
Qualificação socioeconômica e demográfica das classes da escala Abipeme

Paulo de Martino Jannuzzi
Rosana Baeninger

O emprego de técnicas de macro-segmentação de mercados é atividade básica e preliminar na formulação de qualquer estratégia mercadológica. Pela utilização de diferentes variáveis e critérios de segmentação pode-se aprofundar o conhecimento das características quantitativas e qualitativas dos mercados produtor e/ou consumidor e identificar segmentos ou nichos de maior interesse.

Nesse sentido, os critérios de segmentação socioeconômica têm destacado papel em *Marketing*, ocupando número significativo de pesquisadores, como mostra a extensa revisão bibliográfica dos estudos de estratificação em *Marketing* elaborada por Mattar (1994). Renda, ocupação, escolaridade, estrutura de despesas familiares, posse de bens de consumo, estilo de vida e combinação dessas variáveis (na operacionalização de classes socioeconômicas) têm sido exaustivamente utilizadas na segmentação do mercado consumidor para o entendimento de diferentes níveis e padrões de consumo. Segundo Mattar, parece não haver consenso na literatura internacional com relação a qual dessas variáveis de segmentação é a mais apropriada, em qualquer situação, para discriminar os variados estereótipos de consumidor encontrados na prática. Há quem defenda que critérios sociodemográficos, como ciclos de vida, por exemplo, são mais reveladores do comportamento do consumidor do que os baseados unicamente em fatores socioeconômicos.

As controvérsias com relação à forma de entender o comportamento social não são diferentes na Sociologia, disciplina que inaugurou a linha de pesquisas de estratificação social e continua fornecendo o substrato teórico-metodológico para os estudos realizados em sua área e em outras ciências sociais aplicadas, como o *Marketing*. Na realidade as divergências são ainda maiores já que os comportamentos sociais estudados não se restringem apenas aos associados ao consumidor.

Como mostra Miller (1977), nos Estados Unidos há número significativo de diferentes escalas e tipologias utilizadas para que se possa entender os fenômenos sociais. Especificamente para classe ou *status* social há, pelo menos, cinco diferentes escalas entre as mais conceituadas. No Brasil, em que pese o esforço de vários pesquisadores, não

Os autores agradecem à Maria Paula Ferreira pelas sugestões para o delineamento deste trabalho.

Recebida em julho/95

Paulo de Martino Jannuzzi é Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas e Analista de Projetos da Fundação SEADE.
Fax: (011) 229-5259
E-mail: jannuzzi@zeus.puccamp.br

Rosana Baeninger, Socióloga, é Pesquisadora do Núcleo de Estudos de População da Universidade Estadual de Campinas.
Fax: (019) 239-8150
E-mail: baeninger@turing.unicamp.br

existem escalas socioeconômicas suficientemente consolidadas, seja para estudo de fenômenos sociais mais amplos, seja para aplicações em *Marketing*⁽¹⁾. A estratificação por renda, apesar de os reconhecidos problemas de captação, é ainda muito difundida nas análises do comportamento social⁽²⁾.

Não se objetiva discutir neste texto vantagens e limitações da estratificação por nível de renda, nem de outros critérios de estratificação socioeconômica, mas apresentar as caracterizações social, econômica e demográfica da escala desenvolvida por Almeida & Wickerhauser (1991), conhecida como o Critério Abipeme de cinco estratos, a partir dos resultados obtidos de pesquisa amostral recente realizada no estado de São Paulo⁽³⁾. Trata-se, pois, de um primeiro trabalho prospectivo que deverá ser seguido de análises mais críticas e aprofundadas.

De qualquer forma, este trabalho poderá fornecer informações **atualizadas** acerca do mercado consumidor paulista, preenchendo a lacuna gerada pelo atraso na publicação de resultados do Censo Demográfico 1991 e de Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios. Presta-se também à divulgação de resultados qualitativos acerca das classes socioeconômicas Abipeme, dados que em geral são tratados de forma sigilosa por agências de pesquisa de mercado.

Inicia-se com a apresentação da escala já referida, passando-se à sucinta descrição da pesquisa empírica realizada. Em seqüência, pela inserção de várias tabelas, procede-se à qualificação do Critério Abipeme segundo diversas variáveis.

O CRITÉRIO ABIPEME

O sistema atual de classificação da Abipeme tem suas origens em esforços metodológicos desenvolvidos desde os anos 70 por pesquisadores ligados à instituição, para a construção de uma escala de estratificação socioeconômica a ser utilizada em projetos mercadológicos de fácil operacionalização nos diversos mercados regionais do País.

Seguindo a metodologia empregada na construção da escala ABA/Abipeme de 1978, Almeida & Wickerhauser (1991) propuseram um critério de estratificação baseado no nível da renda familiar, usando como variáveis preditoras: escolaridade do chefe, presença ou não de empregada doméstica, nível de conforto doméstico e posse de determinados bens duráveis. A partir de análise de regressão, com a renda familiar como variável dependente tomada de uma amostra de 1.363 famílias de cinco grandes capitais (São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Recife e Belo Horizonte), os autores identificaram os coeficientes mais significativos das variáveis introduzidas no modelo estatístico. Tais coeficientes deram origem aos

pontos associados às respostas dos quesitos (escolaridade, bens etc.), como mostrado no quadro 1. Somando-se esses pontos, obter-se-ia a posição socioeconômica da família entrevistada, conforme visualizado no quadro 2⁽⁴⁾.

Quadro 1

Formulário Abipeme para Classificação Social

Grau de Instrução do Chefe de Família	Pontuação
Não estudou — Primário incompleto	0
Primário completo — Ginásial incompleto	5
Ginásial completo — Colegial incompleto	10
Colegial completo — Universitário incompleto	15
Universitário completo	21

Item	Número de Itens Possuídos						
	0	1	2	3	4	5	6 e +
Aparelho de videocassete	0	10	10	10	10	10	10
Máquina de lavar roupa	0	8	8	8	8	8	8
Geladeira	0	7	7	7	7	7	7
Aspirador de pó	0	6	6	6	6	6	6
Carros	0	4	9	13	18	22	26
TV em cores	0	4	7	11	14	18	22
Banheiros	0	2	5	7	10	12	15
Empregada mensalista	0	5	11	16	21	26	32
Rádios	0	2	3	5	6	8	9

Quadro 2

Classificação Segundo o Total de Pontos

Classe	A	B	C	D	E
Pontos	89 ou mais	59 a 88	35 a 58	20 a 34	0 a 19

A introdução desse critério levou a mudanças significativas na segmentação socioeconômica da população brasileira com relação à apontada pelo Critério da ABA/Abipeme. Como mostra-se na tabela 1, a classe A teria caído, segundo classificação pelo novo critério, de 11% para 4% da população de 5 a 65 anos. A classe E representaria não apenas 5%, mas 25% da população. Nas demais classes a mudança seria menos intensa.

Tabela 1

Segmentação da População de 5 a 65 Anos Segundo os Critérios ABA/Abipeme (Antigo) e Abipeme (Novo) Brasil — 1989

Classe Socioeconômica	ABA/Abipeme %	Abipeme %
A	11,0	4,0
B	20,0	13,0
C	32,0	25,5
D	32,0	32,4
E	5,0	25,1

Fonte: Mattar, 1993; Folha de S. Paulo, 8 ago. 1991, p.3-12

A PESQUISA EMPÍRICA EMPREGADA

Para caracterizar as classes socioeconômicas Abipeme empregou-se os resultados da pesquisa amostral realizada no âmbito do Projeto Migração, Emprego e Projeções Demográficas para o Estado de São Paulo. A investigação contou com levantamento de campo em 12.320 domicílios em 150 municípios do estado, realizado entre setembro e dezembro de 1993. Com tal delineamento

amostral, o universo da pesquisa compreendeu aproximadamente 78% da população estadual.

A amostra regionalizada permitiu cobertura em todos os municípios das áreas metropolitanas (São Paulo, Campinas e Santos), nas sedes regionais (em número de 41) e em um pequeno município de cada Região de Governo (40 regiões), como demonstrado no quadro 3. A regionalização adotada beneficiou-se de estudos recentes acerca dos processos de redistribuição espacial das atividades econômicas e de população no estado de São Paulo⁽⁵⁾.

O questionário utilizado contou com mais de 200 quesitos, coletando dados sobre escolaridade, características da inserção da população no mercado de trabalho, condições de habitação, acesso aos serviços e equipamentos urbanos, características demográficas, condição migratória, composição familiar, além de avaliações subjetivas do respondente com relação a questões nacionais, motivações para mudança de residência etc.

É importante observar que, embora não explorados neste trabalho, a pesquisa traz dados inéditos para a caracterização da população em várias micro-regiões do estado.

QUALIFICAÇÃO DO CRITÉRIO ABIPEME

Com base no conjunto de variáveis levantadas na pesquisa é possível traçar um perfil descritivo das classes socioeconômicas Abipeme. É o que se fará a seguir, apre-

Quadro 3

Municípios e Número de Domicílios Pesquisados em Diversas Regiões do Estado de São Paulo

Região	Municípios	Número de Domicílios
Região Metropolitana de São Paulo	Todos	4.108
Região de Governo de Campinas	Todos	982
Região de Governo de Santos	Todos	929
Região Polarizada 1	Sorocaba, Itapetininga, Botucatu, Avaré, Itapeva e Registro	665
Região Polarizada 2	Campinas, Jundiá, Piracicaba, Bragança Paulista, Limeira, Rio Claro e São João da Boa Vista	1.259
Região Polarizada 3	Ribeirão Preto, Franca, Barretos, São Joaquim da Barra, São Carlos e Araraquara	897
Região Polarizada 4	São José do Rio Preto, Catanduva, Fernandópolis, Jales, Votuporanga, Araçatuba e Andradina	737
Região Polarizada 5	São José dos Campos, Cruzeiro, Guaratinguetá, Taubaté e Caraguatatuba	696
Região Polarizada 6	Bauru, Jau, Lins, Marília e Ourinhos	550
Região Polarizada 7	Presidente Prudente, Dracena, Adamantina, Tupã e Assis	438
Pequenos Municípios	Conjunto de municípios com população menor do que 20 mil habitantes nas Regiões de Governo	1.467

Nota: O total constante no quadro é de 12.728 domicílios pesquisados, já que 408 do município de Campinas entraram na composição das amostras da Região de Governo de Campinas e da Região Polarizada 2.

sentando tabelas cruzadas com estimativas de proporções e erro amostral inferior, em geral, a 30%.

A tabela 2 demonstra a segmentação socioeconômica do universo pesquisado. Como pode ser observado, a classe A congrega o menor número de famílias da amostra (1,2%). Famílias das classes C e D têm maior participação no conjunto, totalizando 27,5% e 31,3%, respectivamente. Situada no extremo inferior, a classe E reúne 25,6% das famílias pesquisadas. Em que pesem limitações metodológicas de comparabilidade da distribuição de classes no estado de São Paulo e no Brasil, em períodos de referência distintos, é interessante observar a proximidade das proporções.

Tabela 2

Distribuição das Famílias Segundo o Critério Abipeme — Estado de São Paulo* e Brasil

Classe	Estado de São Paulo — 1993 %	Brasil — 1989 %
A	1,2	1,6
B	14,4	17,6
C	27,5	24,5
D	31,3	32,1
E	25,6	24,2
Total	100,0	100,0

* Conforme amostra descrita anteriormente.

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Considerando a caracterização das classes socioeconômicas segundo algumas variáveis demográficas, observa-se resultados bastante interessantes, em parte descritos para o conjunto da população brasileira por Jannuzzi (1995). Pelo que se pode observar na tabela 3, predominam as famílias de três a quatro pessoas em todas as classes socioeconômicas, refletindo acentuado processo de transição ao se considerar a fecundidade, atingindo todas as classes sociais no País. Destaca-se a participação de famílias unipessoais ou de até duas pessoas em ordem crescente da classe A para a E, fato que pode decorrer da forma como foi construída a escala — a partir da posse e da quantidade de alguns bens duráveis, independentemente do número de pessoas que deles se utilizam. É também digno de nota o aumento da participação de famílias com seis pessoas ou mais, da classe B para a E.

Tabela 3

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo o Tamanho da Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Tamanho da Família (Número de Pessoas)				Total %
	1 a 2 %	3 a 4 %	5 a 6 %	6 e + %	
A	8,6	46,0	41,1	4,3	100,0
B	12,9	55,9	29,0	2,2	100,0
C	20,1	49,9	25,6	4,4	100,0
D	22,2	47,6	24,6	5,6	100,0
E	30,5	39,3	22,0	8,2	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Com relação ao estado conjugal dos chefes de família, nota-se alta proporção de casados/unidos em todas as classes (tabela 4). Na classe E destacam-se, também, as categorias de solteiros e viúvos, com 9,0% e 14,8%, respectivamente.

Tabela 4

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo o Estado Conjugal do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Estado Conjugal					Total %
	Solteiro %	Casado Unido %	Divorciado Separado %	Viúvo %	Outros %	
A	0,6	89,0	5,6	4,8	-	100,0
B	3,5	89,7	2,7	4,1	-	100,0
C	5,6	82,7	3,8	7,6	0,3	100,0
D	5,5	78,9	6,2	9,2	0,2	100,0
E	9,0	68,2	7,8	14,8	0,2	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

A caracterização das classes segundo a idade dos chefes de família (tabela 5) aponta para a existência de diferenças interclasses quanto ao estágio do ciclo de vida das famílias. Na classe A predominam famílias em ciclo de vida mais adiantado (chefes com idade acima de 46 anos),

enquanto nas demais classes a maioria dos chefes de família se distribui entre as faixas 31-45 e 46-65 anos. Nas classes D e E há maior participação tanto de famílias em ciclo mais adiantando como de famílias mais jovens (com chefes entre 16 e 30 anos).

Tabela 5

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo a Idade do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Grupos de Idade				Total %
	16-30 %	31-45 %	46-65 %	65 e + %	
A	1,7	34,1	56,9	7,3	100,0
B	7,9	42,8	41,6	7,7	100,0
C	11,8	37,8	38,7	11,7	100,0
D	17,5	35,0	34,7	12,8	100,0
E	18,2	31,0	35,8	15,0	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Na tabela 6 consta o *status* migratório (migrante ou não-migrante⁽⁶⁾) dos chefes de família entrevistados. Com relação à distribuição dos migrantes segundo a classificação socioeconômica, observa-se 25,5% deles no total da amostra relativa à classe E; para as demais classes, essa participação representou entre 15,5% e 19,7%. Deve-se observar que tais números corroboram a hipótese de que houve mudança significativa na composição e no sentido dos fluxos migratórios na última década, ou seja, atualmente a migração não ocorre apenas entre os pobres, como em décadas anteriores, mas também nos grupos sociais com características socioeconômicas mais elevadas, quer em busca de melhor qualidade de vida, quer de empregos qualificados. Se a pesquisa tivesse sido realizada nos anos 70, provavelmente poder-se-ia detectar proporção maior de migrantes nas classes D e E.

A classificação socioeconômica do chefe de família caracterizada segundo a cor é apresentada na tabela 7 e reflete maior participação de brancos nas classes mais altas; em contraposição, há porcentuais mais significativos de pretos e pardos nas classes D e E. De fato, enquanto 96,6% dos chefes de família da classe A eram brancos, essa proporção na classe E era de 57,5%. Os valores alcançados pelas várias medidas de associação calculadas corroboram a forte relação entre classe e cor

Tabela 6

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo o Status Migratório do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Chefes de Família		Total %
	Migrantes %	Não-migrantes %	
A	18,4	81,6	100,0
B	16,0	84,0	100,0
C	15,5	84,5	100,0
D	19,7	80,3	100,0
E	25,5	74,5	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Tabela 7

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo a Cor do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Cor do Chefe de Família				Total %
	Branca %	Preta %	Parda %	Outras %	
A	96,6	-	0,6	2,8	100,0
B	88,2	1,7	5,0	5,1	100,0
C	81,1	4,0	12,2	2,7	100,0
D	69,9	6,1	22,8	1,2	100,0
E	57,5	8,8	33,2	0,5	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

do chefe (Coeficiente Phi = 0,30; Coeficiente de Contingência = 0,29; Coeficiente de Cramer = 0,17).

A classificação socioeconômica Abipeme apresenta também forte associação com a escolaridade do chefe de família, como esperado, já que a instrução do chefe é um dos componentes da escala (tabela 8). Enquanto a classe A reúne famílias cujos chefes têm, predominantemente, pelo menos o Segundo Grau completo, a classe E congrega aproximadamente 94% de famílias nas quais o chefe sequer completou o Primeiro Grau. Nas classes intermediárias esse perfil educacional é mais heterogêneo. Na classe B, cerca de 80%

dos chefes de família têm Segundo Grau, curso superior ou pós-graduação. Na C, distribuem-se por níveis educacionais médios. Já na classe D, apresentam escolaridade média inferior aos da C, mas superior aos da classe E. O valor assumido pelas diferentes medidas de associação nominal corroboram a forte relação entre classe e escolaridade do chefe (Coeficiente Phi = 0,79; Coeficiente de Contingência = 0,62; Coeficiente de Cramer = 0,40).

Tabela 8

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo a Escolaridade do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Grau de Instrução						Total
	Analfabeto	Primeiro Grau Incompleto	Primeiro Grau Completo	Segundo Grau Completo	Terceiro Grau Completo	Outros / Não Sabe	
	%	%	%	%	%	%	%
A	-	1,1	3,5	20,1	74,8	0,5	100,0
B	0,1	7,8	12,2	40,3	39,5	0,1	100,0
C	1,6	41,5	26,2	23,5	7,1	0,1	100,0
D	4,3	68,0	20,2	7,0	0,3	0,2	100,0
E	19,9	74,5	5,0	0,4	-	0,2	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Na tabela 9 visualiza-se uma das mais fortes associações verificadas entre as classes Abipeme e os recortes analíticos aqui apresentados (Coeficiente Phi = 0,65; Coeficiente de Contingência = 0,55; Coeficiente de Cramer = 0,38), resultado que não causa surpresa já que renda familiar é a variável definidora, em primeira instância, da escala construída. Perto de 77% dos chefes de família da classe A têm rendimento da ocupação principal igual ou superior a dez salários mínimos, porcentual que cai para 61,9% entre os chefes da classe B e para 22,1% entre os da C. Nesta última, 77,9% dos chefes têm rendimento menor que dez salários mínimos. Na classe E a maioria (89,6%) recebe até cinco salários mínimos.

Tabela 9

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo o Rendimento da Ocupação Principal do Chefe de Família Estado de São Paulo — 1993

Classe	Faixas de Salário Mínimo (setembro/93)				Total
	Até 1	De 1 a 5	De 5 a 10	10 e +	
	%	%	%	%	%
A	4,0	6,1	13,3	76,6	100,0
B	1,9	11,8	24,4	61,9	100,0
C	1,6	37,2	39,1	22,1	100,0
D	3,7	65,1	24,7	6,5	100,0
E	11,4	78,2	8,9	1,5	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

A condição de habitação do imóvel em que a família reside mostra-se diferenciada pelas classes Abipeme. Na classe A, a quase totalidade das famílias detém a posse do imóvel (tabela 10). Nas demais, há aumento da proporção de famílias que residem em habitações alugadas ou cedidas, em especial na classe E.

Tabela 10

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo a Condição de Ocupação da Residência Estado de São Paulo — 1993

Classe	Condição de Ocupação				Total
	Própria	Alugada	Cedida	Invadida	
	%	%	%	%	%
A	91,8	7,9	0,3	-	100,0
B	81,6	15,6	2,8	-	100,0
C	74,3	18,9	6,8	-	100,0
D	64,5	23,6	11,5	0,4	100,0
E	53,7	25,1	19,2	2,0	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

O tamanho da residência, calculado por número de cômodos disponíveis, está fortemente associado com a classificação Abipeme (Coeficiente Phi = 0,58; Coeficiente de Contingência = 0,50; Coeficiente de Cramer = 0,33). Como apresentado na tabela 11, a maioria das famílias das classes A e B reside em habitações de seis ou mais cômodos. Residências de famílias das classes C, D e E são geralmente menores. Observe-se que há expressivo contingente de famílias da classe E vivendo em moradias com condições mínimas de habitabilidade (na melhor das hipóteses, habitações com divisão funcional entre sala, banheiro e cozinha).

Tabela 11

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo o Tamanho da Residência Estado de São Paulo — 1993

Classe	Número de Cômodos			Total %
	1 a 3 %	4 a 6 %	6 ou + %	
A	0,0	0,1	99,9	100,0
B	0,3	25,0	74,7	100,0
C	4,2	54,9	40,9	100,0
D	15,3	66,1	18,6	100,0
E	36,4	55,5	8,1	100,0

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

Dentre os serviços convencionais da vida cotidiana, o acesso a bancos próximos é o que se apresenta com maior diferenciação entre as classes socioeconômicas (tabela 12). Cerca de 2/3 das famílias da classe A revelaram existir agências bancárias próximas à residência, proporção bem superior à levantada nas classes D e E. Padarias e farmácias guardam maior proximidade com as residências das famílias de todas as classes, comparativamente a supermercados, como já era previsto.

ROBUSTEZ E VALIDADE EXTERNA DA ESCALA

Os manuais de Metodologia da Pesquisa Social dispõem que toda medida indicadora de conceito, grandeza ou **constructo** teórico deve apresentar duas propriedades básicas: robustez de aferição (ou replicabilidade) e validade externa (propriedade de indicar, de fato, a dimensão social para a qual a medida foi inicialmente idealizada).

Tabela 12

Caracterização das Classes Socioeconômicas Segundo a Proximidade do Domicílio a Serviços Estado de São Paulo — 1993 Porcentagem sobre Total de Domicílios Pesquisados

Classe	Proximidade do Domicílio a Serviços			
	Banco %	Farmácia %	Padaria %	Supermercado %
A	64,9	84,8	88,6	80,2
B	56,4	89,8	93,0	78,2
C	42,3	89,1	92,7	79,6
D	30,2	84,0	86,8	76,1
E	24,7	76,4	80,0	69,9

Fonte: Pesquisa Fapesp/Nesur/Nepo-Unicamp

A julgar pela forte associação entre os rendimentos do chefe de família e a escala Abipeme, a validade externa parece estar garantida: o indicador — escala Abipeme — mostra-se significativamente associado com a variável a que se propõe indicar ou **substituir** — poder aquisitivo da família.

O sistema atual de classificação da Abipeme tem suas origens em esforços metodológicos desenvolvidos desde os anos 70 por pesquisadores ligados à instituição.

A robustez ou replicabilidade da medida pode ser constatada pelos resultados da tabela 13. A intensidade de associação entre a renda do chefe de família e a escala Abipeme é alta não só para o conjunto da amostra, mas também para as diversas subamostras de análise. À exceção do subconjunto dos Pequenos Municípios, os coeficientes de associação escala *versus* renda têm valores elevados e próximos entre si.

Tabela 13

Coefficientes de Associação entre a Escala Abipeme e a Renda do Chefe de Família nos Subconjuntos de Análise da Pesquisa

Região	Coefficiente Phi	Coefficiente de Contingência	Coefficiente de Cramer
Região Metropolitana de São Paulo	0,66	0,55	0,38
Região de Governo de Campinas	0,62	0,52	0,36
Região de Governo de Santos	0,63	0,53	0,37
Região Polarizada 1	0,68	0,56	0,39
Região Polarizada 2	0,62	0,53	0,36
Região Polarizada 3	0,70	0,57	0,40
Região Polarizada 4	0,71	0,58	0,41
Região Polarizada 5	0,65	0,55	0,38
Região Polarizada 6	0,70	0,57	0,40
Região Polarizada 7	0,69	0,57	0,40
Pequenos Municípios	0,52	0,46	0,30

Assim, sem desconsiderar a validade das críticas feitas à escala Abipeme em função da perda de seu poder discriminatório pela massificação do consumo de bens duráveis, é preciso reconhecer-lhe a robustez e a validade externa aqui apontadas. Considerando-se o valor dos coeficientes de associação — altos, porém inferiores ao grau máximo —, a escala subestima o poder aquisitivo de famílias mais ricas e superestima o de outras, efetivamente mais pobres. No entanto, pelo fato de tal distorção reproduzir-se de forma semelhante em diferentes unidades espaciais de análise, há relativa garantia de que a escala possa ser usada para fins de comparabilidade *cross-sectional*.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O exercício exploratório aqui proposto — caracterização da escala Abipeme segundo determinados recortes sociais, econômicos e demográficos — permite

algumas constatações importantes. A escala guarda forte associação com renda e escolaridade do chefe de família. É possível verificar, também, que famílias da classe A estão em ciclo vital mais adiantado, formadas por três a seis pessoas, com chefes casados/unidos, de elevado grau de escolaridade e alta renda, residindo em casa própria de seis ou mais cômodos, localizada próxima aos centros prestadores de serviços bancários, supermercados, padarias e farmácias. Famílias da classe E têm maior dispersividade em tamanho familiar, situação conjugal do chefe e ciclo vital. Comparativamente às demais classes, há maior proporção de migrantes, de chefes de família menos instruídos e de menor rendimento. Residem em moradias menores, de até seis cômodos — próprias, alugadas ou cedidas —, nas proximidades de padarias e farmácias.

À medida que os bens duráveis usados na sua construção sejam massificados pela população, a escala perderá seu poder discriminatório.

A escala parece conter as propriedades fundamentais para qualquer instrumento de medida: robustez de aferição e validade externa, ou seja, a propriedade de medir a dimensão social ou econômica original (renda familiar).

Observe-se, no entanto, que a replicabilidade e a validade da escala não são por si só suficientes para a sua aplicação. Em *Marketing*, o seu uso justifica-se à medida que a dimensão por ela reproduzida, isto é, a renda familiar, seja de fato um recorte analítico importante para diferenciar os variados tipos de consumidor e entender os hábitos de compra existentes no mercado.

Outro fator que deve ser considerado refere-se à forma de construção da escala (segundo posse e quantidade de bens): o tamanho da família parece ter efeito composição na classificação. Finalizando, à medida que os bens duráveis usados na sua construção sejam massificados pela população, a escala perderá seu poder discriminatório.

São questões instigantes que demandam novos estudos. ♦

NOTAS

- (1) Vale registrar aqui a escala sócio-ocupacional de Valle e Silva (1986), as escalas desenvolvidas pela equipe técnica da Pesquisa Migrações, Emprego e Projeções Demográficas no Nesur/ Nepo-Unicamp e aquelas elaboradas pela equipe da Pesquisa de Condições de Vida na Fundação SEADE.
- (2) É importante que se diga que a captação da informação de renda vem sendo aprimorada continuamente nos Censos Demográficos e nas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs). No Censo de 1960 informações sobre renda eram coletadas por um quesito com faixas predeterminadas. A partir de 1980 tal levantamento passou a ser realizado por respostas a sete questões, segundo as diversas fontes (Médici, 1984). Com relação à qualidade efetiva da informação, talvez não haja posição tão consensual. Alguns autores apontam para certo grau de subestimação da renda nos Censos e PNADs, em especial nos estratos populacionais situados nos extremos de renda. "Em relação ao primeiro estrato, é usual que não existam dados sobre produção para autoconsumo, salários em espécie, recebimentos regulares de transferências ou doações de renda e de outras rendas diretas ou indiretas propiciadas pelo Estado. (...) Por sua vez, há sonegação nos estratos mais ricos — voluntária ou não — associada às rendas de propriedades, salários indiretos, juros, lucros e rendas ocasionais" (Cacciamali, 1988). Diversas pesquisas citadas por Hoffmann (1977), além do estudo de Lluch (1982), já apontavam tais tendências para o Censo de 1970.
- (3) Pesquisa amostral, desdobramento do Projeto Migração, Emprego e Projeções Demográficas, desenvolvida pelo Núcleo de Economia Social Urbana e Regional (Nesur) e pelo Núcleo de Estudos de População (Nepo), ambos da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), com financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp).
- (4) Os pontos de corte das classes foram obtidos a partir da combinação de outros procedimentos estatísticos multivariados.
- (5) Veja-se, entre outros, Baeninger (1994) e Patarra *et alii* (1992).
- (6) Definiu-se como migrante o chefe de família que tinha realizado, pelo menos, uma mudança de residência, de um para outro município, no período de 1980 a 1993.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, P.M. & WICKERHAUSER, H. *O critério ABA/ ABIPEME: em busca de uma atualização*. 1991. [Mimeo]
- BAENINGER, R. Homogeneização de tendências populacionais em São Paulo: o papel dos pólos regionais no processo de urbanização e de redistribuição espacial da população. ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 9. *Anais*. Caxambu — MG, 1994. v.1, p.473-498.
- CACCIAMALI, M.C. Observações sobre a questão da distribuição de renda no Brasil. In: MONTORO Fo., A.F. *et alii*. *Manual de Economia*. São Paulo, Saraiva, 1988, p.347-363.
- FOLHA DE S. PAULO. Edição de 8 ago. 1991, p.3-12.
- HOFFMANN, R. Informações necessárias para análise da distribuição pessoal da renda no Brasil. *Estudos CEBRAP*, n.21, p.159-167, 1977.
- JANNUZZI, P.M. A nova estrutura demográfica do mercado consumidor nacional. *Revista de Administração de Empresas*, v.35, n.1, p.8-45, 1995.
- LLUCH, C. Sobre medições de renda a partir dos Censos e das Contas Nacionais no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.12, n.1, p.133-148, 1982.
- MATTAR, F. *Pesquisa de marketing*. São Paulo, Atlas, 1993.
- _____. Os estudos de estratificação sócio-econômica em marketing e pesquisas de marketing. ENCONTRO NACIONAL DA ANPAD, 18. *Anais*. Curitiba, 1994. v.7, p.307-325.
- MÉDICI, André C. Notas interpretativas sobre a variável renda nos censos demográficos. In: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS. *Censos, censos, contra-censos*. Ouro Preto, ABEP, 1984. p.75-132.
- MILLER, D. *Handbook of research design and social measurement*. New York, Longman, 1977.
- PATARRA, N. *et alii*. *O Censo de 1991 e a nova realidade regional de São Paulo*. NESUR/NEPO/UNICAMP, 1992. [Mimeo]
- VALLE E SILVA, N. *Posição social das ocupações*. 1986. [Mimeo]