

A nova classe média

(Sabrina Passos)

Alguns especialistas já rotulam como a “nova classe média” aqueles que conseguiram melhorar o padrão de vida nos últimos anos. Para a Fundação Getúlio Vargas, essa é mais uma nomenclatura para designar a classe C, que sempre existiu, mas agora ganha mais! São pessoas que aproveitaram as políticas assistenciais e de inclusão do governo federal para crescer - e trataram de subir na pirâmide social.

Publicidade

O fermento dessa fatia da população parece ser bom mesmo: ela cresce 4% ao ano, segundo a FGV. Ainda conforme a Fundação, mais da metade da população se enquadra nessa faixa de ex-pobres que melhoraram de vida e agora tem os dois pés na classe C. Formam essa nova classe média as pessoas que antes não tinham conta em banco e consumiam apenas o essencial e, hoje, compram o primeiro carro zero ou constroem mais um cômodo na casa.

Para o professor Celso Grisi, diretor do Instituto de Pesquisa Fractal, o aumento da oferta de emprego e até o reajuste nos salários também contribuíram para o crescimento dessa classe. “Todas as áreas ligadas à exportação e à construção civil cresceram e colaboraram para esse novo cenário”, explica. Segundo ele, durante certo período, iniciado há pelo menos três anos, essas áreas não encontraram mão-de-obra especializada e acabaram abrindo vagas para pessoas que estavam desempregadas, mesmo aquelas sem formação ou escolaridade.

“Eles cresceram a partir do aumento da renda e da oferta de crédito. No momento em que a economia melhorou, em que houve a consequente diminuição das diferenças sociais, a classe C cresceu, tornando-se a nova classe média”, completa João Roberto Vieira, sócio da agência de comunicação Nova S/B. Ele participou recentemente de um fórum sobre o comportamento da nova classe média, realizado pela Associação Brasileira dos Anunciantes (ABA)

Para Celso, do Fractal, essa nova classe média é ponderada, econômica e não gasta com tudo que vê pela frente. “Eles se preocupam com bens essenciais e usam o dinheiro que sobra para investir, por exemplo, numa reforma na casa, valorizando o próprio patrimônio”, diz. Além disso, não desperdiçam e têm a cultura do reaproveitamento.

Já João Roberto, a partir de um estudo feito pela Nova S/B, identificou esse público de maneira diferente - são consumistas, planejadores e retraídos. “O consumista é aquele que compra por prazer, gasta por impulso, foca na beleza, moda e status. O planejador é mais moderado, compara preço e faz compra criteriosa. E o retraído é aquele que só compra por necessidade e prioriza o preço dos produtos”.

Essa parcela da população ainda não tem dinheiro sobrando para investimentos maiores, mas guarda, em poupança, quando podem. “E o financiamento, mesmo que em longo prazo, não deixa de ser um investimento no patrimônio”, pontua Celso. João Roberto não concorda e diz que a classe C não poupa e nem investe: ela consome. “Daí o alto índice de endividamento”, acredita. “As formas de pagamento mais utilizadas por eles são o cartão de crédito ou crediário e o dinheiro vivo. O cheque é pouco utilizado e eles desconhecem o cartão de débito”, completa.

A crise atual, que pegou o mundo de jeito, também é claro atingiu essa parcela da população. E, segundo o estudo “Comportamentos de Consumo das Classes Sócio-Econômicas”, feito pelo Fractal, o consumidor ficou ainda mais racional e sensível ao preço. “Os consumidores estão muito mais conscientes do seu poder de compra, já que a oferta de crédito foi reduzida”, finaliza Celso.

É importante lembrar que enquadrar as pessoas em determinada classe é um processo arbitrário. Enquanto alguns pesquisadores usam como critério apenas a renda, outros levam em conta fatores como patrimônio, escolaridade e ocupação. A FGV, por exemplo, definiu como classe média as famílias com renda mensal entre R\$ 1.065 e R\$ 4.591.

AB - 15,5% da população R\$ acima de R\$ 4591

C - 52% da população R\$ 1065 a R\$ 4591

D - 14% da população R\$ 768 a R\$ 1064

E - 18,5 % da população R\$ abaixo de R\$ 768

(Fonte: FGV)

Já o Critério de Classificação Econômica Brasil (Critério Brasil), estima o poder de compra por meio de pontos, somados a partir da posse de itens e o grau de instrução do chefe da família.

Distribuição das classes Renda média domiciliar

A1 - 0,9% da população - R\$ 14.250
A2 - 4,1% da população - R\$ 7.557
B1 - 8,9% da população - R\$ 3.994
B2 - 15,7% da população - R\$ 2.256
C1 - 20,7% da população - R\$ 1.318
C2 - 21,8% da população - R\$ 861
D - 25,4% da população - R\$ 573
E - 2,6% da população - R\$ 329

(Fonte: Critério de Classificação Econômica Brasil - ABEP (2009 ano-base 2007))