 DF - Comércio

Vendas caem e ACDF teme recessão

Lindberg critica altas taxas de juros e já prevê o desemprego

FOTOS: FRANCISCO GUALBERTO

Cessado o surto nacional de consumismo propiciado pelo Plano Cruzado, mesmo na época dos seus estertores finais — os meses de novembro a janeiro —, os empresários do comércio lidam agora com o pesadelo da recessão, retratado na retração das vendas e superdimensionado graças à indecisão do Governo em definir sua nova política econômica.

O diagnóstico é do presidente da Associação Comercial (Acof), Lindberg Aziz Cury, que admite como conseqüência de curto prazo a possibilidade de surgimento "de um grave problema social, o desemprego. Houve uma queda violenta nas vendas do comércio", revela o empresário. "Além de ser essa uma época normal de retração, porque as pessoas saem de férias, temos um complicador: as altas taxas de juros cobrados por bancos e financeiras, que invalidam as compras a prazo, principalmente de bens duráveis e eletrodomésticos, dos que não podem comprar à vista".

O elo seguinte da cadeia de receios que assola os empresários do comércio é por demais conclusivo, segundo explica Lindberg: "Sempre que as taxas de juros sobem, ocorre um processo recessivo, com a queda das vendas e a geração de uma onda de desemprego". Ele pondera que a alta das taxas de juros — oscilando entre 16 e 25 por cento ao mês — é agravada pela exigüidade do prazo de financiamento fixado pelo Governo — apenas quatro meses.

Lindberg: juros inviáveis

O empresário evita prognósticos sobre quanto tempo mais o comércio pode enfrentar a onda da recessão sem apelar para as demissões, embora observa que o conflito instaurado nos setores do Governo responsáveis pela política econômica inflaciona as probabilidades de que isso venha a ocorrer a curto prazo:

— Na medida em que demoramos a ter soluções que venham a equilibrar a economia, fortalece-se a tendência natural de explosão da recessão e do conseqüente problema das demissões — disse.

O presidente da Associação Comercial também prefere não tecer palpites sobre o alcance da possível onda de demissões. Para ele, ainda é hora de esperar medidas governamentais que corrijam o desgoverno da economia, oriundo, acrescenta, de erros na condução do próprio Plano Cruzado:

— O Governo demorou demais a promover o realinhamento de preços. O Plano Cruzado foi a maior inovação econômica ocorrida no País. Nós entendemos, no entanto, que o plano deveria ser encarado como uma trégua. Quando o Governo tinha o apoio maciço da população, havia inclusive condições psicológicas de autorizar aumentos nos preços de produtos que estavam mais visivelmente defasados, corrigindo as distorções que tentam corrigir agora — acrescentou o empresário.

Lindberg cobra do Governo medidas que proporcionem queda substancial nas taxas de juros, de modo a recompor ao menos parcialmente o poder de compra do consumidor e, um realinhamento mais amplo nos preços de muitos produtos "que ainda estão defasados. Somente assim poderemos recompor completamente os estoques e oferecer mais opções de compra ao consumidor, além do que, o Governo estaria demonstrando, com essa medida, que tem controle da situação".

As medidas saneadoras, enfatiza o presidente da Associação Comercial, poderiam, assim, formar um conjunto de decisões que "implicaria na definição de uma política econômica, gerando mais tranqüilidade para a população e permitindo que as empresas possam programar seus investimentos sabendo claramente como vai a economia do País".

Agora faltam clientes

Entre novembro e janeiro, a ilusão de estabilidade fomentada pelo Plano Cruzado produziu a frustração de não ter com o que gastar os excedentes de renda produzidos pelo congelamento dos preços. Havia dinheiro para as compras, mas os produtos não apareciam. Agora que o Governo decretou sucessivos realinhamentos nos preços e as lojas recompõem seus estoques, já não há mais sobras do banquete para as compras.

O resultado do quase paradoxo é visível nas grandes lojas da cidade: vendedores conversando em grupos de cinco e caixas de braços cruzados, como no setor de móveis, eletrodomésticos e congêneres da loja do Jumbo no Conjunto Nacional. Os reajustes acarretados pelo realinhamento dos preços e as taxas de juros elevadas proíbem compras a vista ou a prazo.

Vendedores e gerentes não disfarçam suas frustrações ou preocupações. "As vendas caíram demais, do fim do ano para cá", afirma Deci Oliveira Lima, gerente do Ponto Frio do Conjunto Nacional. "Os estoques já estão sendo recompostos, temos mercadoria chegando todas as semanas, mas os compradores sumiram. Nós tivemos uma queda de cerca de 100 por cento nas vendas".

Deci confirma que as taxas de juros e os preços realinhados fulminaram o poder de compra dos consumidores, submetendo-os a uma espécie de choque: "Os clientes estavam habituados aos preços congelados. De imediato, esses preços subiram até 100 por cento, com o realinhamento, o que elimina a possibilidade de a maioria comprar o que deseja".

Ele também confirma que as taxas de juros afugentam os que ainda poderiam bancar compras a crédito. Para adquirir uma geladeira Consul de 280 litros, o consumidor desembolsa de imediato Cz$ 5 mil 400 ou se submete às taxas de juros das financeiras para o financiamento em quatro meses: "Para um financiamento desses, o cliente teria que pagar pelo menos 80 por cento de juros", afirma Deci.

O gerente do Ponto Frio e Antônio Agostinho da Silva, que ocupa função idêntica na Onogás do CNB, acreditam, contudo, que a retração do consumo é um fenômeno passageiro. Agostinho vai mais longe na sua compulsão otimista e assegura que a queda nas vendas não é tão drástica quanto se pensa: "Houve uma redução, sim, mas só até janeiro. Agora em fevereiro, as coisas tendem já a voltar ao normal".

Ele diz que as lacunas nos estoques começam a ser eliminadas e admite que as taxas de juros "são um complicador". Para comprar, por exemplo, um televisor Sharp de 14 polegadas na Onogás, o cliente terá que desembolsar Cz$ 13 mil ou submeter-se à sangria das financeiras, "que cobram juros de mais ou menos 22 por cento ao mês, para financiamento em quatro meses. Ninguém passa desse prazo", afiança Agostinho.

Os eletrodomésticos são os que mais foram atingidos

Taguatinga já fecha lojas

"Os juros altos, aliados à diminuição das vendas e a cobrança de todos os serviços bancários, poderão levar 10 por cento das empresas de Taguatinga à falência até o final deste mês". A afirmação foi feita ontem pelo diretor Social da Associação Comercial e Industrial de Taguatinga (Acit), Jesus Basteli. Preocupada com a atual situação das empresas daquela satélite, a diretoria da Acit realizou reunião ontem à noite com todos os associados para discutir a questão.

Uma das grandes revoltas dos empresários de Taguatinga se refere aos descontos das duplicatas. Basteli explicou que os bancos não estão aceitando trocar as duplicatas porque os descontos são tabelados pelo Banco Central a juros baixos. "Os bancos estão se negando a descontar as duplicatas. Eles estão emprestando o dinheiro equivalente ao valor da duplicata a juros que variam de 27 a 31 por cento. É um assalto", disse Basteli. Segundo ele, é principalmente em conseqüência desta cobrança de juros que 750 empresas estão falindo em Taguatinga.

A situação só pode vir a melhorar, de acordo com Basteli, se baixarem os juros ou se o Governo der mais incentivos fiscais às micro e médias empresas ou, ainda, se os juros forem subsidiados. Caso contrário, o problema vai se agravar muito mais.

Atualmente não existe, em Taguatinga, uma única empresa apresentando lucro líquido de 10 por cento ao mês. As vendas diminuiram cerca de 40 por cento sem computar a inflação.