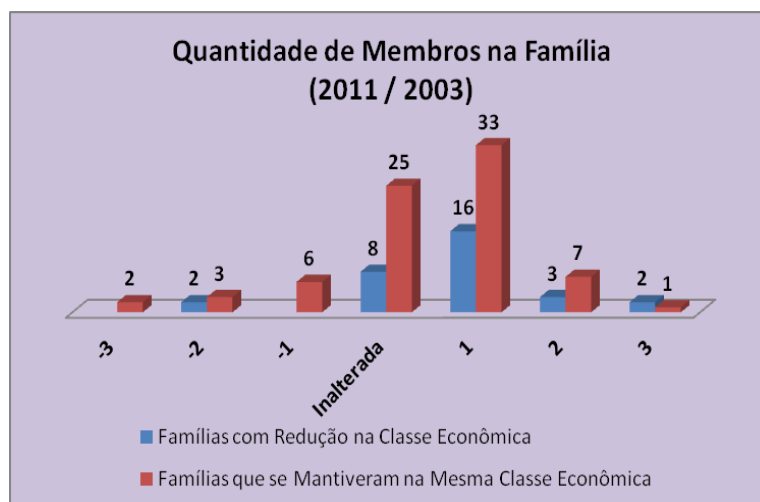
Gráfico 4. Movimento das Classes Econômicas das Famílias Entrevistadas (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

De acordo com o gráfico acima, 46% das famílias entrevistadas tiveram ascensão econômica durante o período. No entanto, antes mesmo de estudar detalhadamente essas famílias, que são o objetivo principal desse trabalho, julgou-se importante explanar brevemente as famílias que se mantiveram estáveis em suas classes econômicas - 38% e as famílias que tiveram queda em suas respectivas classes econômica - 16%.

Gráfico 5. Quantidade de Membros na Família (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Ao se analisar o gráfico acima, nota-se que a maioria das famílias que não tiveram ascensão entre 2003 e 2011, teve a quantidade de membros na família aumentada em 1 (uma) pessoa: 33 (trinta e três) famílias que se mantiveram nas mesmas classes econômicas e 16 (dezesesseis) famílias que tiveram uma redução em suas respectivas classes econômicas. Esse aumento em um integrante na família reduz a Renda Familiar Per

Capita, já que da renda familiar será dividida por mais uma pessoa, influenciando diretamente na classificação econômica.

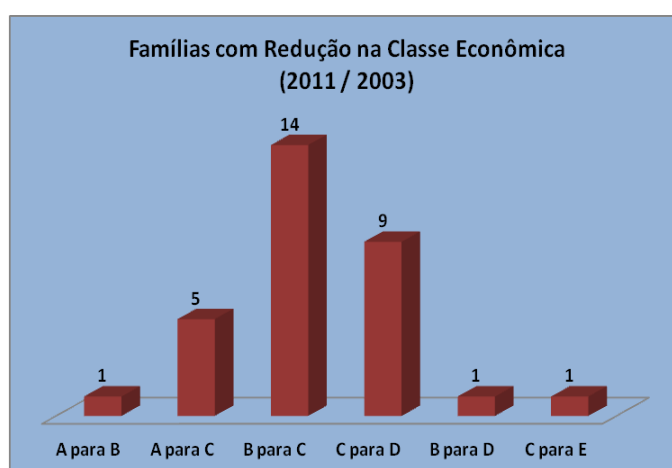
Se pensar ainda que a probabilidade maior em se aumentar um integrante na família é quando há o nascimento dessa pessoa, pode-se deduzir também que, além de se fracionar a renda familiar com esse novo integrante, o mesmo não contribui com alguma renda para somá-la à renda familiar, o que contribui ainda mais na redução da renda Per Capita.

No entanto, ao se analisar uma situação inversa, quando há a redução de integrantes na família, a probabilidade maior de se ocorrer isso é quando há a morte de um familiar ou o casamento dele. De ambas as formas a renda familiar passa a ser dividida por um divisor menor, já que o integrante não faz mais parte do domicílio, e isso irá contribuir para um aumento da renda Per Capita. Concomitantemente, a renda desse integrante deixa de ser incorporado à renda familiar, o que favorece a redução da renda Per Capita.

A segunda situação onde se concentraram mais famílias no gráfico acima foi onde a quantidade de membros na família manteve-se inalterada, ou seja, não houve aumento e nem redução na quantidade de pessoas: 25 (vinte e cinco) famílias que se mantiveram nas mesmas classes econômicas e 8 (oito) famílias que tiveram uma redução em suas respectivas classes econômica. Para essas famílias pode-se afirmar que a redução da renda familiar Per Capita foi o motivo por não terem ascendido economicamente, já que não houve aumento na quantidade de pessoas na família.

O próximo gráfico é sobre as famílias que tiveram redução em suas respectivas classificações econômica no período entre os anos de 2003 e 2011. A maioria concentrou-se na mudança da Classe B para a Classe C, a chamada Classe Média, com 14 (quatorze) famílias:

Gráfico 6. Famílias com Redução na Classe Econômica (2011 / 2003)

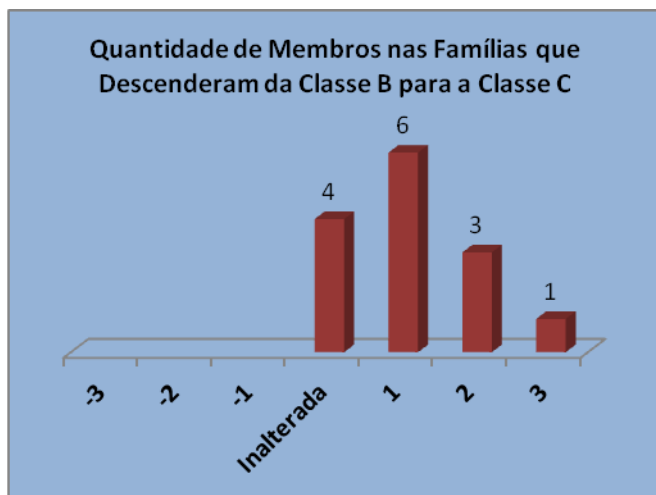


Fonte: Elaborado pelo autor

Dessas quatorze famílias que descenderam da Classe B para a Classe C, 10 (dez) delas apresentaram um aumento de integrantes no período: 6 (seis) famílias tiveram aumento de 1 (uma) pessoa, 3 (três) tiveram aumento de 2 (duas) pessoas e uma família

apresentou aumento de 3 (três) pessoas. Esse aumento, como explicado antes, favorece para a redução da Renda Familiar Per Capita, já que da renda familiar será dividida por mais pessoas, influenciando diretamente na classificação econômica:

Gráfico 7. Quantidade de Membros nas Famílias que Saíram da Classe B para C (2011 / 2003)

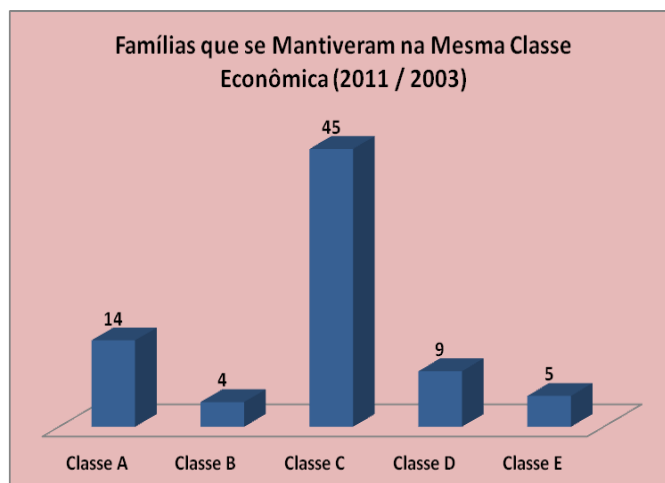


Fonte: Elaborado pelo autor

E, quatro dessas famílias não apresentaram mudanças na quantidade de membros. Para elas, pode-se concluir que houve redução na renda familiar e, automaticamente, na renda Per Capita durante o período, o que ocasionou na redução da Classe B para a Classe C.

A seguir, a apresentação gráfica das famílias que se mantiveram estáveis em suas respectivas classes econômica entre 2003 e 2011, com destaque para a Classe C, que concentrou a maior quantidade de família: 45 (quarenta e cinco):

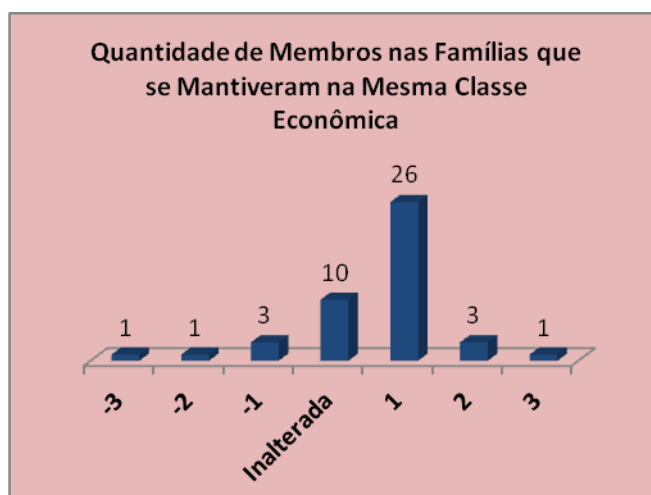
Gráfico 8. Famílias que se Mantiveram na Mesma Classe Econômica (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Dessas quarenta e cinco famílias que se mantiveram na Classe C, 30 (trinta) delas apresentaram algum aumento na quantidade de integrantes no período: 26 (vinte e seis) famílias apresentaram aumento de 1 (uma) pessoa, 3 (três) tiveram aumento de 2 (duas) pessoas e uma família apresentou aumento de 3 (três) pessoas. Em todas essas famílias, o aumento na quantidade de integrantes favoreceu para a redução na Renda Familiar Per Capita, influenciando, com isso, na classificação econômica:

Gráfico 9. Quantidade de Membros nas Famílias que se Mantiveram na Mesma Classe Econômica (2011/2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Dez dessas famílias não apresentaram mudanças na quantidade de integrantes. Para elas, pode-se definir que não houve crescimento na renda familiar e Per Capita durante o período, acarretando na estagnação dessas famílias na mesma Classe Econômica.

Após essa breve explicação das famílias que não tiveram ascensão econômica entre 2003 e 2011, o trabalho estudará, daqui em diante, as famílias que apresentaram ascensão econômica no período entre 2003 e 2011, objetivo principal desse estudo.

Dessa forma, é importante ressaltar que, a partir desse momento, o universo estudado passa a ser as 93 (noventa e três) famílias que tiveram ascensão econômica no período, conforme gráfico do movimento das classes econômicas apresentado na página 25.

A próxima tabela demonstra, em quantidade, todas as famílias que ascenderam de classe econômica no período entre 2003 e 2011:

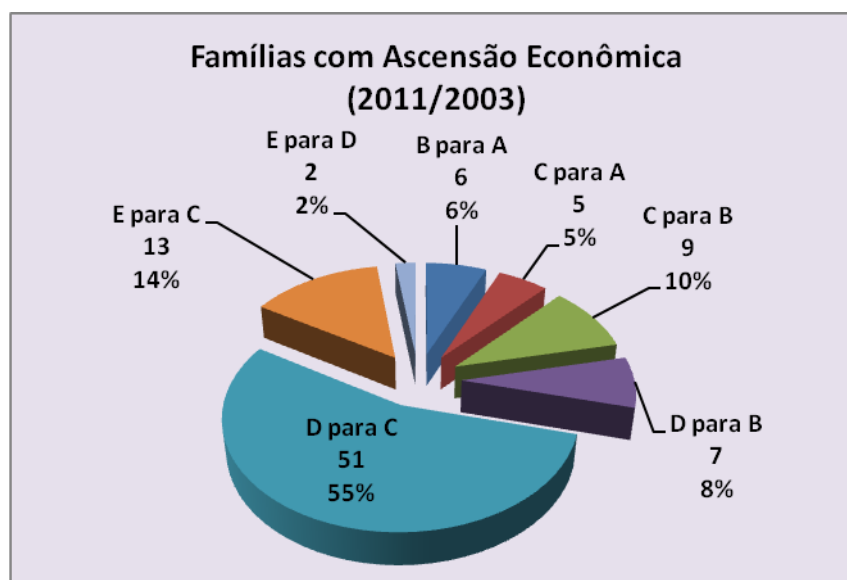
Tabela 8. Famílias com Ascensão Econômica (2011 / 2003)

Famílias com Ascensão Econômica (2011/2003)	
Ascensão	Quantidade de Famílias
B para A	6
C para A	5
C para B	9
D para B	7
D para C	51
E para C	13
E para D	2
Total	93

Fonte: Elaborado pelo autor

Analisando-se essa tabela é imprescindível se destacar três curiosidades:

- 1) Uma maior concentração de famílias que ascenderam da Classe D em 2003, para a Classe C em 2011, com uma representação de 55% sobre as 93 (noventa e três) famílias com ascensão econômica.
- 2) A segunda maior concentração de famílias foi onde houve ascensão da Classe E para a Classe C, com 13 (treze) famílias e uma representação de 14% sobre o total de 93 famílias com ascensão. Esse tipo de ascensão é muito interessante, uma vez que essas famílias aumentaram suas classificações econômicas duas vezes no período, partindo da Classe E para a Classe C.
- 3) Assim como no item anterior, destacam-se, em menor quantidade, famílias que ascenderam duas vezes de classe econômica: 7 (sete) famílias que ascenderam da Classe D para a Classe B, e 5 (cinco) famílias que eram da Classe C em 2003 e passaram a fazer parte da Classe A em 2011.



Fonte: Elaborado pelo autor

O gráfico acima permite uma visualização melhor das famílias com ascensão econômica. Interessante o fato de que as duas maiores fatias do gráfico (D para C) e (E para C), representam, juntas, 69% das famílias com ascensão econômica e ambas representam as famílias que passaram a fazer parte da chamada nova Classe Média, a Classe C, em 2011.

3.3. Prioridade dos gastos familiares

A próxima análise refere-se à quarta pergunta feita na pesquisa, onde se perguntava quais são as prioridades de gastos familiares.

As famílias responderam essa pergunta, preenchendo a ordem de prioridade (1º, 2º, 3º, etc.), em cada um dos 8 (oito) itens: Alimentação, Saúde, Segurança, Educação, Habitação, Lazer, Aposentadoria/Plano de Previdência Privada e Outros.

Para possibilitar uma melhor representação gráfica dos resultados, foi adotado um critério de pontuação linear, para cada prioridade, conforme tabela abaixo:

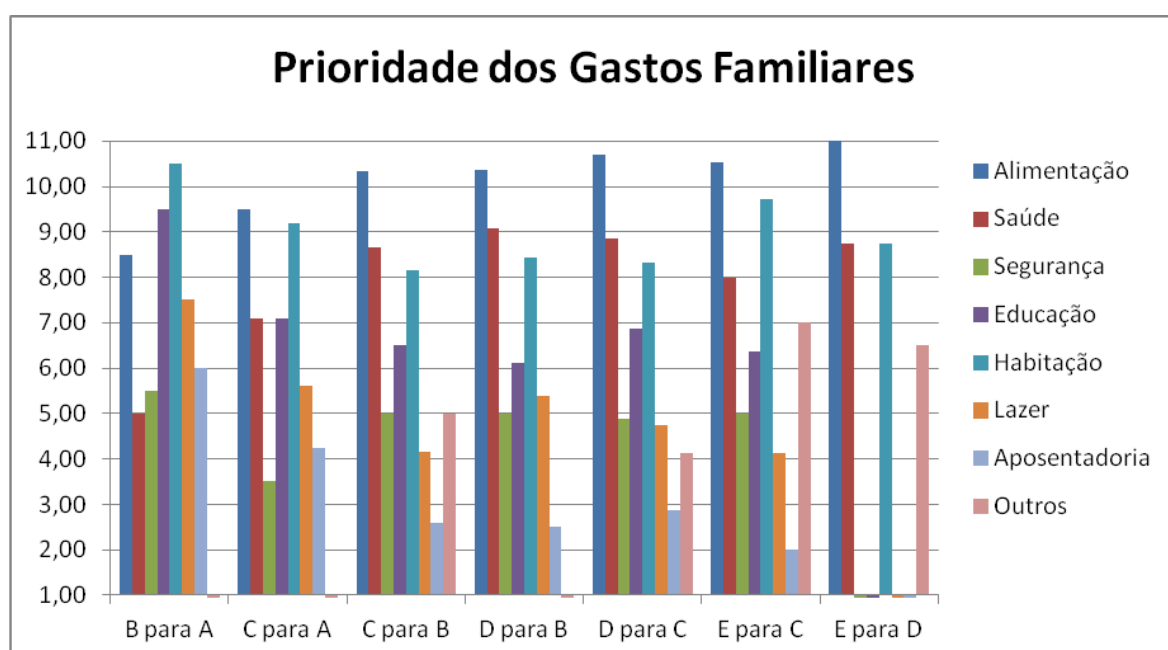
Tabela 9. Pontuação Dada à Cada Prioridade dos Gastos Familiares

Pontuação Dada à Cada Prioridade dos Gastos Familiares	
Prioridade	Pontuação
1º	11,0
2º	9,5
3º	8,0
4º	6,5
5º	5,0
6º	3,5
7º	2,0
8º	0,5

Fonte: Elaborado pelo autor

A partir da conversão da resposta dada por cada família a cada item disposto na pergunta (1º, 2º, 3º, etc.), em pontuações (11,0, 9,5, 8,0, etc.), foi possível mensurar o grau de importância dado a cada item, por cada grupo de famílias ascendido a uma determinada classe econômica (E para D, E para C, D para C, D para B, C para B, C para A e B para A), estabelecendo-se uma média da pontuação em cada item. Contudo, é importante esclarecer que a média foi calculada para todos os itens respondidos. Ou seja, um determinado item cujo grau de importância não tenha sido preenchido por uma determinada família, não entrará no cálculo. Com isso, obteve-se o seguinte gráfico:

Gráfico 11. Prioridade dos Gastos Familiares



Fonte: Elaborado pelo autor

Dessa maneira, quanto mais próximo de 11,00 (pontuação máxima), maior a prioridade dada ao item, por um determinado grupo de famílias.

Abaixo, uma tabela somente com os itens que receberam a pontuação máxima, ou seja, tiveram como resposta o 1.º lugar na lista de prioridades dos gastos familiares, e a quantidade de vezes em as famílias, dentro de cada grupo de ascensão econômica, respondeu como sendo prioridade:

Tabela 10. Quantidade de Famílias que Priorizaram Cada Item

Grupo de Ascensão Econômica	Total de Famílias em Cada Grupo	Quantidade de Famílias que Priorizaram Cada Item				
		Alimentação	Habitação	Saúde	Educação	Lazer
B para A	6		4		1	1
C para A	5	2	3			
C para B	9	5	2	2		
D para B	7	4	1	1	1	
D para C	51	43	5	3		
E para C	13	9	3	1		
E para D	2	2				
Total	93	65	18	7	2	1

Fonte: Elaborado pelo autor

Abaixo, os mesmos dados da tabela anterior, convertidos em percentuais:

Tabela 11. Porcentagem de Famílias que Priorizaram Cada Item

Grupo de Ascensão Econômica	Porcentagem de Famílias que Priorizaram Cada Item				
	Alimentação	Habitação	Saúde	Educação	Lazer
B para A		67%		17%	17%
C para A	40%	60%			
C para B	56%	22%	22%		
D para B	57%	14%	14%	14%	
D para C	84%	10%	6%		
E para C	69%	23%	8%		
E para D	100%				

Fonte: Elaborado pelo autor

É interessante observar que o item Alimentação, quase via de regra, tem sua prioridade aumentada dentre os gastos familiares, à medida que a classe econômica se torna menos favorecida financeiramente. Enquanto que, o item Habitação tem grande

prioridade sobre os gastos familiares nas classes econômicas mais favorecidas financeiramente.

O item Saúde também teve grande prioridade à medida que a classe econômica possui maior renda Per Capita. Porém, esse item não recebeu nenhuma prioridade nos gastos das famílias que ascenderam para a Classe A. Muito provavelmente essas famílias tenham seus gastos com saúde, mas talvez o valor gasto com isso seja insignificante perante a renda familiar total. A exemplo disso, se pode citar os funcionários da rede privada, que recebem como benefício um plano de assistência média, para o qual eles não desembolsam nada ou praticamente nada para tê-lo.

Agora sobre a análise do gráfico, é possível destacar algumas peculiaridades:

- 1) O item Alimentação é praticamente uma prioridade constante em todos os grupos, apresentando a maior prioridade do grupo de famílias que ascendeu da Classe E para a D, e pequena queda de prioridade respectivamente nas famílias que ascenderam da Classe C e B, para a Classe A;
- 2) Nenhuma das famílias que ascendeu da Classe E para a D classificou os itens Segurança, Educação, Lazer e Aposentadoria, demonstrando que tais itens não fazem parte de seus orçamentos;
- 3) O item Educação aparece na lista de prioridades a partir das famílias ascendidas da Classe E para C, e mantém pequenas oscilações até as famílias ascendentes para a Classe A, onde a prioridade de gastos para esse item aumenta;
- 4) A preocupação com o Lazer também surge a partir do grupo de famílias ascendentes da Classe E para a Classe C, com respectivos aumentos dos grupos que passam da Classe D para C e da Classe D para B, com redução no grupo ascendente da Classe C para B, e respectiva retomada nos grupos que ascenderam da Classe C para A e da Classe B para A;
- 5) A preocupação com a Aposentadoria Planejada tem um movimento parecido com a Educação. Porém, em menores proporções nas famílias ascendentes para as Classes C e B, e com um aumento vertiginoso na prioridade das famílias que ascenderam para a Classe A, vindas das Classes C e B, respectivamente.
- 6) O item Saúde foi bem classificado na ordem de prioridades em praticamente todos os grupos, com respectivas reduções nas famílias ascendentes das Classes C e B, para a Classe A;
- 7) A habitação foi um item bem classificado na ordem de prioridade de todos os grupos, apresentando aumento de prioridade no grupo ascendente da Classe B para a Classe A;
- 8) Por último, o item denominado “Outros”, foi apontado por 12 (doze) famílias, todas ascendentes para as Classes D, C e B.

Esse item foi aberto ao público para que descrevessem algum item não disposto na pesquisa, e as justificativas apresentadas por essas famílias foram: reforma residencial; compra de móveis; contas de consumo de água, energia elétrica e telefone; e custos com combustível e/ou transporte.

Em suma, este item apresentou uma prioridade maior nos gastos das famílias ascendentes da Classe E para D e da Classe E para a C.

Entende-se, no entanto, que as demais famílias que não responderam nada para o item “Outros”, consideraram as despesas com contas de consumo, como água, energia elétrica e telefone no item “Habitação”.

3.4. Principais aquisições nos últimos 8 (oito) anos

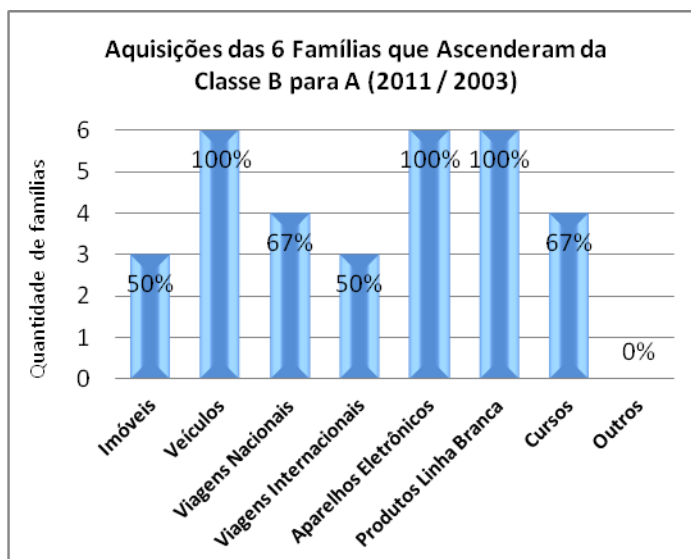
A próxima análise diz respeito às principais aquisições nos últimos 8 (oito) anos. Ou seja, quais foram as aquisições que as famílias conquistaram entre 2003 e 2011.

Nessa pergunta os entrevistados também responderam classificando os itens dispostos no questionário, por ordem de prioridade (1º, 2º, 3º, etc.) que elas julgaram em cada item adquirido, e os itens dispostos foram:

- Imóveis;
- Veículos;
- Viagens Nacionais;
- Viagens Internacionais;
- Aparelhos Eletrônicos (TV, computador, rádio, DVD, celular, etc.);
- Produtos de Linha Branca (geladeira, fogão, microondas, máquina de lavar roupas, etc.);
- Cursos;
- Outros.

Antes mesmo de se avaliar a importância dada a cada item adquirido pelos diferentes grupos familiares, trataremos a seguir do que propriamente foi adquirido por cada grupo de ascensão econômica:

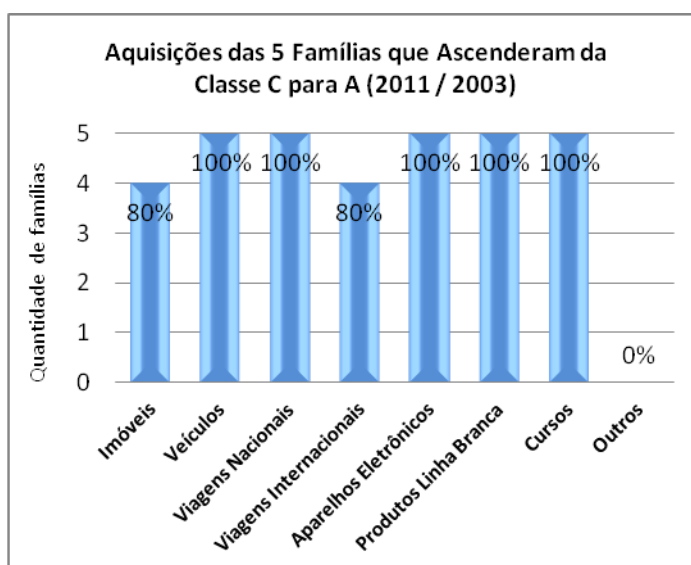
Gráfico 12. Aquisições das 6 Famílias que Ascenderam da Classe B para A (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Dentre as 6 (seis) famílias que ascenderam da Classe B para a Classe A, todas adquiriram veículos, aparelhos eletrônicos e produtos e linha branca.

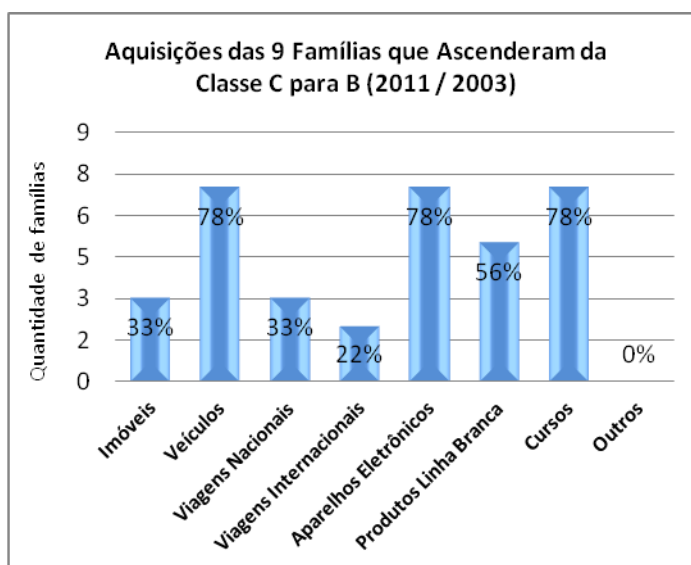
Gráfico 13. Aquisições das 5 Famílias que Ascenderam da Classe C para A (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Já entre as 5 (cinco) famílias que ascenderam da Classe C para a Classe A, todas adquiriram todos os bens, com exceção de imóveis e viagens internacionais, onde apenas uma família não adquiriu tais bens; e o item outros, que não foi apontado por nenhuma das famílias.

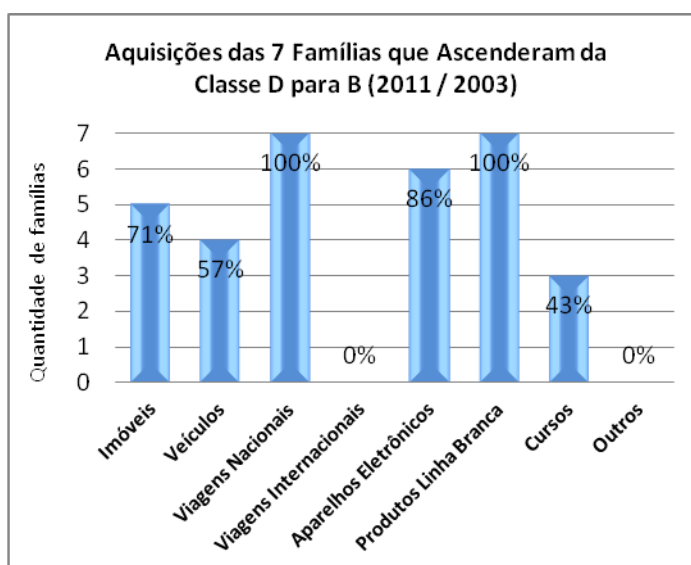
Gráfico 14. Aquisições das 9 Famílias que Ascenderam da Classe C para B (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Entre as 9 (nove) famílias que ascenderam da Classe C para a Classe B, destaque para os itens veículos, aparelhos eletrônicos e cursos, onde apenas duas famílias não adquiriram tais itens no período entre 2003 e 2011.

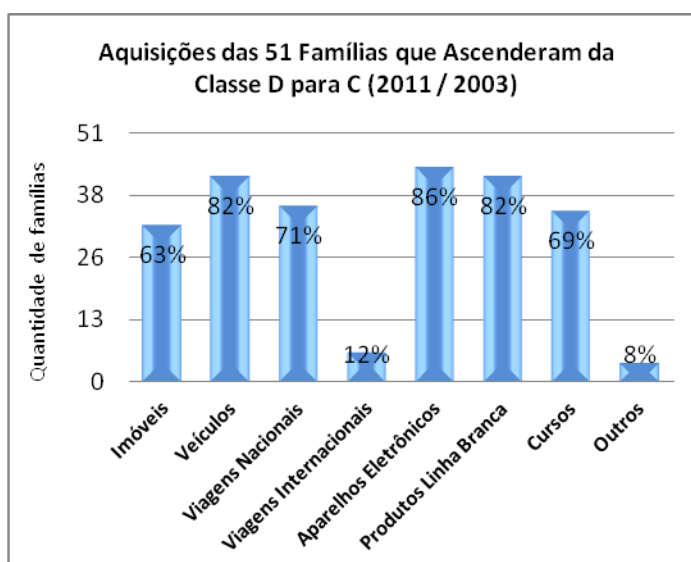
Gráfico 15. Aquisições das 7 Famílias que Ascenderam da Classe D para B (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

No grupo das 7 (sete) famílias que ascendeu da Classe D para a Classe B, todas adquiriram viagens nacionais e produtos de linha branca. Seis famílias adquiriram aparelhos eletrônicos e cinco adquiriram imóveis.

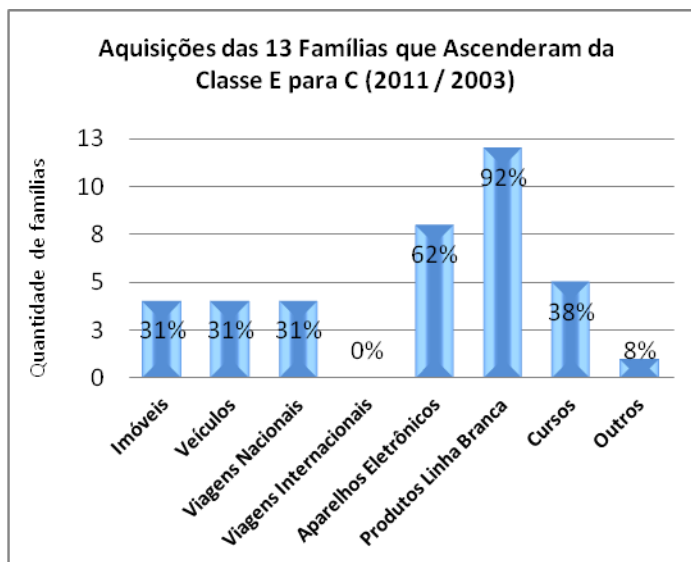
Gráfico 16. Aquisições das 51 Famílias que Ascenderam da Classe D para C (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Já o grupo das famílias que ascendeu da Classe D para a Classe C, mais populoso inclusive, conforme dito anteriormente, com 51 famílias, destaca-se a maioria dos bens adquiridos por grande parte das famílias: 44 adquiriram aparelhos eletrônicos no período; 42 adquiriram produtos de linha branca e veículos; 36 fizeram viagens nacionais; 35 fizeram cursos diversos e 32 famílias adquiriram imóveis.

Gráfico 17. Aquisições das 13 Famílias que Ascenderam da Classe E para C (2011 / 2003)

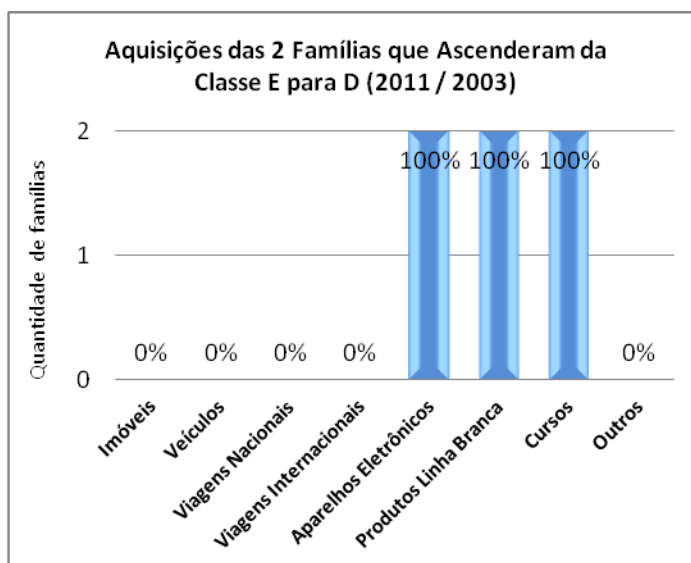


Fonte: Elaborado pelo autor

Não por acaso, essa análise sobre as aquisições de bens e serviços iniciou-se com as classes econômicas mais favorecidas financeiramente. Ao longo dessa breve análise é possível notar algumas mudanças nas características dos bens adquiridos por cada grupo.

Note que, nesse grupo com 13 famílias ascendentes da Classe E para a Classe C, o destaque fica para os produtos de linha branca, onde 12 famílias os adquiriram no período e, os aparelhos eletrônicos, com 8 famílias.

Gráfico 18. Aquisições das 13 Famílias que Ascenderam da Classe E para C (2011 / 2003)

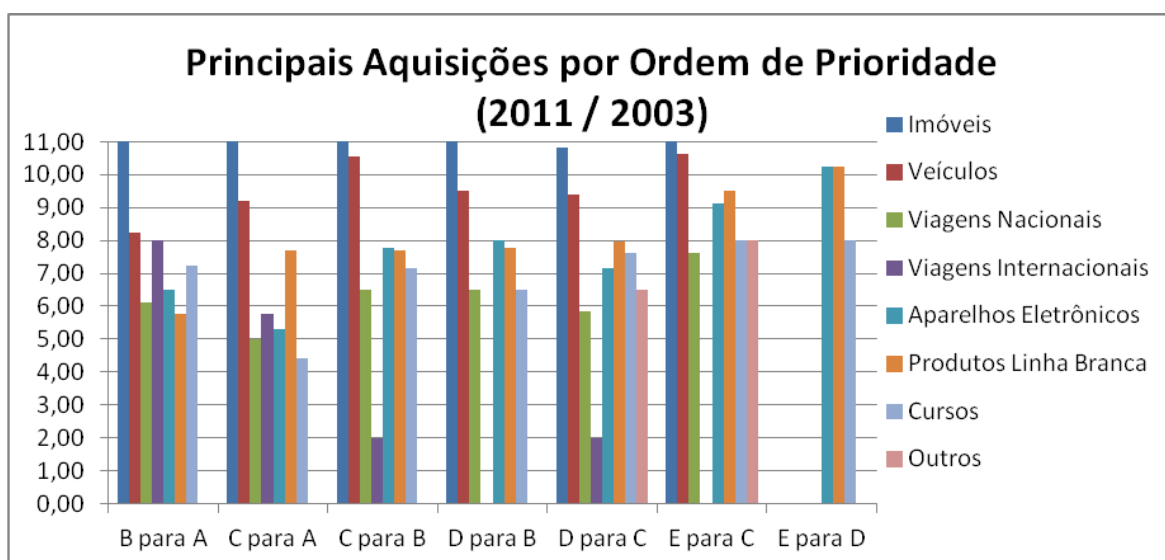


Fonte: Elaborado pelo autor

Por último, as duas famílias ascendentes da Classe E para a Classe D, o destaque fica para os três únicos bens adquiridos pelas duas famílias, no período entre 2003 e 2011: aparelhos eletrônicos, produtos de linha branca e cursos diversos.

Agora avaliar-se-á a importância dada a cada item adquirido pelos diferentes grupos familiares, entre 2003 e 2011, através do gráfico abaixo, que foi desenvolvido com a mesma metodologia de pontuação, da análise dos gastos familiares e tabela “Pontuação dada a cada prioridade dos gastos familiares”, na página 31:

Gráfico 19. Principais Aquisições por Ordem de Prioridade (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

Observa-se que:

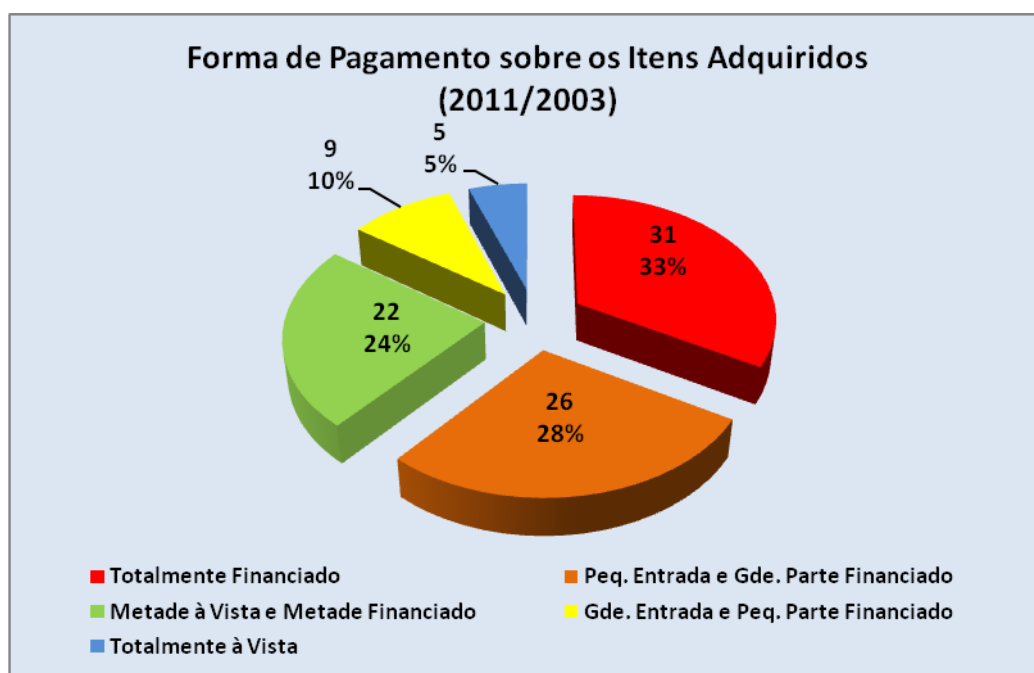
- 1) O item Viagens Internacionais tem sua prioridade nivelada entre os grupos de famílias que ascendeu da Classe D para C e da Classe C para B, demonstrando respectivas elevações da Classe C para A e da Classe B para A;
- 2) Queda na prioridade pelos Produtos de Linha Branca, das Classes menos favorecidas financeiramente para as Classes mais favorecidas;
- 3) Prioridade absoluta dada ao item Imóvel por todos os grupos familiares. Exceto o grupo ao qual as famílias ascenderam da Classe E para D, que não adquiriram imóveis no período;
- 4) O item Veículos tem sua prioridade dentre os itens adquiridos oscilando entre os grupos ascendentes da Classe E para C, até o grupo ascendente da Classe B para A, com prioridade maior nos grupos ascendentes da Classe E para C e da Classe C para B;
- 5) O item Viagens Nacionais também tem sua prioridade oscilando entre os grupos ascendentes da Classe E para C, até o grupo ascendente da Classe B para A, com prioridade maior no grupo ascendente da Classe E para C;
- 6) O item Aparelhos Eletrônicos tem uma alta prioridade dentre os itens adquiridos pelas famílias ascendentes da Classe E para D e da Classe E para C, e redução da prioridade no outro extremo do gráfico, representado pelos grupos familiares ascendentes da Classe C para A e da Classe B para A;
- 7) O item Cursos teve uma prioridade, dentre os itens adquiridos, mais alta nas famílias das duas Classes Econômicas menos favorecidas financeiramente, as ascendentes da Classe E para D e da Classe E para C;
- 8) E para finalizar essa análise, o item Outros teve uma prioridade relativamente alta, dentre os itens adquiridos pelas famílias ascendentes da Classe E para C e da Classe D para C.

Esse item foi aberto ao público para que descrevessem algum item não disposto na pesquisa, e a única justificativa apresentada por essas famílias foi a aquisição de móveis.

3.5. Forma de pagamento com a qual se adquiriram os bens

O próximo estudo é sobre a forma de pagamento com a qual todas as famílias adquiriram os seus bens no período entre 2003 e 2011, apresentados anteriormente. Por isso, ele é considerado, um importante estudo da pesquisa, onde é possível avaliar o grau de endividamento dessas famílias.

Gráfico 20. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003)



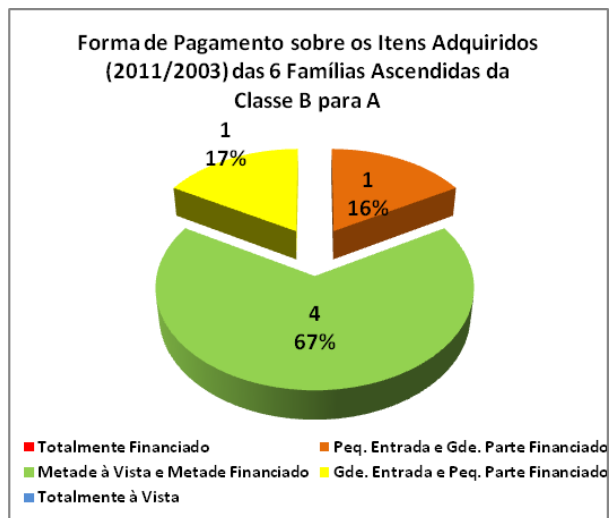
Fonte: Elaborado pelo autor

Os números são bem interessantes e impressiona quando se nota que apenas 5% da população ascendente adquiriram seus bens entre 2003 e 2011, de forma totalmente à vista. Ou seja, 95% das famílias que ascenderam de Classe Econômica dependeram de crédito pessoal e/ou financiamento para a aquisição de seus bens no período. Sendo que: 33% delas adquiriram seus bens de forma totalmente financiada; 28% deram pequena percentagem como entrada e a maior parte do valor dos bens foi financiada; 24% das famílias adquiriram seus bens com o pagamento de metade do valor dos bens à vista e metade financiada; e apenas 10% deram grande porcentagem como entrada e a uma menor parcela do valor dos bens foi financiada.

Esse gráfico demonstrou a grande dependência que essas famílias tiveram por crédito pessoal, para a aquisição de bens no período de 2003 a 2011.

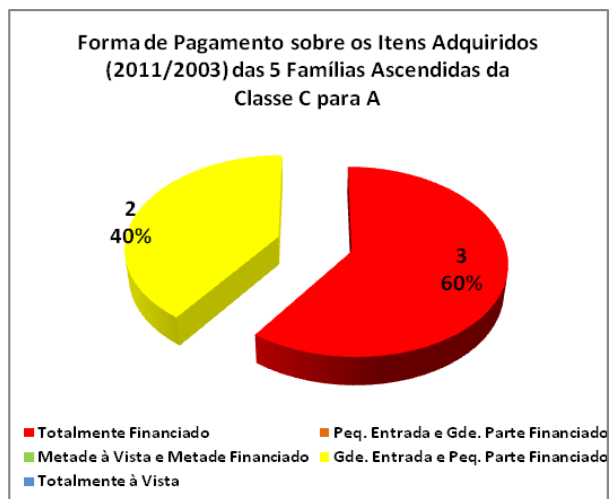
As seguir, os 7 (sete) gráficos dispostos para cada grupo de ascensão econômica:

Gráfico 21. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 6 Famílias Ascendidas da Classe B para A



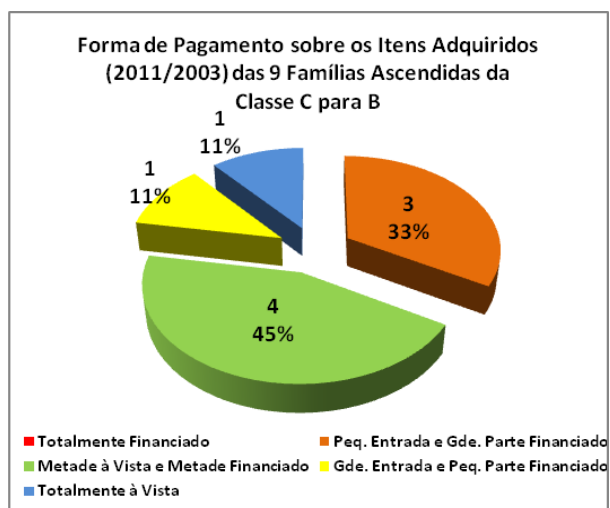
Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 22. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 5 Famílias Ascendidas da Classe C para A



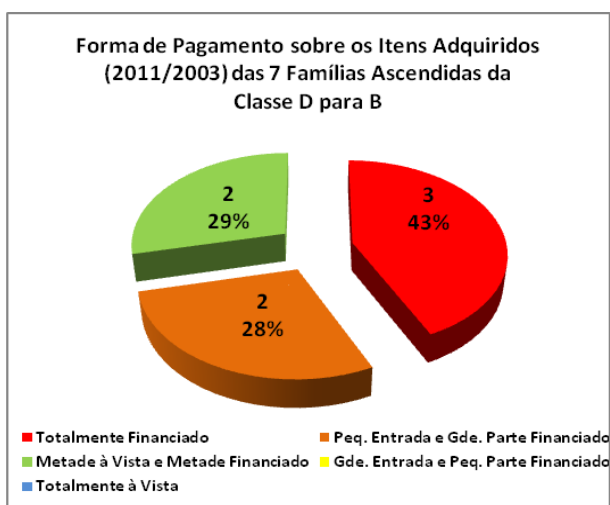
Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 23. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 9 Famílias Ascendidas da Classe C para B



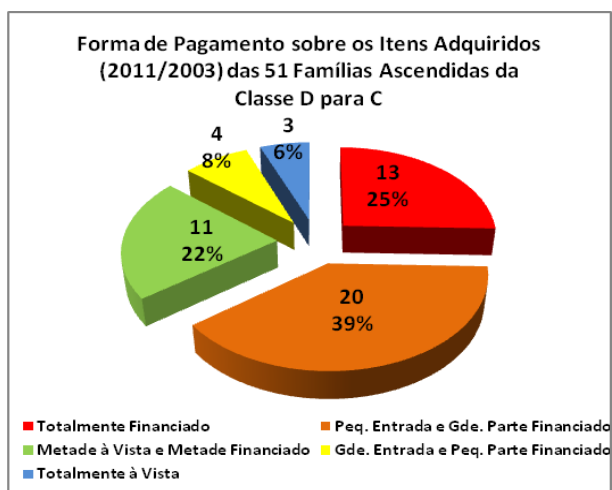
Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 24. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 7 Famílias Ascendidas da Classe D para B



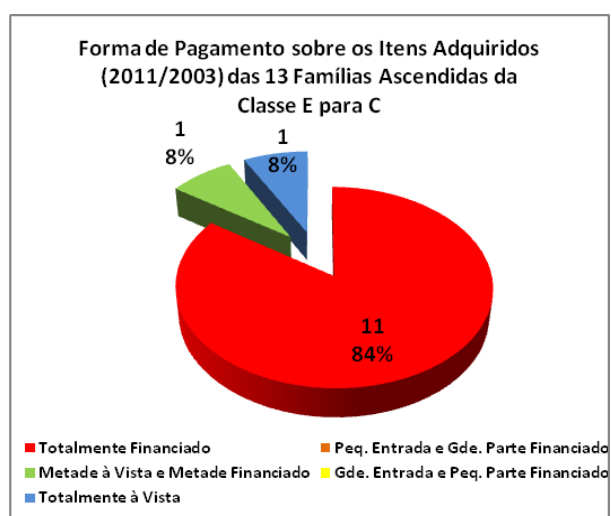
Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 25. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 51 Famílias Ascendidas da Classe D para C



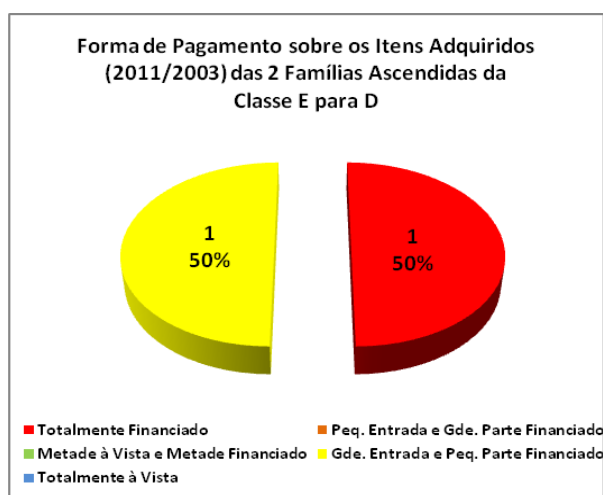
Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 26. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 13 Famílias Ascendidas da Classe E para C



Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 27. Forma de Pagamento sobre os Itens Adquiridos (2011 / 2003) das 2 Famílias Ascendidas da Classe E para D



Fonte: Elaborado pelo autor

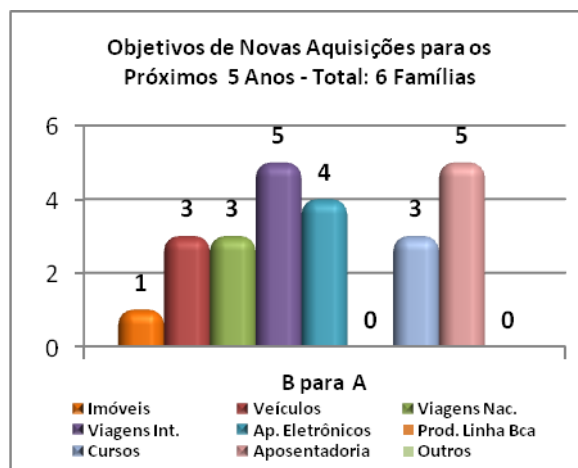
De acordo com os gráficos individuais, considerou-se que não houve uma característica intrínseca para um ou outro grupo ascendido. Além disso, e mais importante ainda, foi perceber que não há uma relação direta entre renda e dependência de crédito/financiamento, uma vez que, por exemplo, o grupo de famílias ascendidas da Classe C para A apresentou um percentual maior de famílias que adquiriram seus bens de forma totalmente financiada (60%), do que o grupo de famílias que ascenderam da Classe D para C (apenas 25%). Ou seja, uma família com uma renda Per Capita maior não significa que ela esteja menos endividada ou menos propensa a se endividar, do que uma família com renda Per Capita menor. Isso demonstra que a renda não tem relação com o endividamento familiar, o que se faz crer que o endividamento de cada família está mais relacionado com uma questão educacional e cultural de cada domicílio.

3.6. Objetivos familiares para novas aquisições nos próximos 5 (cinco) anos

Os próximos gráficos fazem parte de uma análise sobre os objetivos familiares para novas aquisições, sejam em bens ou serviços, durante os próximos 5 (cinco) anos.

Antecipando-se aos resultados que serão apresentados, essa análise foi muito interessante, pois apresentou uma grande demanda de diversos bens e serviços, por todas as famílias que tiveram ascensão econômica.

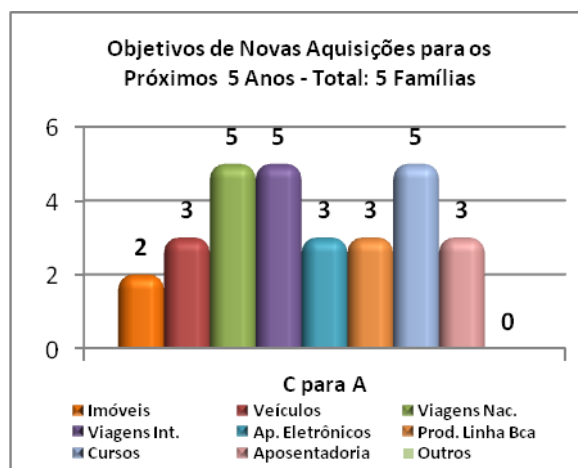
Gráfico 28. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 6 Famílias Ascendidas da Classe B para A



Fonte: Elaborado pelo autor

Note que, das 6 (seis) famílias que ascenderam da Classe B para A, cinco almejam realizar Viagens Internacionais e adquirir um Plano de Aposentadoria Planejada. Quatro famílias pretendem adquirir Aparelhos Eletrônicos, e 3 (três) famílias almejam adquirir Veículos, realizar Viagens Nacionais e investir em Cursos.

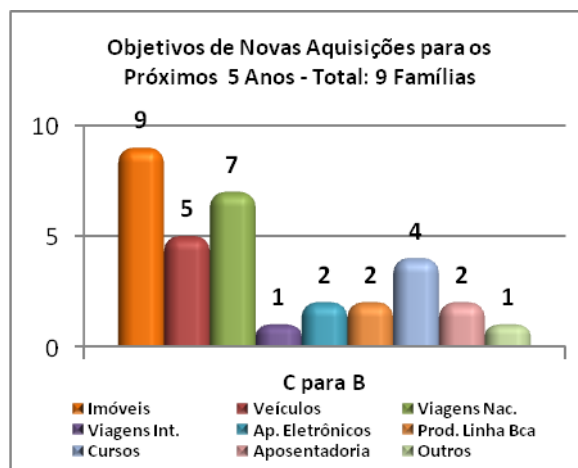
Gráfico 29. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 5 Famílias Ascendidas da Classe C para A



Fonte: Elaborado pelo autor

Todas as 5 (cinco) famílias que ascenderam da Classe C para A pretendem realizar Viagens Nacionais, Viagens Internacionais e investir em Cursos. Três dessas famílias pretendem adquirir Veículos, Aparelhos Eletrônicos, Produtos de Linha Branca e algum Plano de Aposentadoria Planejada. E duas famílias pretendem adquirir Imóveis.

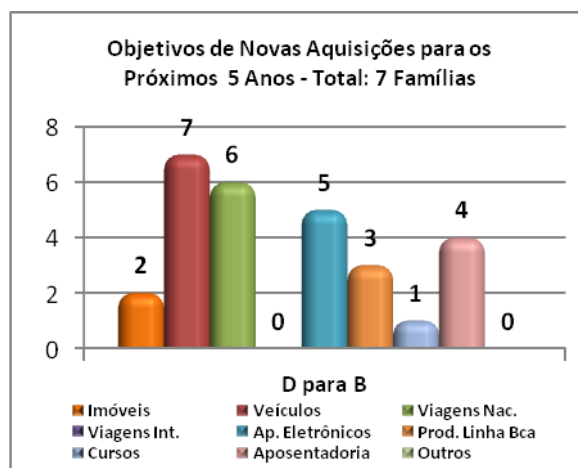
Gráfico 30. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 9 Famílias Ascendidas da Classe C para B



Fonte: Elaborado pelo autor

Interessante no gráfico acima é que todas as 9 (nove) famílias que ascenderam da classe C para B almejam adquirir Imóveis nos próximos cinco anos, sete pretendem realizar Viagens Nacionais, cinco almejam adquirir Veículos e 4 (quatro) famílias pretendem investir em Cursos.

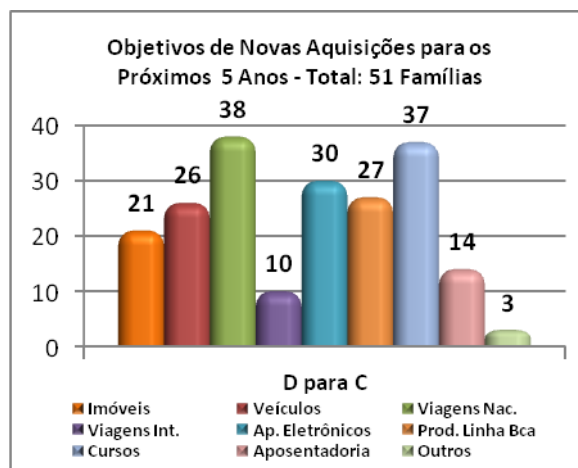
Gráfico 31. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 7 Famílias Ascendidas da Classe D para B



Fonte: Elaborado pelo autor

Já as famílias ascendidas da Classe D para B, todas pretendem adquirir Veículos, 6 (seis) famílias pretendem realizar Viagens Nacionais e 5 (cinco) almejam adquirir aparelhos Eletrônicos, e assim por diante.

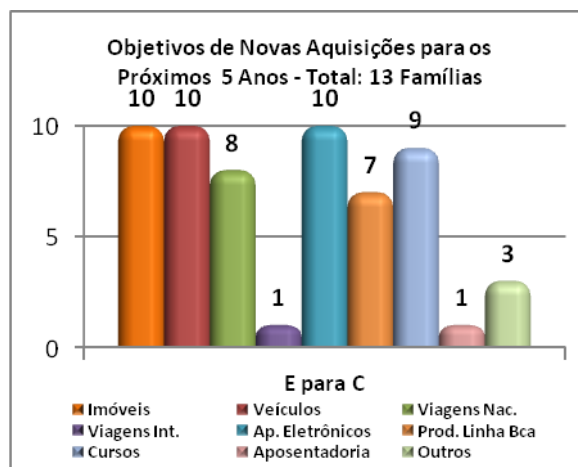
Gráfico 32. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 51 Famílias Ascendidas da Classe D para C



Fonte: Elaborado pelo autor

Dentro do grupo mais populoso, com 51 (cinquenta e uma) famílias que ascenderam da Classe D para C, destaque para 38 (trinta e oito) famílias, o equivalente a 75%, que pretendem realizar Viagens Nacionais nos próximos 5 (cinco) anos. 37 (trinta e sete) famílias, cerca de 73%, pretendem investir em Cursos e 30 (trinta) famílias, o equivalente a 59%, pretendem adquirir Aparelhos Eletrônicos. Além das pretensões para os demais bens, apontados no gráfico, que são números não desprezíveis.

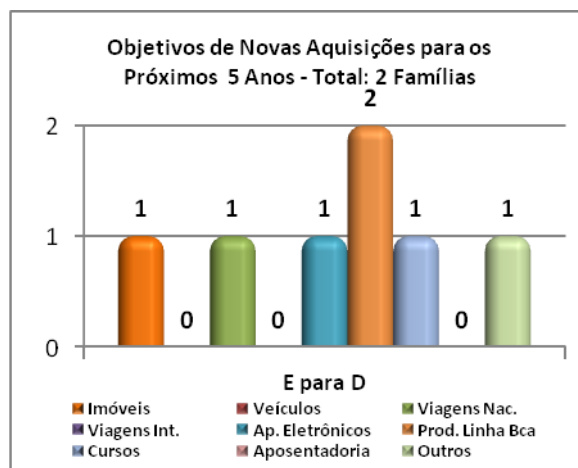
Gráfico 33. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 13 Famílias Ascendidas da Classe E para C



Fonte: Elaborado pelo autor

No grupo familiar com 13 (treze) famílias que ascenderam da Classe E para C, 10 (dez) famílias, cerca de 77%, pretendem adquirir Imóveis, Veículos e Aparelhos Eletrônicos nos próximos 5 (cinco) anos. Nove famílias, 69%, pretendem investir em Cursos, oito famílias, o equivalente a 62%, pretendem realizar Viagens Nacionais e sete famílias, o equivalente a 54%, pretendem adquirir Produtos de Linha Branca.

Gráfico 34. Objetivo de Novas Aquisições para os Próximos 5 Anos das 2 Famílias Ascendidas da Classe E para D



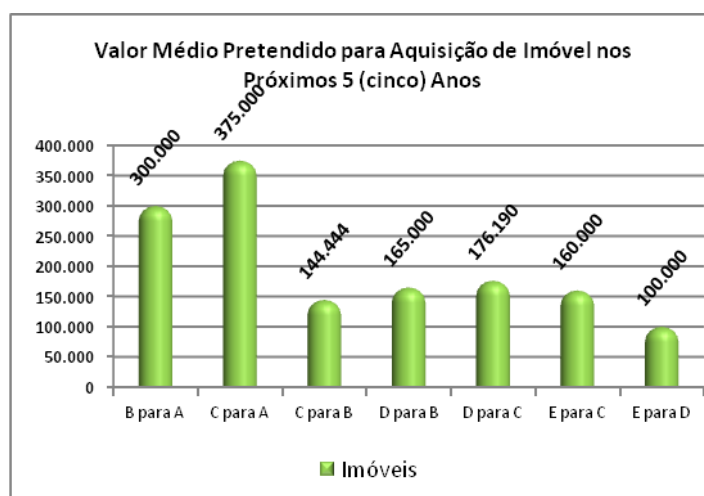
Fonte: Elaborado pelo autor

No grupo com apenas 2 (duas) famílias, cuja ascensão foi da Classe E para D, as duas famílias pretendem adquirir Produtos de Linha Branca e apenas 1 (uma) família pretende adquirir Imóveis, Viagens Nacionais, Aparelhos Eletrônicos, Cursos e Outros, nos próximos 5 (cinco) anos.

3.7. Valor médio das futuras aquisições

A seguir, são apresentados dois gráficos contendo o valor médio que cada grupo de ascensão econômica pretende investir em cada item. Separou-se em dois gráficos apenas pelo fato do valor médio do imóvel ser um valor muito acima da média dos demais itens, o que resultaria numa apresentação inadequada.

Gráfico 35. Valor Médio Pretendido para a Aquisição de Imóvel nos Próximos 5 Anos

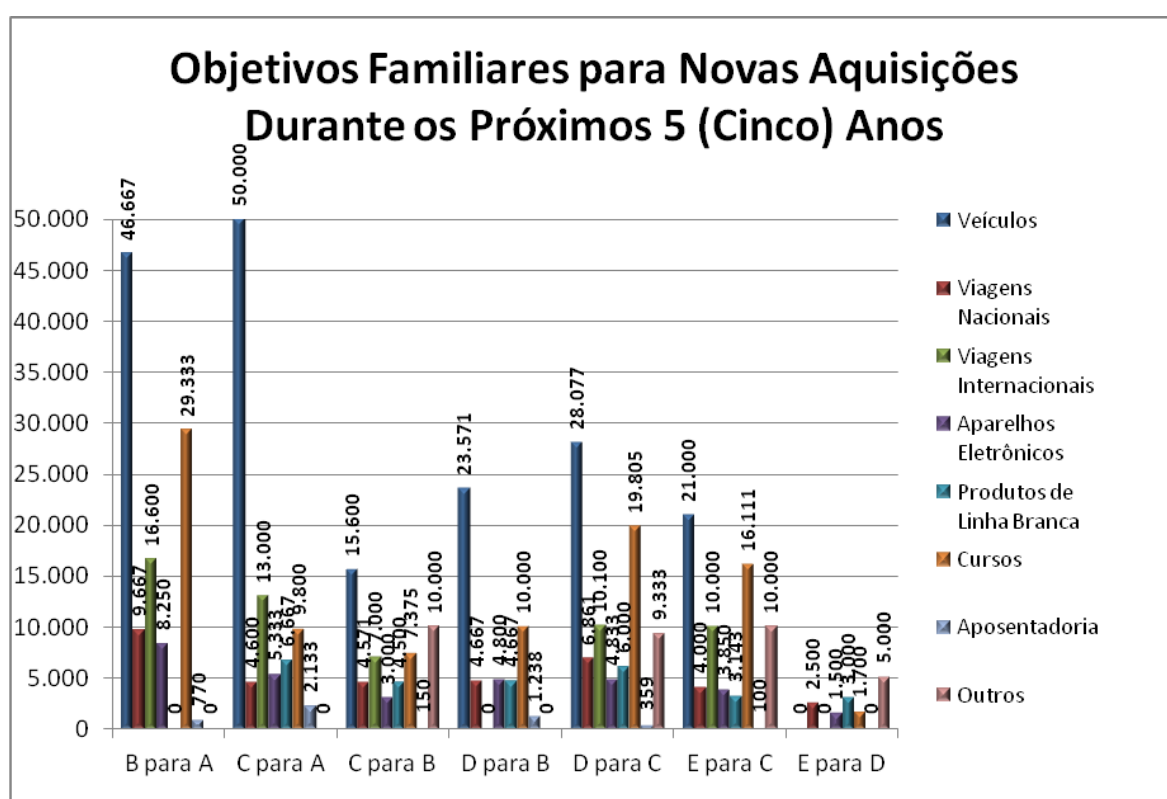


Fonte: Elaborado pelo autor

Interessante observar que o grupo que ascendeu da Classe C para A está disposto a investir mais em um imóvel do que o grupo ascendido da Classe B para A. Assim como os grupos ascendidos da Classe E/D para C e da Classe D para B, pretendem investir mais do que o grupo ascendido da Classe C para B. Isso demonstra, mais uma vez, que o fato de uma família ter uma renda Per Capita inferior ou ter vindo de uma Classe Econômica inferior, necessariamente não significa que ela esteja propensa a investir menos do que uma família com renda Per Capita maior ou que tenha ascendido de uma Classe Econômica com uma renda Per Capita maior.

No gráfico abaixo, esse exemplo se repete mais de uma vez:

Gráfico 36. Objetivos Familiares para Novas Aquisições Durante os Próximos 5 Anos



Fonte: Elaborado pelo autor

Por exemplo:

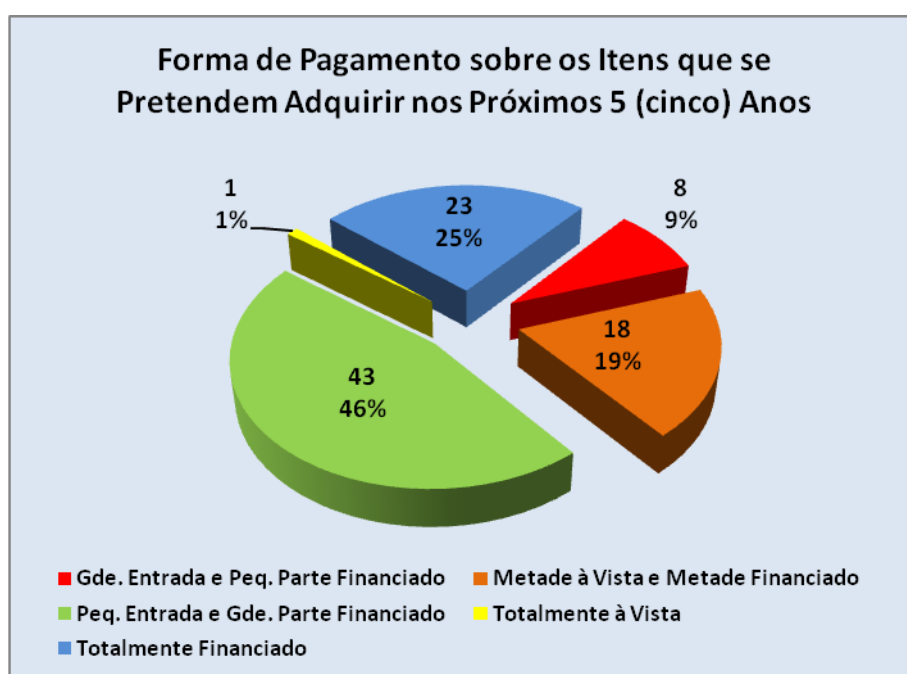
- 1) Percebe-se que o grupo de famílias que ascenderam da Classe D para C, está disposto a investir mais do que os grupos ascendidos das Classes D/C para B nos itens Veículos, Viagens Nacionais, Viagens Internacionais, Aparelhos Eletrônicos e Produtos de Linha Branca;
- 2) O grupo de famílias ascendidas da Classe C para A está propensa a investir mais em Veículos, cujo valor médio foi de R\$ 50 mil, do que o grupo familiar que ascendeu da Classe B para A, cujo valor médio foi de R\$ 46,6 mil;

3) O grupo ascendido da Classe E para C está disposto a investir mais no item Outros, cujo valor médio foi de R\$ 10 mil, do que os grupos ascendidos das Classe D para as Classes C e B.

3.8. Forma de pagamento pela qual se pretendem adquirir as futuras aquisições

O próximo gráfico é reflexo das respostas dadas pelas famílias sobre como elas pretendem pagar os itens respondidos anteriormente, que são os bens e serviços que elas pretendem adquirir nos próximos 5 (cinco) anos:

Gráfico 37. Forma de Pagamento sobre os Itens que se Pretendem Adquirir nos Próximos 5 Anos



Fonte: Elaborado pelo autor

A informação mais valiosa que é extraída desse gráfico é que 99% das famílias com ascensão econômica pretendem utilizar algum tipo de financiamento para adquirirem seus bens nos próximos 5 (cinco) anos. Seja esse financiamento equivalente a uma pequena parte do valor das aquisições (é o caso de 8 famílias), metade do valor das aquisições (no caso de 18 famílias), grande parte do valor das aquisições (no caso de 43 famílias, o equivalente a 46%) ou, até mesmo, necessário para o valor total das aquisições, como foi o caso de 23 (vinte e três) famílias, o equivalente a 25% das famílias com ascensão econômica.

Pode-se concluir, de acordo com os dados fornecidos por esse gráfico, que há uma grande dependência de linhas de crédito e financiamento por parte das famílias que tiveram ascensão econômica, para os próximos 5 (cinco) anos.

Outro dado interessante é que a única família que respondeu pretender adquirir seus bens de maneira totalmente à vista, ou seja, sem depender de crédito/financiamento, foi uma família cuja ascensão foi da Classe C para a Classe B e, inclusive, essa mesma família respondeu ter adquirido os seus bens entre 2003 e 2011, da mesma maneira. Mais uma prova de que renda Per Capita alta não é sinônimo de independência financeira, pois, se isso fosse verdade, as famílias ascendidas para a Classe A também teriam respondido pretender adquirir seus bens de forma totalmente à vista.

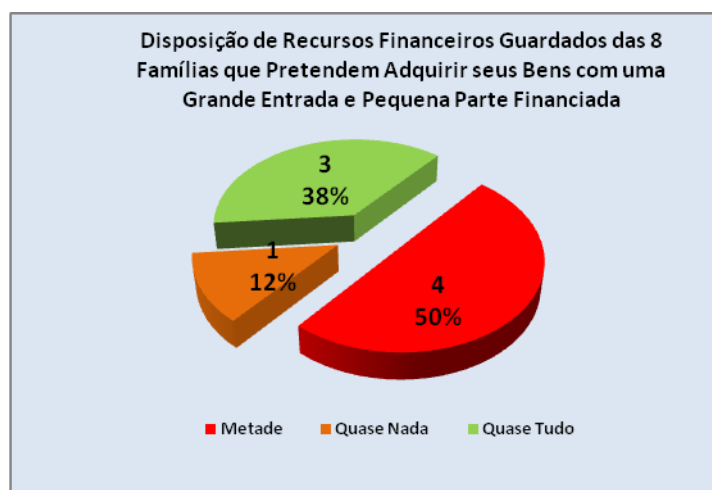
3.9. Disposição de recursos financeiros guardados

A próxima análise diz respeito à seguinte pergunta feita às famílias: Atualmente sua família dispõe de recursos financeiros guardados (Ex: Poupança), para os bens que se pretendem adquirir?

Essa pergunta tem como objetivo não só avaliar a disposição de recursos financeiros guardados de cada família, como também e, principalmente, avaliar a relação da forma pela qual se pretendem adquirir seus futuros bens, com o quanto cada família dispõe de recursos financeiros.

Dessa forma obtiveram-se os seguintes gráficos:

Gráfico 38. Disposição de Recursos Financeiros das 8 Famílias que Pretendem Adquirir seus Bens com uma Grande Entrada e Pequena Parte Financiada

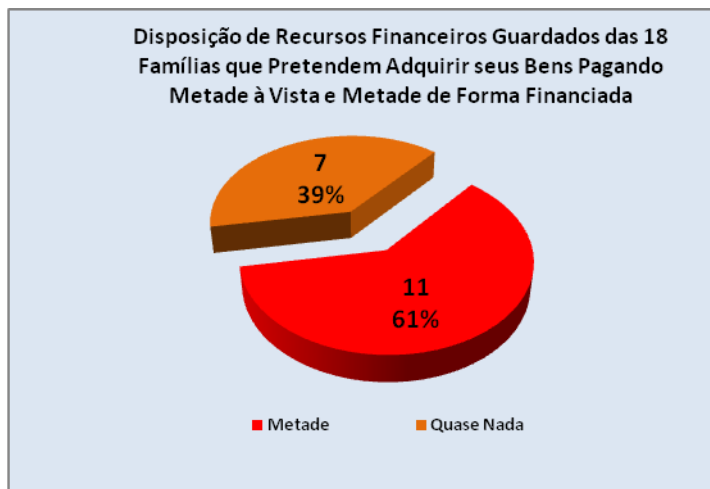


Fonte: Elaborado pelo autor

Das 8 (oito) famílias que pretendem adquirir seus bens nos próximos 5 (cinco) anos, com uma Grande Entrada e Pequena Parte Financiada, 4 (quatro) famílias já dispõem de metade dos recursos financeiros necessários, 3 (três) famílias responderam dispor de quase

todo o dinheiro necessário para as aquisições e apenas 1 (uma) família dispõe de quase nada do dinheiro necessário.

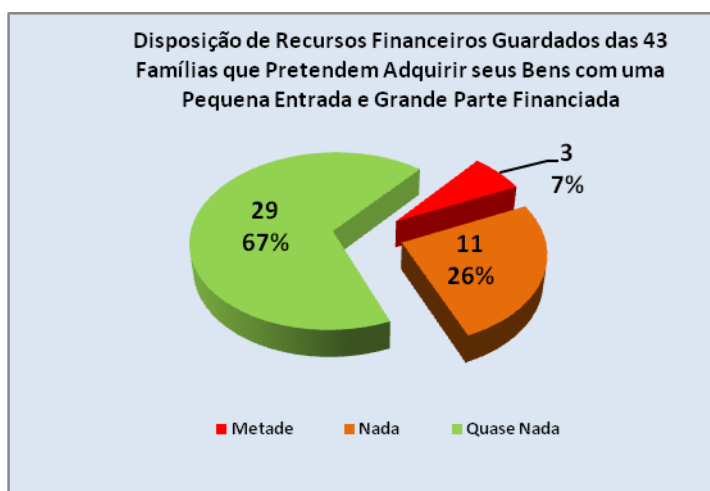
Gráfico 39. Disposição de Recursos Financeiros das 18 Famílias que Pretendem Adquirir seus Bens Pagando Metade à Vista e Metade de Forma Financiada



Fonte: Elaborado pelo autor

Das 18 (dezoito) famílias que pretendem adquirir seus bens nos próximos 5 (cinco) anos, pagando-se Metade à Vista e Metade de Forma Financiada, 11 (onze) famílias já dispõem de metade dos recursos financeiros necessários e 7 (sete) famílias dispõem de quase nada do dinheiro necessário.

Gráfico 40. Disposição de Recursos Financeiros das 43 Famílias que Pretendem Adquirir seus Bens com uma Pequena Entrada e Grande Parte Financiada

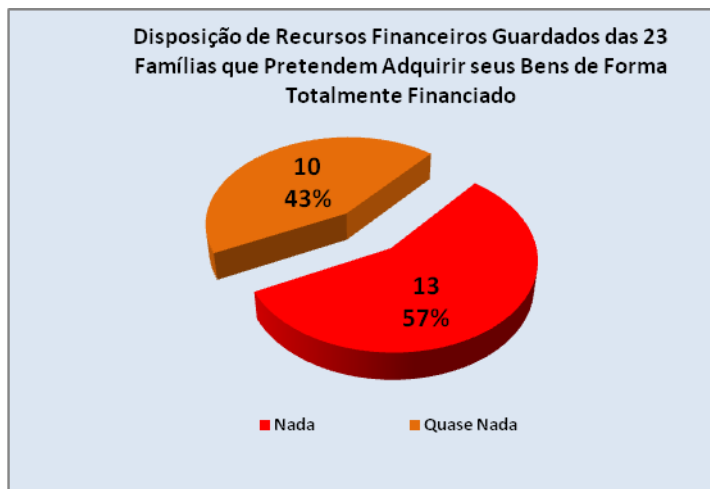


Fonte: Elaborado pelo autor

Das 43 (quarenta e três) famílias que pretendem adquirir seus bens nos próximos 5 (cinco) anos, com uma Pequena Entrada e Grande Parte Financiada, 29 (vinte e nove) famílias disseram dispor de quase nada do valor necessário para as futuras aquisições, 11 (onze) famílias responderam que não dispõem de nada do dinheiro necessário para as

futuras aquisições almejadas e apenas 3 (três) famílias responderam dispor de metade do dinheiro necessário para as futuras aquisições.

Gráfico 41. Disposição de Recursos Financeiros das 23 Famílias que Pretendem Adquirir seus Bens de Forma Totalmente Financiada



Fonte: Elaborado pelo autor

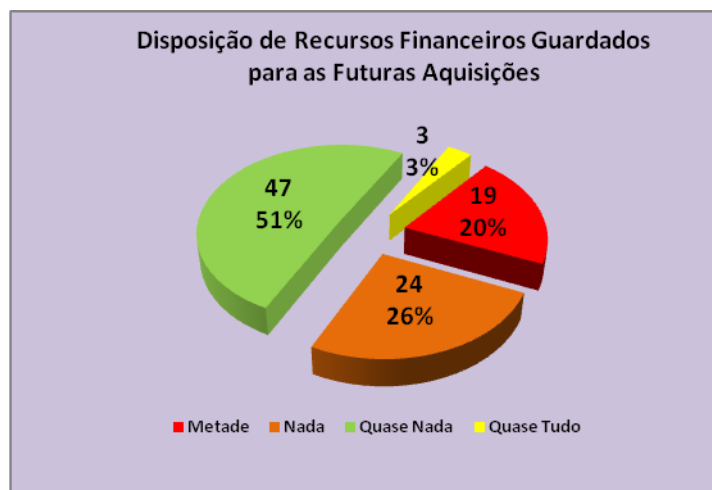
Das 23 (vinte e três) famílias que pretendem adquirir seus bens de forma Totalmente Financiada, 13 (treze) delas responderam não ter absolutamente nada do dinheiro necessário e 10 (dez) famílias disseram possuir quase nada do recurso financeiro necessário para as futuras aquisições.

Por último, e sem a necessidade de gráfico está a única família que pretende adquirir seus bens nos próximos 5 (cinco) anos de forma Totalmente à Vista. Essa família respondeu possuir já a metade dos recursos financeiros para as suas futuras aquisições.

Em suma, essas análises que acabaram de ser demonstradas, apresentaram uma concordância entre o que cada família dispõe de recurso financeiro, com a forma pela qual pretende-se pagar suas futuras aquisições almejadas, respondidas no item anterior. Isso demonstra uma certa maturidade sobre uma auto análise das condições financeiras que cada família. Um indicador muito positivo.

De maneira geral, as noventa e três famílias com ascensão econômica responderam sobre suas disponibilidades de recursos financeiros guardados, necessários para as futuras aquisições nos próximos 5 (cinco) anos, da seguinte forma:

Gráfico 42. Disposição de Recursos Financeiros Guardados para as Futuras Aquisições



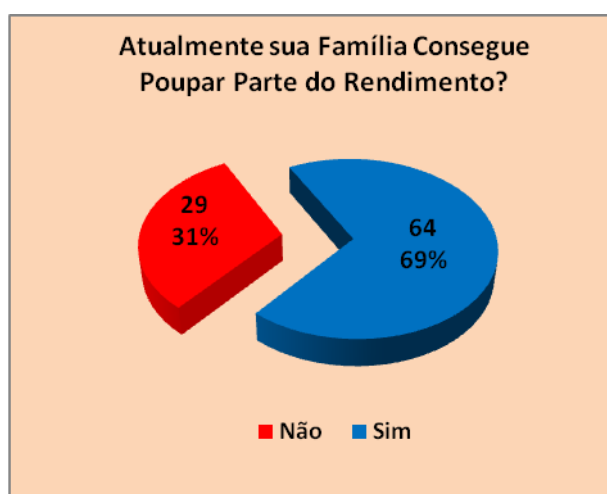
Fonte: Elaborado pelo autor

Apenas 3% das famílias dispõem de quase todo o recurso financeiro necessário para as futuras aquisições dos próximos cinco anos, 20% julgaram possuir a metade dos recursos financeiros necessários, 26% responderam não possuir nada de recurso financeiro e, 51% das famílias disseram possuir quase nada dos recursos necessários para os futuros bens.

3.10. Capacidade de poupar dinheiro

O item a seguir ainda é sobre poupança e é fruto da seguinte pergunta que foi feita aos entrevistados: Atualmente sua família consegue poupar parte do rendimento? E, em caso positivo, o quanto cada família consegue poupar, em percentuais, sobre o rendimento bruto:

Gráfico 43. Percentual de Famílias que Conseguem e Não Conseguem Poupar Dinheiro

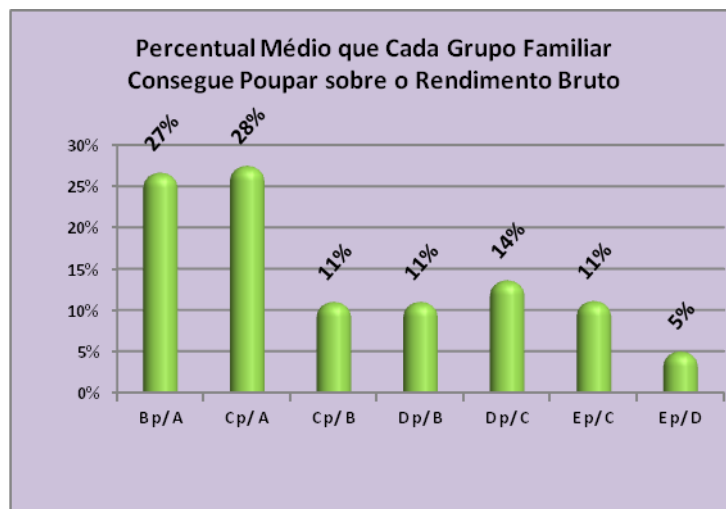


Fonte: Elaborado pelo autor

Das 93 (noventa e três) famílias, 29 (vinte e nove), o equivalente a 31% das famílias não conseguem poupar parte de seus rendimentos e 64 (sessenta e quatro) famílias, o equivalente a 69%, disseram conseguir poupar parte de seus rendimentos.

A seguir o percentual médio que cada grupo familiar consegue poupar sobre seus rendimentos brutos:

Gráfico 44. Percentual Médio que cada Grupo Familiar Consegue Poupar



Fonte: Elaborado pelo autor

No entanto, esse percentual médio não deve ser levado à risca, tendo em vista que, o quanto cada família consegue poupar independe de sua classe econômica. É o que se pode ver na tabela abaixo:

Tabela 12. Percentual que cada Família Consegue Poupar

Percentual que Cada Família Consegue Poupar sobre o Rendimento Bruto									
Grupos	5%	8%	10%	15%	20%	25%	30%	40%	Total
B para A			1		2		1	2	6
C para A			1				2	1	4
C para B	2		1	1	1				5
D para B	1		2	2					5
D para C	6	1	12	5	7	2		1	34
E para C	3		3	1	2				9
E para D	1								1
Total	13	1	20	9	12	2	3	4	64

Fonte: Elaborado pelo autor

Com ela é possível observar que, por exemplo, há famílias tanto ascendentes para a Classe A, quanto ascendentes para a Classe C, que conseguem poupar 40 ou 20% do rendimento bruto.

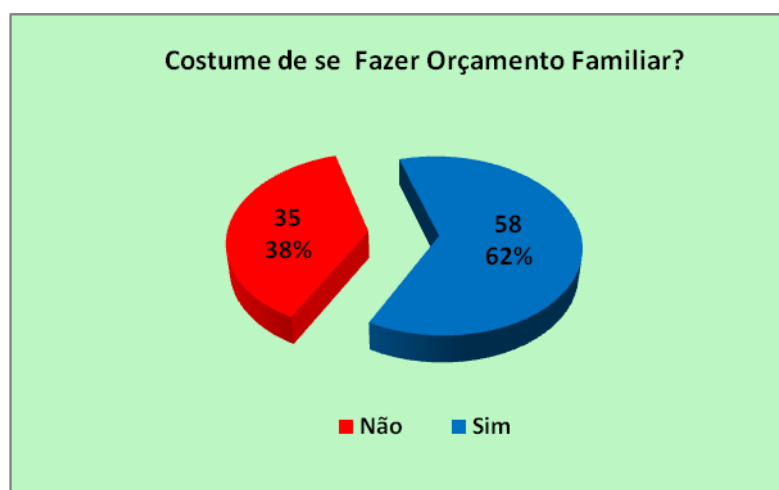
Outro exemplo é o fato de haver famílias que ascenderam para as Classes Econômicas A, B, C e D, que conseguem poupar o mesmo percentual (10%) do rendimento bruto.

Isso reforça, que o valor da renda Per Capita familiar não tem relação com o quanto essa mesma família consegue poupar. Sendo isso, uma consequência mais ligada à educação financeira e à cultura do próprio domicílio.

3.11. Hábito de se fazer orçamento familiar

O próximo item é sobre orçamento familiar, onde se perguntou para cada família, se elas tinham o hábito de fazê-lo.

Gráfico 45. Percentual de Famílias que Fazem ou não Orçamento Familiar

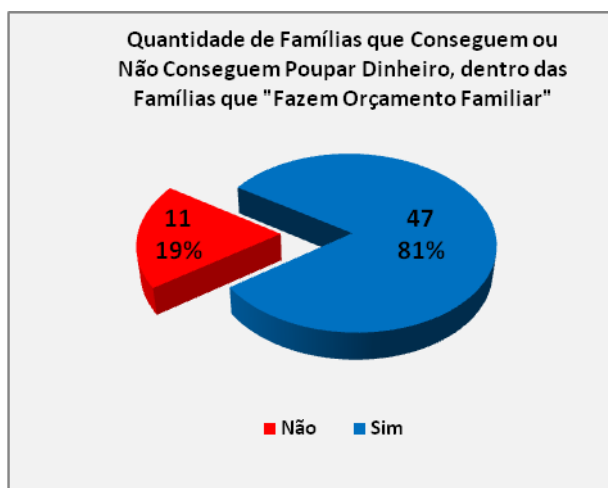


Fonte: Elaborado pelo autor

Dentre as 93 (noventa e três) famílias com ascensão econômica entre 2003 e 2011, 35 (trinta e cinco) famílias, o equivalente a 38%, respondeu que não fazem orçamento familiar, e o restante, 58 famílias, o equivalente a 62%, disseram fazê-lo.

Um dado curioso revela que dentre as famílias que têm o costume de fazer orçamento familiar, 81% conseguem poupar dinheiro:

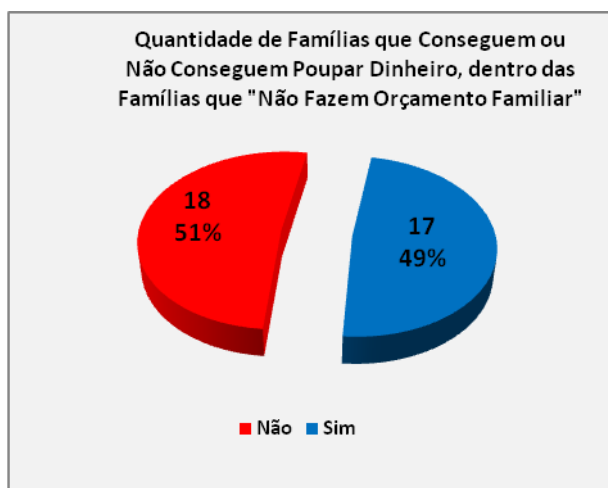
Gráfico 46. Famílias que Conseguem ou não Poupar Dinheiro, Dentro das Famílias que "Fazem Orçamento Familiar"



Fonte: Elaborado pelo autor

Já, entre as famílias que não têm o hábito de fazer orçamento familiar, o percentual de famílias que conseguem poupar dinheiro cai para 49%:

Gráfico 47. Famílias que Conseguem ou não Poupar Dinheiro, Dentro das Famílias que "Não Fazem Orçamento Familiar"



Fonte: Elaborado pelo autor

Isso revela uma melhor eficiência dos recursos financeiros pelas famílias que têm o hábito de fazer orçamento familiar, que é consequência de uma educação e consciência financeira melhor do que as famílias que não têm o hábito de fazer orçamento familiar.

A seguir uma tabela demonstrando a quantidade de famílias, em cada grupo de ascensão, que compõem o total de famílias que não têm o hábito de fazer orçamento familiar.

Tabela 13. Famílias que não Fazem Orçamento Familiar

Famílias que Não Fazem Orçamento Familiar	
Grupos	Qtde.
B para A	0
C para A	1
C para B	2
D para B	5
D para C	20
E para C	6
E para D	1
Total	35

Fonte: Elaborado pelo autor

O grupo com mais famílias é o que ascendeu da Classe D para C, com 20 (vinte) famílias, em virtude de ser o grupo mais populoso, com 51 (cinquenta e uma) famílias.

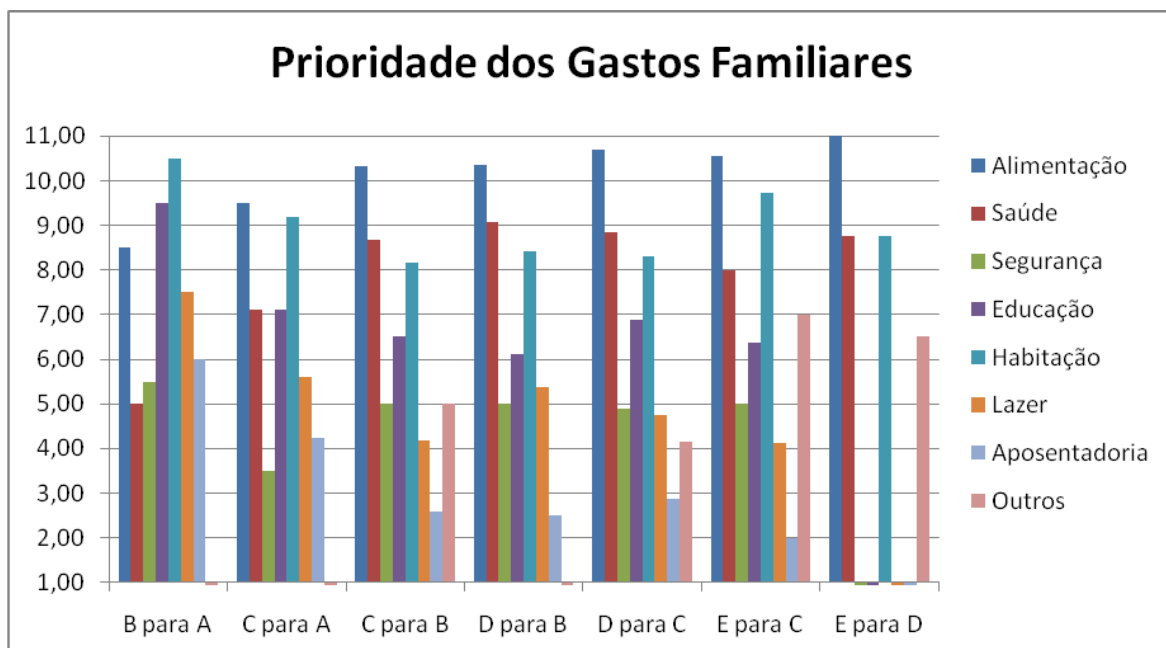
A informação mais valiosa dessa análise é que existem famílias de praticamente todos os grupos de ascensões econômicas que não têm o hábito de fazer orçamento familiar. Provando-se, mais uma vez, que não há relação entre planejamento financeiro e classificação econômica.

3.12. Prioridade dos gastos familiares – Confronto de respostas

A próxima análise refere-se, novamente, à prioridade dos gastos familiares, onde se pediu para cada entrevistado responder estimativamente, em percentuais, o quanto sua família gasta em cada item. No lugar das respostas foram colocados, propositalmente, os mesmos itens que foram analisados no início das demonstrações dos resultados dessa pesquisa: Alimentação, Saúde, Segurança, Educação, Habitação, Lazer, Aposentadoria e Outros, com o objetivo de comparar o que foi respondido no início da pesquisa com o que foi respondido nessa pergunta, só que de forma um pouco diferente. Isso foi importante para analisar a existência, ou não, de uma correlação entre as prioridades familiares e os gastos propriamente ditos dessas famílias.

Somente para lembrar, a primeira pergunta no início da pesquisa pedia aos entrevistados que pontuassem cada item em ordem de prioridade: (1º, 2º, 3º, etc.) e essas respostas foram convertidas em pontuações (11,0, 9,5, 8,0, etc.), conforme tabela na página 31, possibilitando o gráfico que está sendo repetido abaixo, com a mensuração do grau de importância dado a cada item, por cada grupo de famílias ascendido, estabelecendo-se uma média da pontuação:

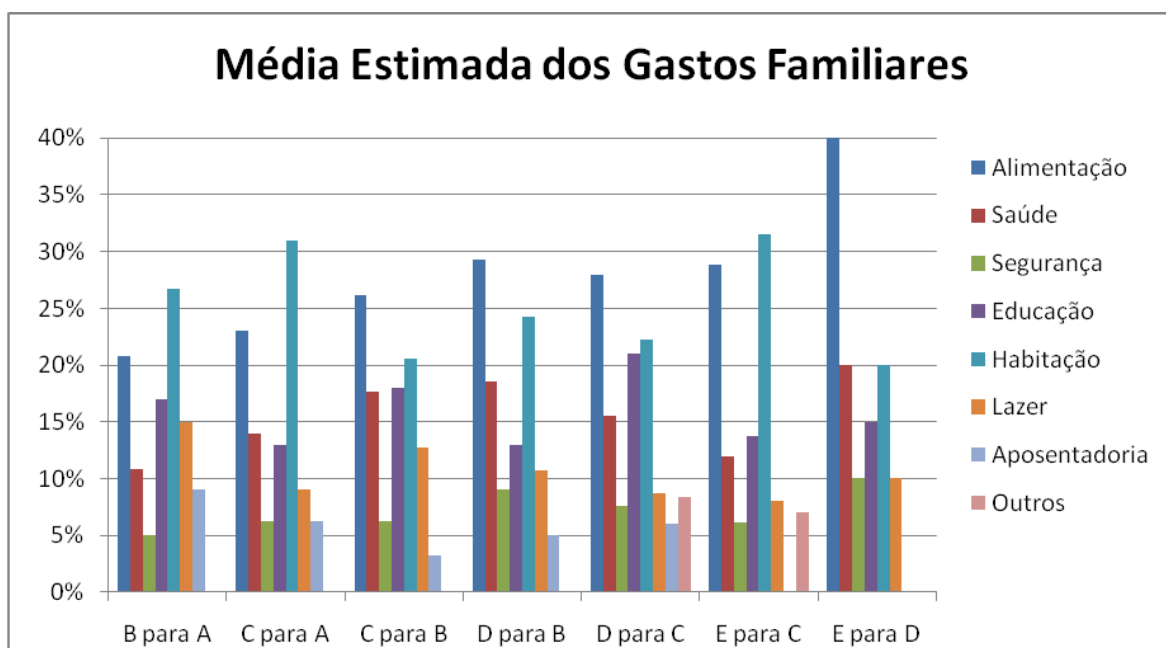
Gráfico 48. Prioridade dos Gastos Familiares – Repetição



Fonte: Elaborado pelo autor

Já com a pergunta sobre a estimativa, em percentuais, para cada item nos gastos familiares, foi possível estabelecer uma média desse percentual dado a cada item, em cada grupo de ascensão econômica. Lembrando, porém, que tal média foi calculada para todos os itens respondidos. Ou seja, um determinado item cuja estimativa de gasto não tenha sido preenchida por uma determinada família, não entrará no cálculo. Dessa forma, obteve-se o próximo gráfico:

Gráfico 49. Média Estimada dos Gastos Familiares



Fonte: Elaborado pelo autor

Embora os valores utilizados no eixo x do primeiro gráfico sejam numéricos, fruto de uma pontuação pré-estabelecida (de 0,5 até 11,0), e o segundo gráfico, acima, possuir valores percentuais no eixo x (de 0 a 40%), é possível visualizar certa sincronia entre os dois gráficos.

Isso demonstra a existência de uma correlação entre as prioridades dos gastos familiares, respondidas no início dessa pesquisa, e os gastos propriamente ditos. Contudo, é somente isso que se pode extrair dessa análise, não sendo possível, por exemplo, afirmar-se que isso signifique um profundo conhecimento de todas as famílias sobre os seus gastos. Até mesmo porque uma família pode priorizar um determinado item, e os gastos relativos a esse mesmo item não ter grande representatividade sobre a renda familiar total.

3.13. Auto-análise quantitativa da evolução patrimonial

O próximo item de análise também teve como objetivo comparar as respostas dadas em duas perguntas diferentes. Dessa vez pediu-se para o entrevistado colocar a quantidade de bens que possuía em 2003 e a quantidade de bens que possui atualmente, em 2011, para os seguintes itens: Imóveis, Veículos, Aparelhos Eletrônicos, Produtos de Linha Branca e Outros. Com isso, objetivou-se analisar a veracidade das informações fornecidas na questão onde se perguntou quais foram as principais aquisições nos últimos 8 (oito) anos, abordada anteriormente.

Contudo, no momento de se apurar os resultados dessa pergunta observou-se um detalhe muito importante, que pôs a perder a análise dessa pergunta: Imagine, por exemplo, uma família que tenha apresentado 1 (um) imóvel em 2003 e em 2011, continuou com 1 (um) imóvel. Não necessariamente isso queira dizer que essa família não adquiriu um imóvel no período, pois ela pode ter, simplesmente, trocado um imóvel por outro mais valioso. E esse raciocínio serve para os demais itens: Veículos, Aparelhos Eletrônicos, Produtos de Linha Branca e Outros.

Com isso, a única análise que pôde ser feita, foi a de verificar se, dentre as famílias que acusaram adquirir esses bens anteriormente, apresentaram redução dos mesmos bens na pergunta atual.

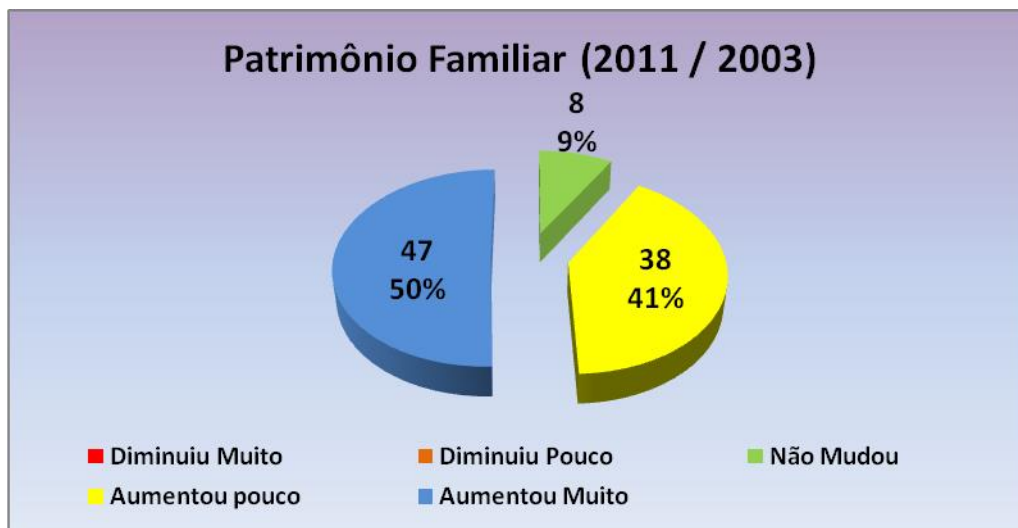
Sem exceção, nenhuma família caiu em contradição. Ou seja, todas as famílias que disseram ter adquirido os itens numa pergunta anterior, não apresentaram queda na quantidade desses mesmos itens, na pergunta atual.

De qualquer forma, essa pergunta foi mal elaborada e seus resultados pouco proveitosos, não devendo influenciar na conclusão desse estudo.

3.14. Auto-análise sobre a evolução patrimonial e da dívida familiar

Por último, pediu-se também para essas famílias auto-analisarem os seus patrimônios e as suas dívidas ao longo do período compreendido entre 2003 e 2011:

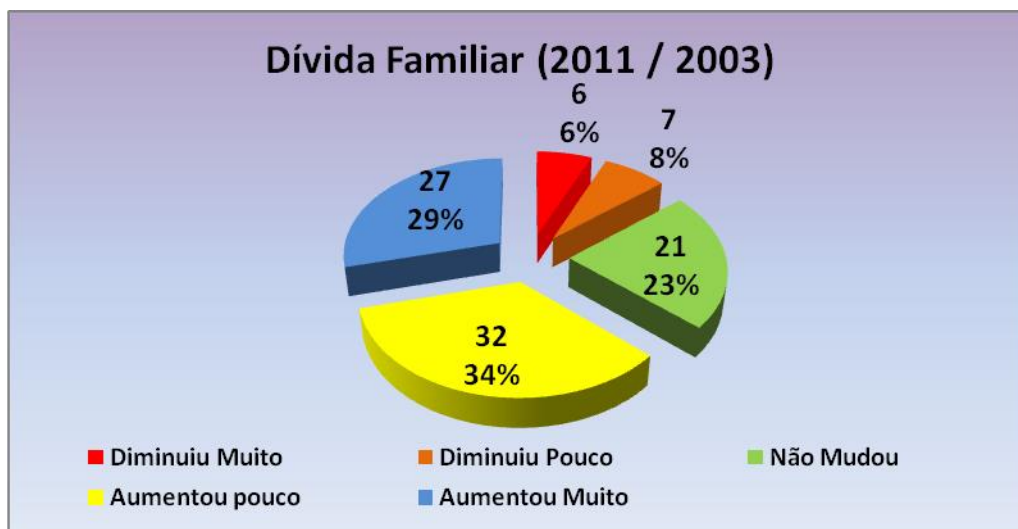
Gráfico 50. Movimento do Patrimônio Familiar (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

De todas as famílias com ascensão econômica no período, 50% consideraram que seu patrimônio aumentou muito e 41% consideraram que seu patrimônio aumentou pouco. Ou seja, 91% consideraram que seu patrimônio aumentou de alguma forma e apenas 9% das famílias acham que seu patrimônio não mudou. Além disso, ninguém considerou que o patrimônio diminuiu no período.

Gráfico 51. Movimento da dívida Familiar (2011 / 2003)



Fonte: Elaborado pelo autor

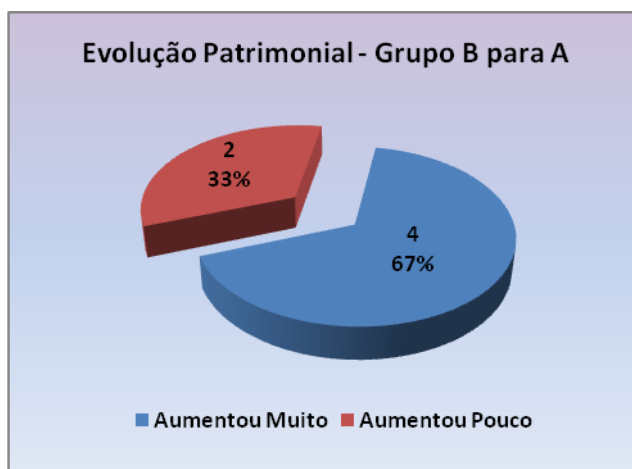
Já com relação à Dívida Familiar, 34% das famílias consideraram que suas dívidas aumentaram pouco e 29% consideraram que suas dívidas aumentaram muito. Se somarmos

essas duas participações, temos 63% das famílias com ascensão econômica, que consideram que suas dívidas aumentaram de alguma forma no período.

A seguir, um detalhamento da auto-análise sobre a evolução patrimonial e da dívida familiar, separado por grupos de ascensões econômicas:

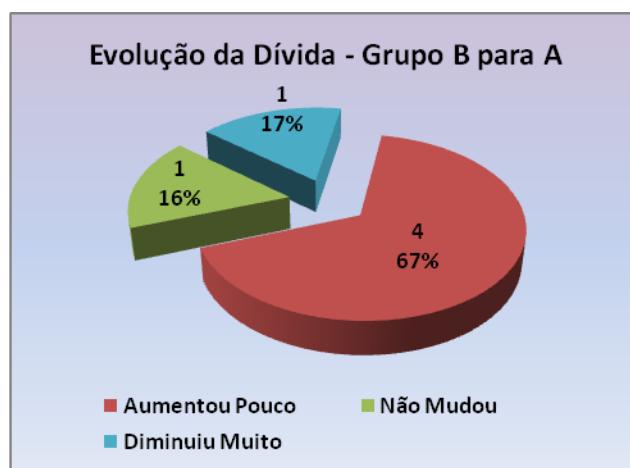
3.14.1. Grupo ascendido da Classe Econômica B para A

Gráfico 52. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe B para A



Fonte: Elaborado pelo autor

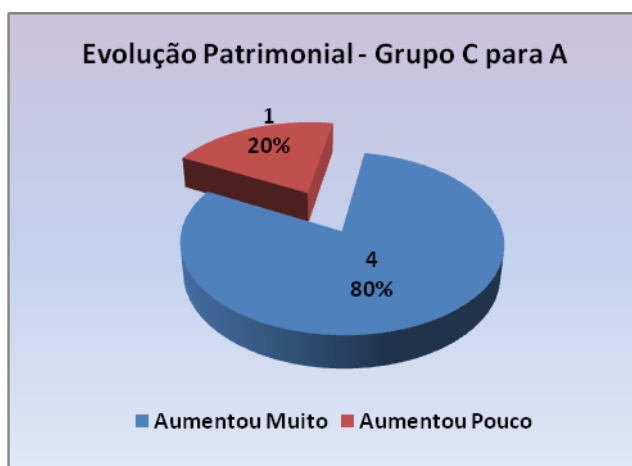
Gráfico 53. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe B para A



Fonte: Elaborado pelo autor

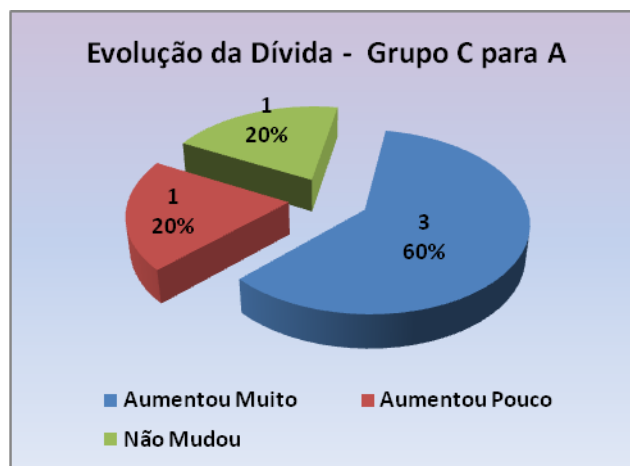
3.14.2. Grupo ascendido da Classe Econômica C para A

Gráfico 54. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe C para A



Fonte: Elaborado pelo autor

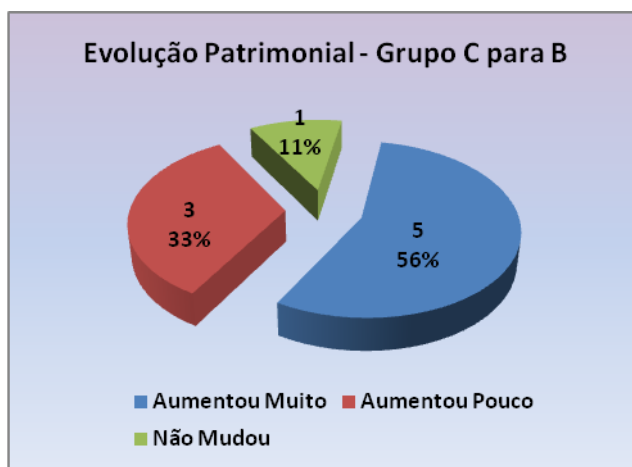
Gráfico 55. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe C para A



Fonte: Elaborado pelo autor

3.14.3. Grupo ascendido da Classe Econômica C para B

Gráfico 56. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe C para B



Fonte: Elaborado pelo autor

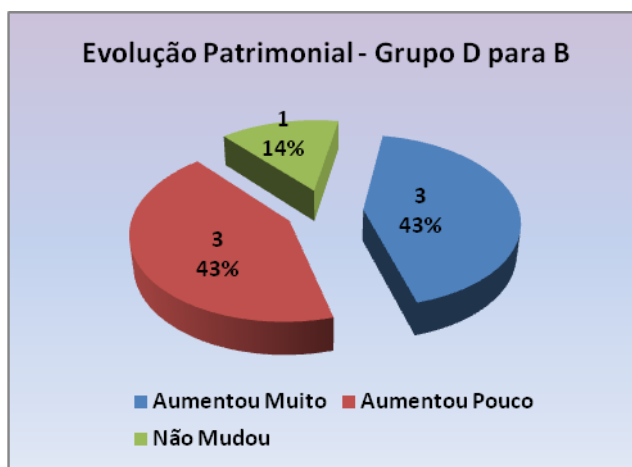
Gráfico 57. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe C para B



Fonte: Elaborado pelo autor

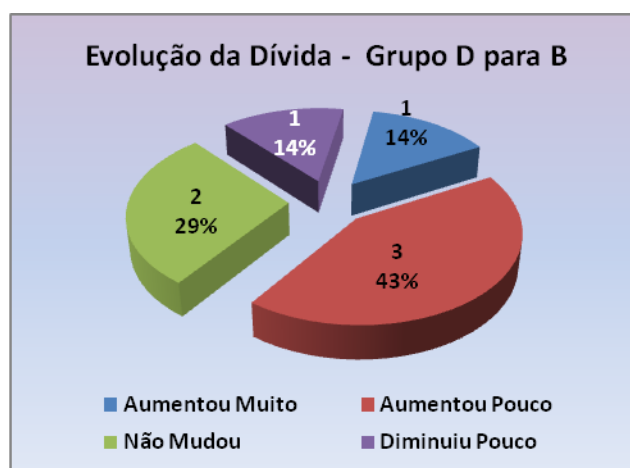
3.14.4. Grupo ascendido da Classe Econômica D para B

Gráfico 58. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe D para B



Fonte: Elaborado pelo autor

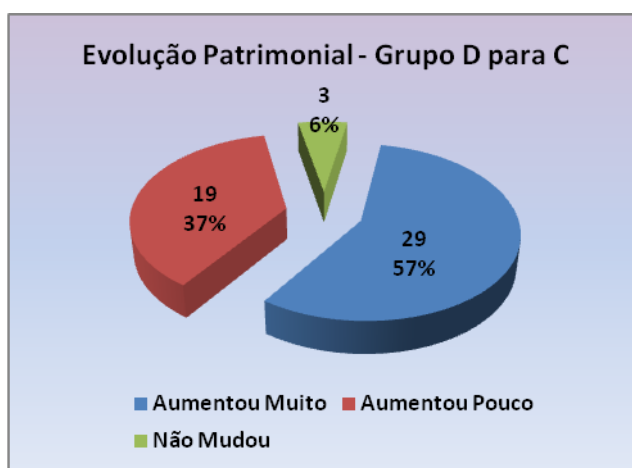
Gráfico 59. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe D para B



Fonte: Elaborado pelo autor

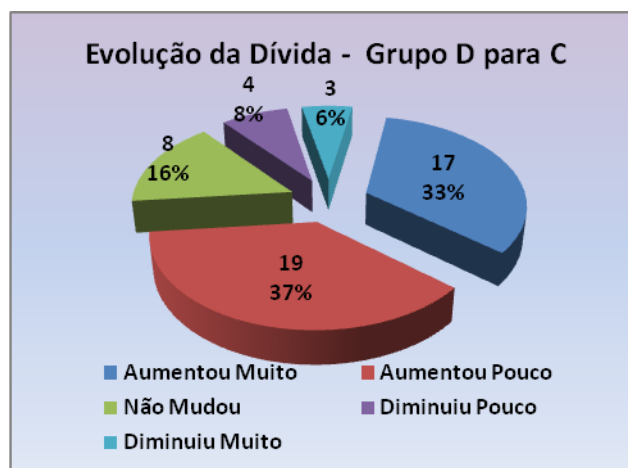
3.14.5. Grupo ascendido da Classe Econômica D para C

Gráfico 60. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe D para C



Fonte: Elaborado pelo autor

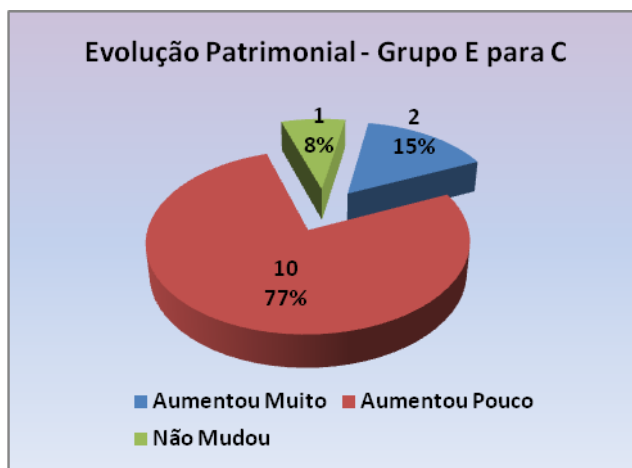
Gráfico 61. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe D para C



Fonte: Elaborado pelo autor

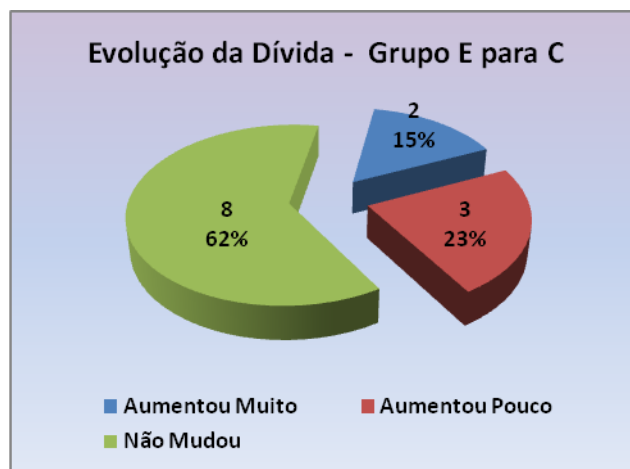
3.14.6. Grupo ascendido da Classe Econômica E para C

Gráfico 62. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe E para C



Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 63. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe E para C



Fonte: Elaborado pelo autor

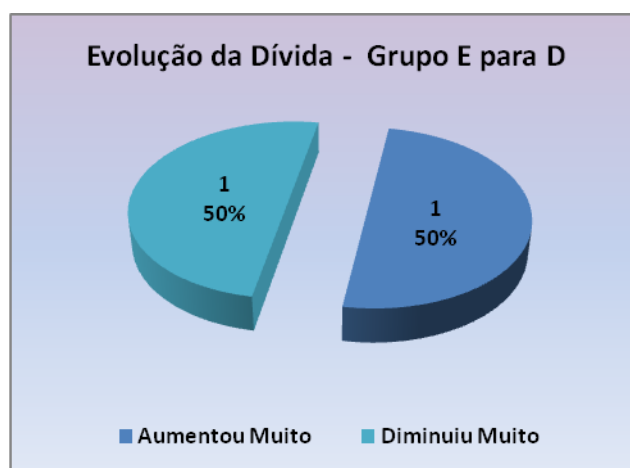
3.14.7. Grupo ascendido da Classe Econômica E para D

Gráfico 64. Evolução Patrimonial do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe E para D



Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 65. Evolução da Dívida do Grupo de Famílias que Ascendeu da Classe E para D



Fonte: Elaborado pelo autor

Essa análise individual, por grupos de ascensões econômicas, possibilitou a visualização de que todos os grupos apresentaram um percentual considerável de famílias que julgaram ter um aumento patrimonial no período, assim como houve também grande participação de famílias que julgaram ter suas dívidas aumentadas, de alguma forma, no período.

A única exceção foi o grupo que ascendeu da Classe E para D, onde não houve famílias com aumento patrimonial, mas ao mesmo tempo, 50% disse ter aumentado muito a dívida e a outra metade informou que a dívida diminuiu muito. De qualquer forma, esse grupo é representado por apenas duas famílias.

4. Conclusão

A conclusão desse estudo baseia-se, evidentemente, nos próprios resultados da pesquisa que visaram responder às dúvidas que havia sobre o costume de gastos, a variação patrimonial e do endividamento, o planejamento financeiro e as possíveis

características intrínsecas ou coincidências à cada grupo de ascensão econômica, no que diz respeito aos gastos, poupança, demanda por novos bens e crédito pessoal e/ou financiamento, das famílias que tiveram ascensão econômica no período entre 2003 e 2011 no Brasil. Portanto, ao concluir-se um estudo como esse, é impossível descrevê-la em poucas linhas, já que foram muitas as respostas encontradas ao longo do estudo, mas nada impede de se descrever algumas peculiaridades que julgou-se serem as mais interessantes:

Existem sim características intrínsecas a cada grupo de ascensão econômica, no que diga respeito aos gastos familiares e à prioridade dada a cada bem/serviço, possibilitando, inclusive, a leitura de alguns costumes característicos a determinados grupos familiares ou, até mesmo, a todo o público, a exemplo do item “Alimentos” que foi prioridade dos gastos familiares em quase todos os grupos.

A constatação de que houve, nesse período, uma grande evolução do patrimônio de todas as famílias, com a aquisição de diversos bens, dentre os quais, inclusive, imóveis e veículos, refletindo, com isso, a boa situação econômica e social do país no período. Além disso, não foi detectada alguma característica intrínseca sobre as aquisições entre 2003 e 2011 a um determinado grupo de ascensão econômica. O que houve, foi algumas peculiaridades como, por exemplo, a participação alta de famílias que adquiriram aparelhos eletrônicos e produtos de linha branca, em todas as Classes Econômicas.

Houve uma grande demanda por linhas de financiamento, razão pela qual possibilitou a maioria das aquisições dessas famílias entre 2003 e 2011, considerando que 95% delas, utilizaram alguma forma de financiamento no período.

Haverá também uma grande demanda por novos produtos e serviços para os próximos cinco anos, por parte dessas famílias que tiveram ascensão econômica, e uma demanda enorme por linhas de crédito e financiamento, considerando o fato de que 99% dessas famílias pretendem utilizar algum tipo de financiamento para a aquisição de seus futuros bens.

Constatou-se haver algumas características intrínsecas a determinados grupos sobre a intenção de adquirirem seus bens, como foi o caso, por exemplo, de todas as famílias ascendidas da Classe C para B quererem adquirir imóveis, fato que não se repetiu nos demais grupos.

Observou-se uma maturidade entre o que cada família tem disponível de recursos financeiros guardados e a forma pela qual se pretendem adquirir os novos bens. No geral, apenas 3% das famílias dispõem de quase todo o recurso financeiro necessário para as futuras aquisições, reforçando a alta demanda por linhas de crédito e financiamento.

Outra observação foi a de que 31% das famílias não conseguem poupar dinheiro. Ou seja, 31% delas têm dificuldade em finalizar o mês com algum dinheiro no bolso, representando uma parte considerável do público que tem dificuldade em gerir suas finanças pessoais. E quando analisado somente as famílias que não têm o costume de realizar orçamento familiar, este percentual sobe para 51%, revelando, portanto, uma melhor

eficiência na gestão dos recursos financeiros, por parte das famílias que têm o hábito de fazer orçamento familiar, que é consequência de uma educação e consciência financeira mais apurada. Do total das famílias, apenas 62% têm o costume de fazer orçamento familiar.

Outro indício é que, ao mesmo tempo em que 91% das famílias consideraram que seus patrimônios aumentaram de alguma forma no período, sendo que 50% delas consideraram que o patrimônio aumentou muito, refletindo a boa situação econômica do país, 63% delas acham que suas dívidas aumentaram de alguma forma, sendo que 29% consideram que tais dívidas aumentaram muito. Isso demonstra uma mudança comportamental dessas famílias, já que ao aumentarem seus patrimônios elas também aumentaram suas dívidas, o que se traduz, de certa forma, numa redução da eficiência no gerenciamento financeiro dessas famílias.

E por último, a descoberta de que não existe uma relação direta entre Classe Econômica Alta e independência financeira ou eficiência na gestão financeira pessoal. Contatou-se ao longo da apuração da pesquisa que, por exemplo, famílias com renda maior dependeram da mesma forma ou, até mais, de linhas de financiamento, do que famílias com renda inferior; famílias com renda maior conseguem, hoje, poupar o mesmo percentual, ou até mesmo menos, do que famílias com renda inferior; algumas famílias com renda maior não têm o hábito de fazer orçamento familiar, enquanto que outras famílias com renda inferior o têm. Em outras palavras, a renda Per Capita alta não é sinônimo de independência financeira ou eficiência na gestão financeira pessoal. Isso tem relação direta com a educação financeira a qual cada família possui e não com a Classe Econômica ao qual cada famílias está inserida.

Com todas essas respostas encontradas, além das demais estatísticas demonstradas ao longo desse estudo, acredita-se que as respostas para as dúvidas e hipóteses colocadas no início desse trabalho foram encontradas.

5. Referências bibliográficas

TORRETA, André; *Mergulho na Base da Pirâmide: Uma nova Oportunidade para Sua Empresa*. São Paulo: Saraiva, 2009.

CETEM BGN. O Observador Brasil 2011. Barueri: Jota I Com Publicidade, 2011.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (fgv). Disponível em: <<http://www.fgv.br/cps/brics>>. Acesso em: 30 jun. 2011.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA (Abep). Disponível em: <<http://www.abep.org>>. Acesso em: 10 jul. 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE OPINIÃO PÚBLICA E ESTATÍSTICA (Ibope). Disponível em: <<http://www.ibope.com.br>>. Acesso em: 12 jul. 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (Ibge). Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 15 jul. 2011.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 23 jul. 2011.

6. Apêndice

Questionário

1. Qual a sua renda familiar Per Capita (Renda total familiar, dividida pela quantidade de pessoas na família)? Entende-se por pessoas na família, todos os integrantes residentes na mesma casa, independente do grau de parentesco.

- a) De 0,00 a 751,00
- b) De 751,00 a 1.200,00

- c) De 1.200,00 a 5.174,00
- d) De 5.174,00 a 6.745,00
- e) Acima de 6.745,00

2. Qual era a sua renda familiar Per Capita (Renda total familiar, dividida pela quantidade de pessoas na família) no ano de 2003, há 8 (oito) anos atrás?

- a) De 0,00 a 356,00
- b) De 356,00 a 569,00
- c) De 569,00 a 2.452,00
- d) De 2.452,00 a 3.196,00
- e) Acima de 3.196,00

3. Nesse período (2003 a 2011) a quantidade de pessoas na sua família:

- a) Diminuiu. Quanto? _____;
- b) Manteve-se inalterada.
- c) Aumentou. Quanto? _____.

4. Quais são as prioridades dos gastos familiares? (Colocar todos os itens em ordem de prioridade: 1º, 2º, 3º, etc.).

- | | |
|---------------------|--|
| a) () Alimentação; | e) () Habitação; |
| b) () Saúde; | f) () Lazer; |
| c) () Segurança; | g) () Aposentadoria/Plano de Previdência Privada; |
| d) () Educação; | h) () Outros. Cite: _____. |

5. Principais aquisições nos últimos 8 (oito) anos: (Colocar a ordem de aquisição: 1º, 2º, 3º, etc.).

- a) () Imóveis;
- b) () Veículos;
- c) () Viagens nacionais;
- d) () Viagens internacionais;
- e) () Aparelhos eletrônicos (TV, computador, rádio, DVD, celular, etc.);
- f) () Produtos de Linha Branca (geladeira, fogão, microondas, máquina de lavar roupas, etc.);
- g) () Cursos;
- h) () Outros. Cite: _____.

6. O pagamento de tais aquisições foi feito, ou está sendo feito de que forma?

- | | |
|---|---|
| a) () Totalmente financiado; | c) () Metade à vista e metade financiado; |
| b) () Pequena entrada e grande parte financiado; | d) () Grande entrada e pequena parte financiado; |
| | e) () Totalmente à vista. |

7. Quais os objetivos familiares de novas aquisições para os próximos 5 (cinco) anos? (Colocar em ordem de prioridade: 1º, 2º, 3º, etc. e o valor aproximado do bem).

- a) () Imóveis – Valor aproximado: R\$ _____;
- b) () Veículos – Valor aproximado: R\$ _____;
- c) () Viagens nacionais – Valor aproximado: R\$ _____;
- d) () Viagens internacionais – Valor aproximado: R\$ _____;
- e) () Aparelhos eletrônicos – Valor aproximado: R\$ _____;
- f) () Produtos de Linha Branca – Valor aproximado: R\$ _____;
- g) () Cursos – Valor aproximado: R\$ _____;
- h) () Aposentadoria planejada: R\$ _____ / mês;
- i) () Outros. Cite: _____ – Valor aproximado: R\$ _____.

8. Como a família pretende pagar essas futuras aquisições?

- a) ☐ Totalmente financiado;
- b) ☐ Pequena entrada e grande parte financiado;
- c) ☐ Metade à vista e metade financiado;
- d) ☐ Grande entrada e pequena parte financiado;
- e) ☐ Totalmente à vista.

9. Atualmente sua família dispõe de recursos financeiros guardados (Ex.: Poupança), para a aquisição dos itens respondidos na questão n.º 7?

- a) ☐ Nada;
- b) ☐ Quase nada;
- c) ☐ Metade;
- d) ☐ Quase tudo;
- e) ☐ Tudo.

10. Atualmente sua família consegue poupar parte do rendimento?

- a) ☐ Não;
- b) ☐ Sim – Quanto por mês, em percentuais? _____%.

11. Em sua família há o costume de se fazer um orçamento familiar?

- a) ☐ Sim;
- b) ☐ Não.

12. Quanto sua família gasta, em percentuais, em cada item abaixo?

- (%) Alimentação;
- (%) Saúde;
- (%) Segurança;
- (%) Educação;
- (%) Habitação;
- (%) Lazer;
- (%) Aposentadoria / Plano de Previdência Privada;
- (%) Outros. Cite: _____.

13. Cite, em quantidade, o quanto sua família tinha em 2003, e o quanto dispõe hoje, em 2011, dos itens abaixo:

- 2003**
- a) ☐ Imóveis;
 - b) ☐ Veículos;
 - c) ☐ Aparelhos eletrônicos;
 - d) ☐ Produtos de Linha Branca;
 - e) ☐ Outros. Cite: _____.

- 2011**
- a) ☐ Imóveis;
 - b) ☐ Veículos;
 - c) ☐ Aparelhos eletrônicos;
 - d) ☐ Produtos de Linha Branca;
 - e) ☐ Outros. Cite: _____.

14. Nesse período (2003 até 2011) você considera que o patrimônio de sua família:

- a) ☐ Diminuiu muito;
- b) ☐ Diminuiu pouco;
- c) ☐ Não mudou;
- d) ☐ Aumentou pouco;

e) () Aumentou muito.

15. Nesse mesmo período você acha que a dívida de sua família (financiamentos, empréstimos, limites de cheque especial, cartões de crédito, etc.):

a) () Diminuiu muito;

d) () Aumentou pouco;

b) () Diminuiu pouco;

e) () Aumentou muito.

c) () Não mudou;

Os dados aqui prestados serão objeto de estudo para a realização de Monografia do aluno Rafael Gastaldello, no curso de Pós-Graduação em Administração de Empresas da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC-SP. Os participantes da pesquisa serão mantidos no anonimato, priorizando o sigilo das informações prestadas. Dúvidas favor entrar em contato: (11) 8049-4432. Obrigado pela participação!