

ECONOMIA

Quando o Brasil **CRESCER...**

Economia - Brasil

TRABALHADORES QUE NUNCA TIVERAM CHANCE DE COMPRAR TORNAM-SE CONSUMIDORES ÁVIDOS E ESTIMULAM A PRODUÇÃO

# A NOVA CLASSE SOCIAL

VICENTE NUNES  
E EDNA SIMÃO

DA EQUIPE DO CORREIO

A primeira coisa que o segurança Sílvio Henrique Severino, 34 anos, disse à mulher, Marisa, 34, quando eles cometeram “a ousadia” de, há quatro anos, comprar uma geladeira de duas portas foi: “Na pior da hipótese, se tudo der errado, temos a geladeira para vender”. Os anos se passaram e não só a geladeira se manteve com o casal, como muitos outros bens foram incorporados ao patrimônio dos dois. O mais vistoso deles, a casa arrematada há dois anos e que está sendo reformada para se tornar um palacete para os filhos Pedro, 6, e Gustavo, 4. “São três quartos, um deles suíte, dois banheiros, sala ampla, cozinha. Ah, e na garagem, um carro comprado em 36 prestações”, lista Severino, com o orgulho ostentado em cada item. “Subi na vida. E tenho certeza de que a de meus filhos será melhor ainda.”

Para quem sempre viveu de favores — primeiro morando na casa de uma cunhada, logo quando se casou, há 10 anos, depois, em um apartamento emprestado pela sogra — o segurança se diz no paraíso. “Não dá nem para reclamar, mesmo com as dificuldades que nos cercam no dia-a-dia”, afirma. Além do emprego, que lhe garante quase R\$ 2 mil por mês, ele decidiu se aventurar como

empresário. Há um ano e meio, montou um sistema de prestação de serviços caseiros, como reformas. De início, nos dias de folga, ele mesmo botou a mão na massa para engordar a renda da família. Mas o negócio deu tão certo, que precisou contratar ajudantes. Hoje, são 10 — muitos deles estavam nas estatísticas de desemprego havia anos. “E o que está impulsionando meu negócio é o aquecimento da construção civil. Quem pode, constrói sua casinha. Quem está mais apertado, dá um jeito de melhorar a moradia”, conta.

A vida da família de Severino ganhou outro impulso. Marisa passou em um concurso para professora da rede pública do Distrito Federal. “Foi o nosso salto para a classe média. Juntos, faturamos R\$ 3,8 mil”, contabiliza o segurança. A ascensão social de Sílvio, da mulher e dos dois filhos faz parte de um movimento que há anos não se via no Brasil. “Desde 2003, pelo menos 20 milhões de pessoas migraram das classes D e E para a C”, afirma o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles. “Foi como se, nesse período, o Brasil agregasse um mercado consumidor do tamanho do da Espanha”, acrescenta Laurent Bendavid, diretor de Mercadoria Alimentar do Carrefour.

**Inflação e renda**

A melhoria das condições de vida da população de menor poder aquisiti-

Gustavo Moreno/Especial para o CB



SÍLVIO SEVERINO E OS FILHOS: AVENTURA COMEÇOU COM UMA GELADEIRA

vo é tão visível, afirma Marcelo Maia Araújo, vice-presidente das Lojas Maia, uma das principais redes de eletrodomésticos do Nordeste, que as vendas da empresa vêm crescendo entre 30% e 40% ao ano. “Está havendo uma revolução no mercado consumidor”, acredita. E são muitas as razões para justificar tal processo. A começar pelo controle da inflação. “Nada favorece mais a população de menor poder aquisitivo do que a estabilidade de preços”, ressalta o economista Carlos Thadeu Filho, um estudioso do assunto. “O controle da inflação democratiza o consumo. E é isso que estamos vendo acontecer no Brasil”, emenda Tomás Goulart, economista da Modal Asset Mangement.

O controle da inflação eleva a renda dos trabalhadores e o mercado de consumo ganha impulso. Com as vendas aquecidas, a indústria se sente motivada a investir no aumento da produção. Esses investimentos resultam em mais emprego, que vão gerar mais renda. “É exatamente o que estamos vendo hoje”, diz o coordenador de Política Econômica da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Flávio Castello Branco. “O nível de confiança dos empresários no futuro da economia está altíssimo”, acrescenta. O mesmo se vê no comércio. “Vamos investir R\$ 3 bilhões no Brasil entre 2008 e 2010, para a abertura de 70 lojas”, enfatiza o presidente do Carrefour Jean-Marc Fuego.