

## Ricos perdem renda e classe C para de crescer

(Não Assinado)

Em dez meses, a turbulência econômica já provocou mudanças na renda e nos hábitos de consumo dos brasileiros. A classe C, que nos últimos anos se tornou a grande estrela da economia nacional com a ascensão social dos mais pobres, parou de crescer. As classes A e B, por outro lado, foram as que mais perderam renda desde que a crise estourou, em setembro do ano passado.

De janeiro a abril deste ano, a renda média individual das pessoas das classes A e B nas seis principais regiões metropolitanas do país caiu 8,7% em termos reais (descontada a inflação) na comparação com mesmo período do ano passado, segundo estudo do Centro de Pesquisas Sociais (CPS) da Fundação Getúlio Vargas (FGV). O rendimento médio individual entre os mais ricos passou de R\$ 2.637 para R\$ 2.407.

“As classes A e B perderam muito dinheiro no mercado financeiro, com a queda na bolsa de valores, além de estarem mais vinculadas a atividades que vêm sofrendo mais com a crise, como o setor industrial e o comércio exterior”, explica o economista Marcelo Cortes Neri, responsável pelo estudo. A FGV considera classes A e B as famílias com renda acima de R\$ 4.807; classe C aquelas com faturamento entre R\$ 1.115 e R\$ 4.807; classe D, entre R\$ 804 e R\$ 1.115; e E, de até R\$ 804.

A mudança no ânimo das classes A e B já se fez sentir em alguns setores, como o da construção civil, de veículos e lojas de luxo. Na construtora Andrade Ribeiro, especializada em imóveis para a alta renda, já houve uma queda na velocidade de comercialização de empreendimentos voltados para esse público em cerca de 30%. “A retração ocorreu principalmente em imóveis com preço acima de R\$ 1 milhão. Alguns clientes, diante da crise, adiaram o projeto de comprar um novo imóvel”, diz Erlon Rotta Ribeiro, diretor comercial.

A construtora vai inaugurar em 2010 um empreendimento de duas torres com apartamentos de 560 metros quadrados e preço de R\$ 1,2 milhão na região do Ecoville, em Curitiba. O diretor comercial diz que sentiu uma mudança no ritmo de vendas. “Vendemos 100% da primeira torre antes da crise. A segunda está 50% vendida. Sabemos que há renda e demanda. A questão é que a decisão de compra foi adiada”, afirma. Por conta desse cenário, a construtora preferiu mudar o perfil de um edifício de alto padrão que seria lançado no bairro Cabral. “Decidimos transformar o projeto em imóveis comerciais até que o mercado de alta renda volte ao ritmo normal”, afirma.

Na concessionária Audi Munich, que comercializa carros com preços de R\$ 98 mil a R\$ 620 mil, as vendas estão 6% abaixo do esperado – que era de 15 veículos por mês –, segundo o gerente geral, Sandro Amaro Maestrelli. Ele diz que houve um esforço maior para vendas esse ano. “Além de lançamentos e promoções, tivemos a ajuda da redução do IPI”, acrescenta. “Foi um semestre bom, mas esperamos uma melhora” diz.

Para Andréa El Omeiri, uma das sócias da Bazaar Fashion, loja multimarca de grifes voltada para a classe A, a consumidora da alta renda não deixou de comprar, mas mudou o perfil. “A cliente passou a parcelar mais a compra e pedir desconto para a compra à vista.” De acordo com Irit Czerny, proprietária da Lafort, a crise gerou uma espécie de “medo moral de gastar” por parte do consumidor de maior poder aquisitivo. “Tivemos que apelar para promoções, liquidações antecipadas e para redução de preços e margens”, conclui. (CR)

### Famílias adiam viagens e compra de imóveis

O investidor Ricardo Carvalho, de 34 anos, viu seu rendimento encolher 30% com perdas no mercado de ações. Para conseguir manter as contas em dia e ainda guardar dinheiro para possíveis dificuldades, ele tomou uma série de medidas.

Enquanto isso, a classe C, na mesma base de comparação, teve aumento de 3,9% na renda média individual, subindo de R\$ 625 para R\$ 649. De acordo com Neri, parte desse ganho vem do reajuste do salário mínimo. “É muito comum em famílias de classe média que um dos membros tenha rendimento vinculado a ele”, afirma.

A classe média chegou a levar um tombo no início do ano – com redução de participação no bolo da população brasileira –, mas vem se recuperando. No acumulado entre setembro do ano passado e abril, a classe média está estável, com aumento de 0,8%. No total da população continua a representar a maioria, com 52,72%. “O problema é que a crise interrompe justamente o fluxo de ascensão social, com menos gente da D migrando para a C. Em termos de tamanho, a classe média se mantém em termos de participação porque mais pessoas vão cair da B para C”, afirma.

O estudo da FGV também mostra que já há uma migração de pessoas da classe C para as camadas C e D, que cresceram em tamanho da crise, passando a representar, respectivamente, 13,97% e 18,92% da população.

Segundo o professor Marcio Cruz, do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR), os

extremos da pirâmide – as classes A/B e D/E – ficaram mais vulneráveis na crise. As primeiras porque tiveram perda de renda, com prejuízos em aplicações financeiras. E as últimas porque são as mais atingidas pelo desemprego, principalmente na indústria de transformação.

Mas ricos e pobres reagem de maneira diferente diante das perdas provocadas pela turbulência econômica. “As classes de maior poder aquisitivo têm mais gordura para queimar, portanto não reduzem o consumo imediatamente quando perdem renda. Já os mais pobres são obrigados a cortar gastos, porque não têm poupança”, acrescenta.

Para o consultor em finanças Raphael Cordeiro, a percepção de “perda de patrimônio” entre os mais ricos, no entanto, provoca cautela e adiamento de compras. “O consumo está ligado à confiança no futuro e à sensação de riqueza”.