

ágio cresce e governo se diz impotente

A cobrança de ágio começa a atingir todos os setores da economia. Em São Paulo, motoristas de táxi cobram até 100% a mais por uma corrida de Cz\$ 20. No Rio e em Brasília, os restaurantes têm de pagar a frigoríficos e matadouros de 20% a 30% de ágio para comprarem carne de boi e de frango.

As autoridades responsáveis pela fiscalização dos preços se consideram impotentes para reprimir a cobrança de ágio porque trata-se de uma relação direta entre fornecedores e consumidores. Os economistas alertam que o ágio ameaça o sucesso do plano cruzado e pode gerar uma inflação residual, não computada pelos índices oficiais.

O secretário especial de abastecimento e preços (Seap), José Carlos Braga, informou que amanhã vai conversar, pela primeira vez, com o superintendente da Sunab, Eriksen Madson, sobre o pagamento de ágio. Segundo ele, "estamos apenas identificando os setores onde ocorre. Nenhuma medida foi tomada até agora".

De caminhões a peixes

O plano cruzado acabou com a especulação financeira, fez a economia crescer, obrigou as empresas a enxugar suas despesas e a investir mais. Mas, na medida em que diminuiu o excesso de lucro, por meio do tabelamento e do congelamento, criou, entre os que não se conformam em ganhar um pouco menos, o hábito ilegal de cobrar ágio por tudo o que vendem. Assim, para ter o produto escasso necessário à manutenção de sua atividade, o empresário necessita pagar "por fora" um percentual tão alto que, às vezes, inviabiliza a operação.

A queixa é feita pelos donos de frotas de caminhões, produtores rurais — na hora de comprar um trator —, feirantes que comercializam peixes, donos de supermercados e de açougueiros, em relação à carne bovina, suína e de frango, e fabricantes de calçados de couro, que só conseguem adquirir a matéria-prima se pagar 70% a mais do que o preço congelado. E o problema, é claro, também atinge o consumidor final que, além de ficar na fila de espera, também paga ágio, por exemplo, na hora de comprar um carro novo.

No mercado de caminhões, um modelo pesado custa, em média, 50% a mais do que o preço de tabela, cobrado pelas revendedoras autorizadas. Thiers Fatore Costa, presidente da Associação Nacional dos Transportadores Rodoviários de Carga (NTC), assegura: "Quem quiser comprar um caminhão e não dispuser de tempo para esperar de nove meses a um ano (o prazo médio atual), tem de desembolsar de Cz\$ 200 mil a Cz\$ 300 mil a mais do que o preço de mercado" (da ordem de Cz\$ 600 mil).

O próprio Thiers Costa fez uma encomenda de 60 caminhões no final do ano passado e a

empresa já lhe adiantou que só vai receber-lhos no próximo ano. Como no caso do automóvel, Costa garante que há atravessadores entre as concessionárias e o consumidor final. Existe até um termo que os atravessadores — normalmente órfãos da especulação financeira, recém-falecida — usam como eufemismo de ágio "despesas de transferência".

Paulo Toniolo, presidente da Associação Brasileira das Concessionárias Mercedes-Benz, também confirma a cobrança de ágio pelos atravessadores. Ele reivindica do governo a revogação da portaria baixada pela Sunab, que obriga os revendedores a entregar, obrigatoriamente, o produto a quem ocupa o primeiro lugar da fila de espera. O problema é que muitas vezes o mesmo nome aparece em várias listas.

Também é preciso muita coragem e dinheiro para se comprar uma motocicleta, hoje em dia. Arnaldo Del Nero Bressa, presidente da Associação Brasileira de Revendedores Honda, informa que o modelo XLX-250-R, que custa Cz\$ 35 mil no mercado, é comprado pelos especuladores que o revendem por Cz\$ 40 mil a Cz\$ 42 mil.

O presidente do Sindicato da Indústria de Calçados de São Paulo, Sebastião Burbulhan, revela que só compra couro de boi atualmente quem está disposto a pagar até Cz\$ 360 o metro quadrado do produto do tipo anilina, curtido, que teria de ser vendido por Cz\$ 210. "Por isso, somente as indústrias que exportam calçados de couro podem se atrever a pagar um preço tão alto assim", acredita, já que seria impossível absorver diferença e ainda ter lucro.

— Talvez, já que nada se resolve, tenha chegado a hora de haver uma trégua entre o governo e os pecuaristas, para acabar com o problema da carne, do leite e do couro — diz Burbulhan, para quem o melhor e mais rápido caminho é a diminuição do ICM.

Se na maioria dos casos o consumidor consegue encontrar pescado pelo preço congelado (a tabela de São Paulo ainda está sendo elaborada), no Ceasa paulista, o comerciante que quiser levar pescada tem de pagar Cz\$ 22 o quilo, sendo que o preço deveria ser Cz\$ 16. Só paga o preço congelado quem se dispuser a levar tainha ou outro peixe da safra, nas chamadas operações casadas.

E o problema da mussarela se mantém há cerca de 60 dias. Dono de pizzaria só leva a pagar ao atacadista ou industrial Cz\$ 42 o quilo, num total desrespeito à tabela do atacado, que fixou o preço em Cz\$ 36,55. "O problema se agrava quando se sabe que apenas duas indústrias controlam quase 80% do mercado nacional de mussarela: a Monte Carlo e a Miramar", diz um diretor do Sindicato de Hotéis, Bares e Restaurantes de São Paulo, que, também dono de pizzaria, prefere não se identificar e participar do mercado negro, do que ficar sem matéria-prima para atender a seus fregueses.

No caso do frango, a história se repete. Não é mais possível aos supermercados e outros estabelecimentos varejistas encontrar frango congelado por Cz\$ 12,40 ou resfriado por Cz\$ 13, mas somente por Cz\$ 13 e Cz\$ 14, respectivamente.