

Migrantes da esfera social

(Pedro Nadaf)

Há uma intensa mobilidade social sendo registrada no país nos últimos anos. Vale destacar que de 2003 a 2008, segundo Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), mais de 30 milhões de brasileiros subiram de classes, deste total, 20,9 milhões migraram das classes D e E. Isso significou ampliação de renda e ingresso mais fortemente no mercado de consumo, principalmente de bens duráveis.

Muitos segmentos têm usufruído da elevação da renda familiar no Brasil, principalmente oferecendo produtos e serviços para as classes C, renda familiar acima de R\$ 1.115,00 até R\$ 4.807,00, e D, cuja renda familiar está acima de R\$ 804 até R\$ 1.115,00, segundo dados da Fundação Getúlio Vargas, baseado na Pesquisa Mensal de Emprego. Pessoas nestas faixas certamente estão vivendo com mais qualidade. Inclusive estudando mais em nível superior. No levantamento feito pela Hoper Consultoria e Estudos de Mercado de Educação e Tecnologia, é revelado que 45% dos alunos universitários estão na faixa de renda familiar de até cinco salários mínimos, um aumento de 22,8% no período de 2004 a 2008.

Há muitos outros exemplos, que mostram o aumento do poder aquisitivo da população brasileira, tais como: vendas pela internet e utilizando-se cartão de crédito, que tem crescido consideravelmente nas faixas C e D, sendo puxadas principalmente por consumidores de renda familiar de até R\$ 3 mil mensais. As classes A e B respondem por 40% dos negócios on-line, de janeiro a junho deste ano, conforme publicado em jornal econômico de grande circulação no país. Muitos vislumbram conquistar o que desejam, aproveitando as facilidades oferecidas pelas próprias empresas de cartões de crédito e ainda do que é disponibilizado via comércio eletrônico, que tem trabalhado de forma mais intensiva junto a uma massa de mais de 40 milhões de consumidores, nestas classificações, que têm acesso a ambas ferramentas. Trata-se de um público que pesquisa, verifica preços e as melhores condições de prazos e ofertas.

A inclusão digital foi muito importante para o aquecimento do e-commerce junto às classes menos abastadas. Muitas lojas, que pertencem a grandes redes de móveis e eletrodomésticos, por exemplo, tendo-se em vista o estudo de demanda, já investiram de forma mais qualificada para atrair as classes C e D, oferecendo mais segurança e isso passa pela simplificação do acesso para compras on-lines.

Os cartões de crédito e de débito, nesta esteira, têm experimentado grande crescimento no número de usuários. De 2000 a 2008 o registro foi de 300%, conforme levantamento da Associação Brasileira de Cartões de Crédito e Serviços. Com isso aumentou consideravelmente também o volume das transações via esta espécie de "dinheiro de plástico", muito apreciado pelas classes C e D, sendo que um único usuário dispõe muitas vezes de mais de dois cartões, ficando atentos com datas de vencimentos para realizarem novas compras.

Com relação ao mercado imobiliário, o chamariz para atrair, principalmente a classe C na realização do sonho da casa própria, tem sido o aumento dos prazos para financiamentos, que chegam a passar de 25 anos, e também a qualidade dos imóveis oferecidos, com segurança, área de lazer que inclui piscina e outros itens de conforto, que antes eram restritos as classe A e B, a exemplo de fitness center e espaço gourmet.

Creio que a ascensão social não chegou como tendência de época, teve entre os principais fatores conquistas econômicas, a exemplo do maior acesso ao mercado de trabalho, ao ensino superior, as facilidades com a desburocratização do crédito, a estabilização da moeda, os reajustes salariais acima da inflação e a facilidade para aquisição da casa própria. Aliado a tudo isso, tem ainda para somar, os programas sociais do governo federal, que foram instituídos como forma de incentivo para a queda das desigualdades no país. Muitos que vislumbram novas possibilidades de negócios já estão olhando mais atentamente para as classes que migram na esfera social e não querem de forma alguma perder o foco. Possivelmente na avaliação de 2009 teremos outros índices positivos neste sentido, que podem inclusive ser impulsionados pelo resultado da redução do IPI em itens da linha branca, automóvel e construção.

Pedro Nadaf é secretário de Estado de Indústria, Comércio, Minas e Energia e presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-MT. E-mail: p.nadaf@terra.com.br