

Com instabilidade, classe C se apoia em bicos e vendas virtuais

[Clique aqui para ver a notícia no site](#)

Segundo estudo, 55% dos respondentes optam por fazer trabalhos pontuais devido à necessidade de geração de dinheiro extra. Pesquisa encomendada pela OLX entrevistou compradores e vendedores entre novembro e dezembro de 2019, e apurou que a classe C (segundo dados de 2018 publicados pela FGV Social) tem necessidade de complementar seus rendimentos e aumentar seus recursos, boa parte por conta de desemprego e instabilidade. Para obter renda adicional, a maioria dos respondentes (55%) opta por fazer trabalhos pontuais, mais conhecidos como "bicos", enquanto 28% dependem das vendas virtuais de itens usados, 22% apostam em hora extra no trabalho, e 7% pegam empréstimos. "Observamos que o número de pessoas que vende algum item usado pela internet vem crescendo no Brasil e acreditamos que este período de confinamento deva contribuir ainda mais para a inserção deste público no universo das vendas online. É importante ressaltar que este momento desafiador deve acelerar a digitalização de profissionais autônomos e microempreendedores da classe C que estão em busca de garantir a manutenção de pequenos negócios. Na OLX, já temos iniciativas para apoiar esse processo," afirma Andries Oudshoorn, CEO da OLX Brasil. Entre os consumidores da classe C que vendem pela internet, 32% concluem pelo menos uma venda ao mês, 44% vendem, no mínimo, uma vez a cada seis meses, e 25% dos entrevistados disseram vender, ao menos, uma vez ao ano. Por meio deste tipo de comercialização, as pessoas conseguem juntar o dinheiro que precisam naquele momento. A maioria dos entrevistados (44%) disseram ter ganhado entre R\$ 100 e R\$ 1.000 com a última venda de usados. Outros 29% conseguiram até R\$ 100, 10% lucraram entre R\$ 1.000 e R\$ 10 mil, e 6% receberam acima de R\$ 10 mil. Outra forma que a classe C encontrou para ter mais recursos é a compra de forma inteligente. Para alguns, adquirir itens usados significa que podem comprar por um preço menor. Para outros, a única forma de ter acesso a um determinado produto é comprando usado. E a internet é um facilitador nesses processos. Enquanto que para 60% dos respondentes o preço menor é o maior motivador para a compra de usados online, para 37% é o fato de conseguir boas oportunidades, e para 30% é a facilidade de encontrar os produtos que procuram. A média de valor disponível para a compra de itens usados é de R\$ 373. "O brasileiro começou a considerar a compra de itens usados na última década e a mudança no hábito de consumo da classe C está em pleno andamento, impulsionada pelas adversidades econômicas. O meio ambiente também ganha com isso, já que produtos com possibilidade de descarte podem ser reutilizados e ganhar mais tempo de vida", complementa Andries. O interesse maior desse público está em categorias como produtos eletrônicos (48%), imóveis (41%), eletrodomésticos (41%), itens para a casa/utilidade doméstica (37%), roupas, calçados e materiais esportivos (37%), carros e motocicletas (35%) e, por fim, móveis (35%). A pesquisa foi realizada pela empresa Antennas e entrevistou 680 compradores e vendedores da classe C entre os dias 8 de novembro e 5 de dezembro de 2019.