

# Juros altos prejudicam os comerciantes do DF

Os comerciantes de roupas e eletrodomésticos estão encontrando dificuldades para as vendas, a partir da alta dos juros cobrados no mercado financeiro. Nas Casas Pernambucanas, Eugênio Paccelli, chefe de departamento garante que o aumento das taxas põe em cheque o desejo de compra, o que consequentemente provoca uma redução da procura.

José Caetano, gerente do crediário afirma que a queda das compras à crédito caíram em 70%, tendo em vista os juros de mais de 20% ao mês. Anteriormente uma média de 200 clientes procuravam por esta modalidade de financiamento, e hoje, apenas 70 o fazem por dia. No setor de eletrodomésticos o abastecimento ainda não está normalizado, e faltam mercadorias como TVs, geladeiras, fogões e freezers. As Pernambucanas estão vendendo bem no setor de roupas, mas isto devido à liquidação promovida, pois se não fosse isto, os gerentes concluiriam que estariam passando por uma situação de aperto.

O Ponto Frio, depois do realinhamento de preços reduziu o seu movimento em quase 100%. A afirmação é do gerente Oliveira Lima, que deu o exemplo do que ocorre com as geladeiras: com o preço antigo de Cz\$ 2.720,00, 100 clientes procuravam o estabelecimento por dia. Hoje, fixadas em Cz\$ 5.411,00, apenas 10 o fazem. Isto sem contar com os altos juros, que no dia de ontem estavam na faixa de 18% ao mês.

Samir Azar, proprietário da King George, no Conjunto Nacional, disse que o movimento de sua loja de confecções caiu em torno de 60 a 70%, após o aumento dos juros. "Nós não cobramos juros do cliente, mas pagamos ao fabricante uma taxa em torno de 29,50% ao mês", garante ele ao esclarecer, que ao final o repasse ao consumidor é inevitável. Duas prestações sem juros, para uma clientela A e B não são o suficiente para inibir o consumo.

Ja na Casa José Silva, o gerente Edson Arantes declarou que o movimento não sofreu alterações. Ele acrescentou ainda, que esta sistemática de altos juros é muito recente, não tendo parâmetros para conclusões imediatas. Ressaltando possuir uma clientela de maior poder aquisitivo, Edson mantém o sistema de dois pagamentos sem juros, ou três pagamentos, a juros de 7,9% ao mês, segundo ele o menor do mercado. Os usuários de cartões de créditos continuam a comprar, sem que nada tenha sido percebido em relação a qualquer contenção.

## Alguns produtos já aparecem no mercado

O realinhamento de preços, em vigor há uma semana, já propicia a volta de alguns produtos básicos às prateleiras dos supermercados, como os ovos e a carne. Contudo, a normalidade ainda está longe de ser alcançada, visto que os juros altos dificultam as negociações entre os comerciantes. A carne, desde que teve seus preços liberados, está disponível ao consumidor, mas os produtos que dependam dos prazos fixados pela portaria 25, de 9 de fevereiro, que determinou o realinhamento, sofrem pressões por parte dos fornecedores, com forte notação de água.

Os ovos, como os demais produtos perecíveis, contam com 30 dias de prazo para serem pagos ao fornecedor. Porém, a gerência do Slavieiro afirma não ter o produto no estabelecimento, porque não aceita pagar em 10 dias, conforme imposição feita. Há uma divergência entre os supermercados, onde uns defendem o direito conferido pela portaria, e outros, em nome da concorrência, não exitam em diminuir o prazo de pagamento pra contar com o produto nas prateleiras.

No Jumbo os ovos já estão sendo comercializados, com expectativas de nova remessa; mas, a confirmação da regularização do produto ainda é aguardada, bem como a do frango e da manteiga. No Panelão, que conta com um estoque razoável de ovos, o problema dos juros altos e do aperto para fornecedor é levantado. O arroz e o feijão não sofrem problemas por hora, mas no Slavieiro os juros voltam a ser questionados, em previsão a futuras dificuldades com os cereais.

Para o gerente proprietário do Panelão, Edgar Ribeiro, os juros altos anulam o realinhamento de preços, pois dificultam a compra de mercadorias, já que os fornecedores passam suas horas ocupados com cálculos de como pagar um alto percentual sobre os descontos das duplicatas.

No Jumbo, a gerência é otimista ao afirmar que a normalidade acontecerá mais dia, menos dia, pois nada é tão estimulante para o empresário como a manipulação do preço. Sendo assim, a indústria volta a produzir, determinando o escoamento do mercado.

As filias da carne estavam repletas de pacientes consumidores, que não reclamavam a demora no atendimento. A única reclamação ouvida foi de quem queria, no Jumbo, comprar carne de segunda, e era obrigado a comprar de primeira, a única opção oferecida na tarde de ontem. O Panelão do Venâncio 3.000 trabalhava com os dois tipos de carne e o Slavieiro apenas com a de primeira, que é a consumida por sua clientela.

## Tabela de preços

CARNE	Jumbo	Panelão	Slavieiro
File	85,00	70,00	85,00
Contra filé	70,00	56,00	70,00
Alcatra	70,00	56,00	70,00
Coxão mole	62,00	55,00	62,00
Coxão duro	58,00	54,00	58,00
Lagarto	66,00	55,00	66,00
Patinho	58,00	54,00	62,00
Maminha	70,00	56,00	—
Músculo	50,00	32,00	50,00
Acém	40,00	39,50	—
Paleta	41,00	39,50	—
Peito	35,00	35,00	—
Capa de filé	40,00	35,00	41,00
Costela	30,00	—	—
Carne com osso	30,00	—	—