

ECONOMIA | MERCADO FINANCEIRO E DESEMPREGO AFETAM RICOS E POBRES

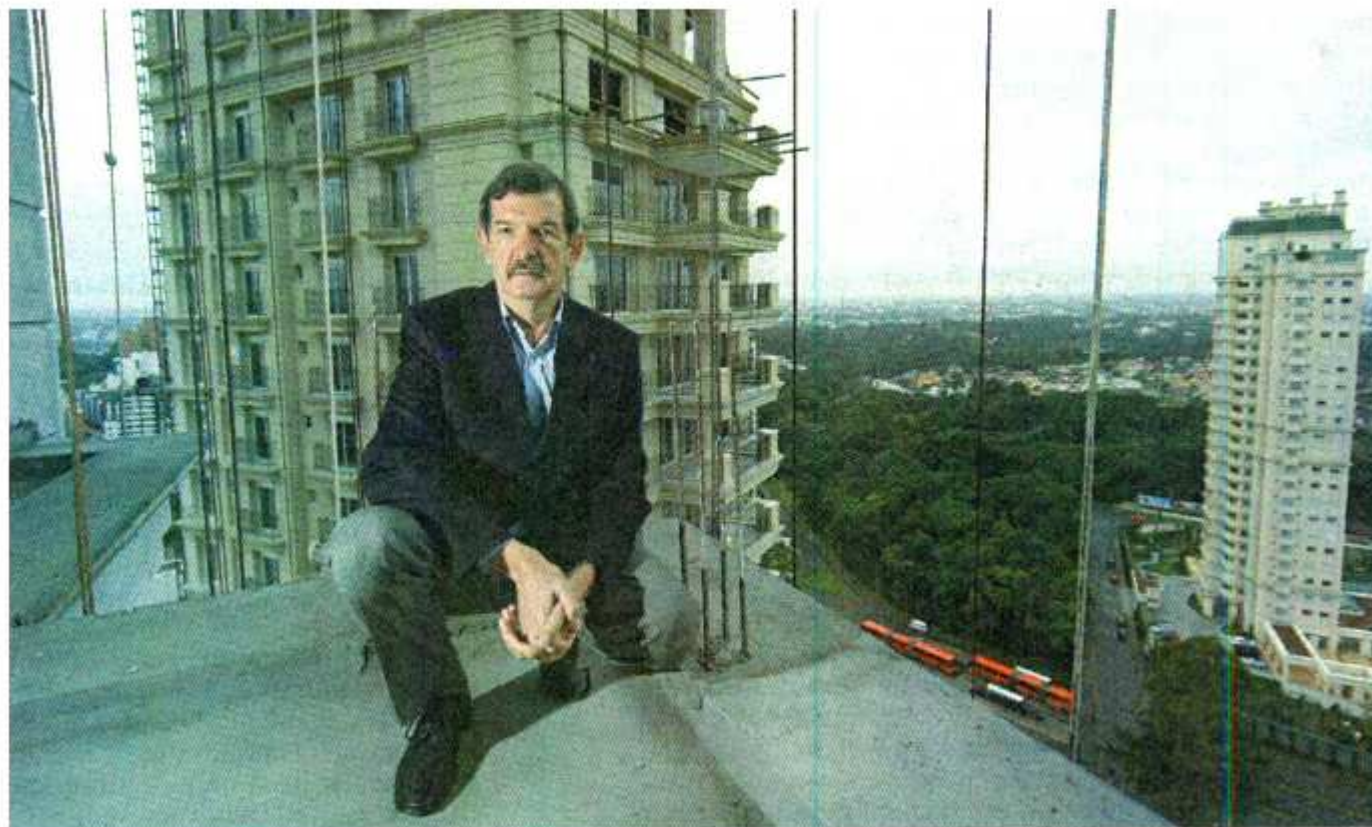
Tombo na renda

Nada de trocar o carro ou comprar por impulso; corte na tevê a cabo e economia de energia. São algumas das medidas tomadas por quem sentiu no bolso os efeitos da crise. Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas mostra queda de 8,7% na renda média das classes A e B. Símbolo do cres-

cimento econômico nos últimos anos, a classe C ficou estável, mas já há registro de migração para as faixas D e E. "O problema é que a crise interrompe justamente o fluxo de ascensão social", afirma o economista Marcelo Cortes Neri, responsável pela pesquisa. **Páginas 17 e 18**

1,6 milhão de pessoas

migraram da classe C para as D e E no ano passado, conforme estudo da financeira Cetelem e do Instituto Ipsos. Em 2007, 86,2 milhões de brasileiros pertenciam à classe C, número que caiu para 84,6 milhões em 2008.



Erlon Ribeiro, diretor de construtora especializada em imóveis para a alta renda: "Alguns clientes adiaram o projeto de comprar um novo imóvel".

Ricos perdem renda com a crise

Rendimento médio do indivíduo das classes A e B caiu 8,7%, para R\$ 2.407. Os mais pobres, por sua vez, foram afetados pelo aumento no desemprego

Cristina Rios

■ 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 indi-

vidual 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. AFGV 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.

Depois de crescer 35% entre 2003 e setembro de 2008, a participação das classes A e B já caiu 6,8% segundo a FGV, para 14,38% da população em abril. "Ainda assim elas concentram 55% da renda do país", diz.

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 re-

Ricos perdem renda com a crise

Rendimento médio do indivíduo das classes A e B caiu 8,7%, para R\$ 2.407. Os mais pobres, por sua vez, foram afetados pelo aumento no desemprego

Cristina Rios

■ 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 indi-

vidual 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. AFGV 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.

Depois de crescer 35% entre 2003 e setembro de 2008, a participação das classes A e B já caiu 6,8% segundo a FGV, para 14,38% da população em abril. "Ainda assim elas concentram 55% da renda do país", diz.

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 re-

INTERATIVIDADE

Sua renda foi atingida de alguma maneira pela crise econômica mundial?

escreva para

leitor@gazetadopovo.com.br

As cartas selecionadas serão publicadas na Coluna do Leitor.

presentar 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”.

Construtoras e concessionárias sentem mudança

■ 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)

Leia mais na página 18.

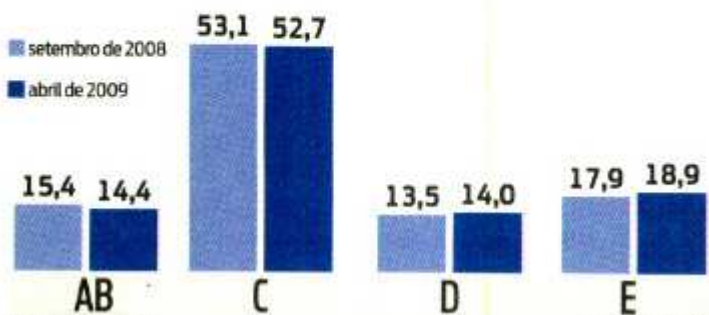
MUDANÇA DE RUMO

Com a crise, as classes A e B foram as que mais perderam participação. Em compensação, as faixas mais pobres cresceram

Varição acumulada das classes sociais



Divisão sobre o total da população brasileira

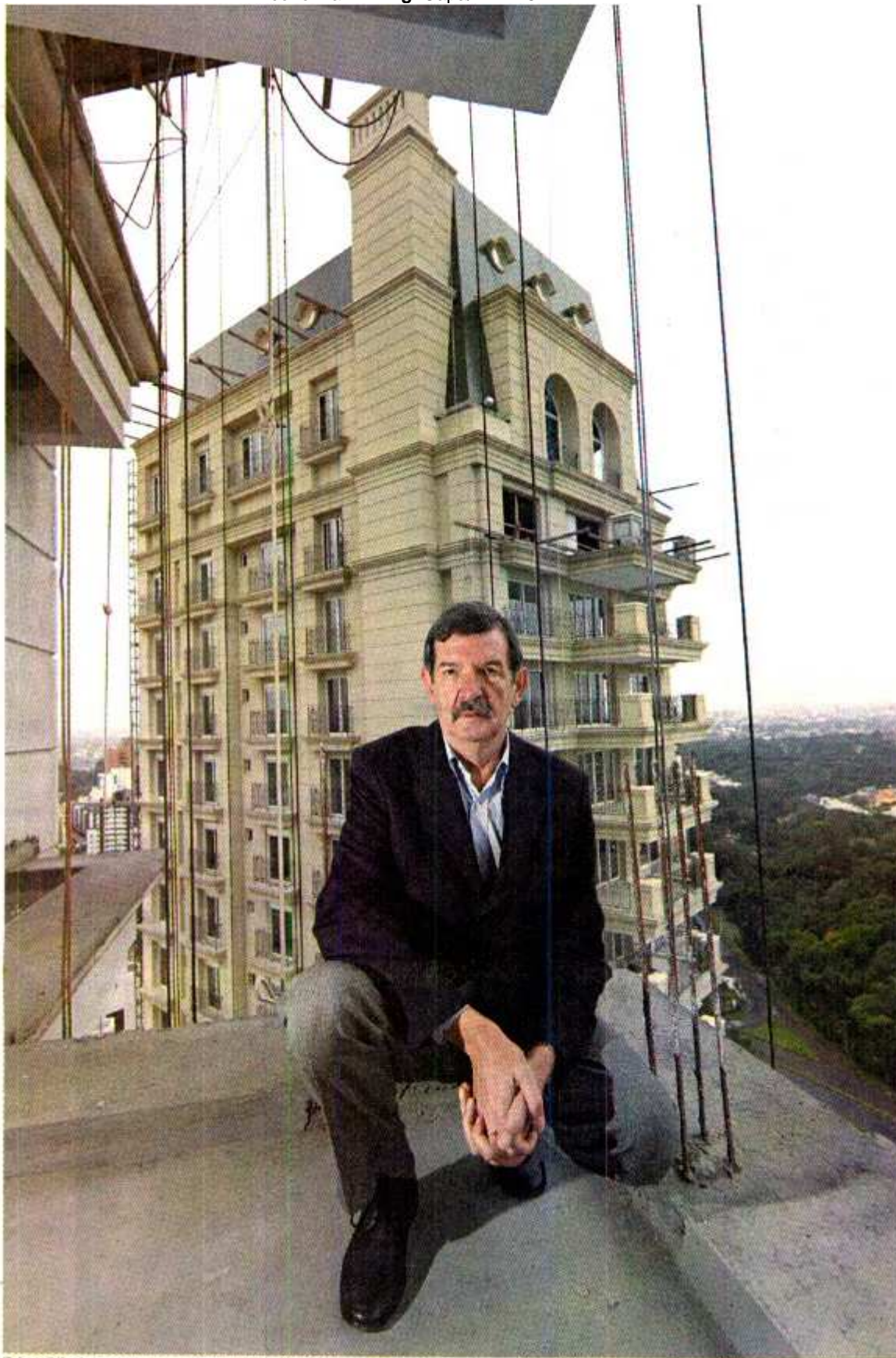


Fonte: CPS/IBRE/FSV/IBGE.

Infografia: Gazeta do Povo

“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.”

Marcio Cruz, professor do Departamento de Economia da UFPR.



Erlon Ribeiro conta que houve queda de 30% na venda de apartamentos voltados para a classe alta.

Classes sociais

Famílias adiam viagens e compra de imóveis

Com as perdas acumuladas desde setembro do ano passado, investidores passaram a cortar despesas supérfluas e a economizar nos gastos diários

Cristina Rios e Anelize Salvagni Pereira, especial para a Gazeta do Povo

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. Carvalho desistiu de trocar os seus dois carros em 2009 e adiou a compra de um imóvel que pretendia adquirir como investimento.

"Preferi ficar com esse dinheiro por que a gente ainda não sabe o que vem pela frente", enfatizou.

A família do investidor também tem feito economia nos gastos do cotidiano: cortou gastos com a tevê a cabo, passou a economizar energia e trocou a empregada doméstica registrada por uma diarista. As compras do mês e o lazer também foram revistos. "Agora compramos só aquilo que precisamos, acabaram as compras por impulso. Idas a restaurantes e viagens também diminuíram bastante. Não é que a gente não possa fazer essas coisas, mas vale a pena ter mais cuidado", afirma.

Com a instabilidade no mercado de ações gerada pela crise econômica global, o investidor Roberto Arioli, de 36 anos, sentiu uma queda de 50% na renda. Assim como Carvalho, ele preferiu não revelar quanto ganha por mês. "A redução não trouxe problemas para o dia a dia. O essencial como alimentação e saúde foi mantido. Mas está mais difícil fazer com que o meu patrimônio cresça", diz ele, que



Ricardo Carvalho com a esposa, Eliana, e o filho Bruno: renda 30% menor.

reduziu seus investimentos na bolsa de valores.

Arioli afirma ainda que cortou despesas supérfluas. "Estou

desde o ano passado adiando viagens ao exterior. Eu até tenho as milhas, mas não adianta ter só a passagem. Além disso estou eco-

nomizando também quando saio na noite”, ressaltou. No ano passado, antes do início da crise, ele trocou seus dois veículos. “Se eu soubesse que a crise viria com essa força, teria trocado apenas um dos carros”, ponderou.

Planos mantidos

Mas nem todas as famílias estão cortando gastos. O empresário Roberto Oliveira, de 53 anos, dono da Exal Alimentação e investidor em ações, diz que sua carteira na bolsa perdeu mais de 30% do valor com a crise, mas mesmo assim ele manteve seus planos. “Eu não perdi dinheiro porque eu não realizei o prejuízo. Pelo contrário, estou usando o momento de baixa para comprar mais papéis”, diz. Ele conta que negociou a prorrogação do prazo de pagamento de um imóvel novo que comprou na planta para que sobre mais dinheiro para aplicar na bolsa. “Ampliei o prazo de pagamento do imóvel 26 para 36 meses. O mercado acionário potencial tem um grande potencial de crescimento”, afirma.

CONSOLIDAÇÃO

Classe C para de crescer

Depois de engordar nos últimos anos, com a ascensão social das camadas mais pobres da população, a classe C parou de crescer em 2008, segundo estudo da Cetelem, financeira do grupo francês BNP Paribas, em conjunto com o Instituto Ipsos. “Trata-se da consolidação da classe C como principal faixa da população brasileira. É um processo natural. Após o crescimento forte há um período de estabilidade”, diz Marcos Etchegoyen, vice-presidente do Cetelem, que não atribui diretamente esse resultado à crise econômica iniciada em setembro do ano passado. “Em algum momento a classe C iria parar de crescer”, diz.

Segundo a pesquisa, a classe C fechou 2008 com

45% da população brasileira, ou cerca de 84,6 milhões de pessoas. O número é próximo ao registrado em 2007, quando esse grupo tinha 46% da população (86,2 milhões de pessoas).

No ano passado, porém, houve uma migração de 1,6 milhão de pessoas para as faixas D e E. Em 2008, essas duas classes somavam 40% da população, ou cerca de 75,8 milhões de pessoas. Em 2007, o grupo representava 3 milhões de pessoas a menos.

Critério diferente

A Cetelem usa critérios diferentes dos da Fundação Getúlio Vargas (FGV) para definir as escalas sociais. Os conceitos de classe social empregados na pesquisa são os definidos pelo Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB), que estima o poder de compra dos indivíduos e famílias urbanas e é fornecido pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (Abep). Segundo

esse metodologia, as classes são divididas por renda familiar com ganho médio mensal de R\$ 2.586 (classes A e B), R\$ 1.201 (classe C) e R\$ 650 (classes D e E).

Mudança no consumo

Na média, a renda familiar no Brasil alcançou R\$ 1.162 em 2008, contra R\$ 1.047 em 2007. Apesar dos ganhos, no entanto, houve mudanças no comportamento do consumidor. A pesquisa, que foi realizada em dezembro do ano passado, mostra que a intenção de compra de celular entre as famílias foi reduzida de 24% para 21%, e de computador de 20% para 17% entre 2007 e 2008. “Em um momento de crise, o consumidor tende a postergar a compra, com receio de perder o emprego ou a renda”, afirma Etchegoyen. Para o professor de pós-graduação em planejamento estratégico do FAE Centro Universitário, José Eduardo Nasser, no entanto, o ânimo do consumidor tem sido favorecido pela retomada do crédito e as desonerações concedidas pelo governo, como a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para automóveis, eletrodomésticos de linha branca e material de construção. **(CR)**