

Comércio tem mais um mês de queda nas vendas

DF-4

Fevereiro foi mais um mês de queda nas vendas dos comerciantes — a Federação do Comércio do DF (Fecomércio) registrou o índice de menos 7,88% em relação a janeiro —, com muitos comportamentos atípicos do mercado, causados pela crise cambial. Entre eles, o salto na venda à vista de produtos de alto valor, como carros e computadores, pelo receio dos consumidores em pagar prestações com altos juros. Outro exemplo são os pouco estoques feitos pelo comércio, em função dos reajustes abusivos da indústria.

O ano passado foi péssimo para o comércio, mas ainda assim fevereiro deste ano foi pior do que o mesmo período de 98 — quando houve queda de 5,65% nas vendas. Os setores mais atingidos em fevereiro foram, segundo a Pesquisa Conjuntural da Fecomércio, as concessionárias e lojas de informática, cujo efeito da desvalorização do real foi quase imediato.

Os computadores são totalmente importados, enquanto os veículos nacionais têm alguns componentes estrangeiros importantes, causando elevação de preços e fuga da clientela. As vendas de computadores e similares caíram 19,3%, enquanto as de carros, 18,8%.

“É preocupante, porque o setor de informática é um dos mais importantes para Brasília. Isso aconteceu pela indefinição de preços causada pela flutuação do dólar. Ninguém compra porque não sabe como vai ficar”, afirmou Sérgio Koffes, presidente da Fecomércio. Ele ressaltou que, especificamente para carros zero, as vendas de

automóveis caíram 28%. O índice só ficou em 18,8% pelo expressivo aumento na venda de carros usados, que compensou parcialmente o mau desempenho dos novos.

Além de ter consumido menos, os brasilienses também buscaram formas de fugir dos juros astronômicos e do risco das prestações. Em janeiro, os pagamentos à vista de carros novos correspondiam a 8,3% das vendas do produto. Em fevereiro, saltaram para 64%. Em compensação, as vendas financiadas despencaram de 59,7% para 5,1%. No caso das bebidas, cujo aumento médio de preços foi de 5,92%, os cheques pré-datados passaram de 35% para 11,7% dos pagamentos.

Outro fenômeno atípico do comércio foi a baixa formação de estoques. Os comerciantes compraram menos dos fornecedores por não terem capital de giro — além dos altos juros para financiamentos — e por não aceitarem preços abusivos da indústria. “Quanto mais sobem os juros, menos o comércio compra”, resumiu Koffes, preocupado ainda com os atrasos de pagamento por parte dos consumidores, que passaram de 5,86% em janeiro para 8,70% em fevereiro.

Conforme disse na divulgação da Pesquisa Conjuntural de janeiro, ele prevê um primeiro semestre difícil. “Até julho não há hipótese de melhoria. Não digo que vai haver quebraadeira, mas o empresário tem que ficar atento, controlar seu negócio, cortar despesas”, aconselhou.

RODRIGO LEDO

Repórter do JORNAL DE BRASÍLIA