

## Comércio se renova e as grandes redes chegam aos bairros

(Não Assinado)

É o poder de compra da classe C que atrai empresas com produtos da chamada linha branca e eletroeletrônicos aos comércios locais

No Recife, os shoppings e o centro da cidade já não são os únicos lugares onde é possível encontrar produtos como eletrodomésticos e móveis. O comércio está se renovando e as grandes redes chegaram aos bairros. É o poder de compra da classe C.

No bairro de Água Fria, Zona Norte do Recife, as lojas oferecem produtos que antes só eram vendidos no centro da cidade ou nos shoppings. O mesmo acontece em Casa Amarela, também na Zona Norte, onde o consumidor encontra diversas lojas que vendem geladeiras, fogões, máquinas de lavar, televisores, aparelhos de som.

O economista José Fernandes confirma: o consumo entre as classes que ganham menos está em alta. “A explicação está na oferta de crédito, no aumento da massa salarial e no poder compra desses novos consumidores”, disse (foto 4).

O auxiliar de produção Antônio da Silva Júnior decidiu: este mês vai se dar um presente: um aparelho de som novo. “Esse mês sobrou um dinheiro e resolvi investir no meu lazer, sempre que tiver condições, vou investir nisso”, falou.

Com um pouco mais de dinheiro no bolso, as pessoas que fazem parte da classe C estão aproveitando para trocar os produtos antigos por novos. A maior parte das vendas é à vista.

Se o valor da parcela couber no orçamento, dificilmente o consumidor vai pra casa sem fazer a compra. “A gente faz de tudo para o cliente levar. Parcela em 12 vezes no cartão e, se for no cartão da loja, pode ser em até 17 vezes”, informou o gerente de loja Luís Apolônio.

De acordo com pesquisa da Fundação Getúlio Vargas, as classes A e B são compostas por quem ganha mais de R\$ 4.800 por mês. Faz parte da classe C, quem recebe entre R\$ 1.115 e R\$ 4.800. Já na classe D, estão as pessoas que ganham entre R\$ 804 e R\$ 1.115. Já a classe E se resume a quem ganha até R\$ 804.

O superintendente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Recife, Hugo Philipsen, diz que “as grandes redes, com produtos da chamada linha branca e eletroeletrônicos, chegaram de vez ao comércio dos bairros” (foto 5).

Vandecy e Joab Augusto economizaram e vieram à loja dispostos a levar pra casa um fogão novo. “Sonhamos com isso faz mais ou menos dois anos”, disse ele. “Depende das condições da loja e da gente”, respondeu o marido.

Se a economia seguir favorável, todo esse pessoal vai continuar comprando.