

Indexação toma conta da economia

Com o cruzado desacreditado, OTN é que domina os negócios

OTAVIO VERÍSSIMO
Da Editoria de Economia

Segundo o dicionário Aurélio, indexação significa o reajuste de um valor em função de índice cuja variação pode ser determinada. Mas de que forma a tão decantada indexação da economia brasileira chega ao consumidor? Via variação da OTN, responderá a maioria dos comerciantes. Afinal, para fazer frente à inflação crescente, a melhor opção é adotar outra moeda que não seja o cruzado e que permita a atualização do caixa, balanços, estoques e até mesmo folha de pagamento.

É evidente que esta indexação atinge todos os setores da economia, desde a produção de matérias-primas até a transformação e comercialização. Mas quanto mais próximo do consumidor, mais disfarçado é o processo. Salvo algumas exceções, os preços dos produtos e serviços aparecem em cruzados, já embutida a própria inflação mais percentuais de lucro.

Para mostrar como ocorre esta indexação fomos buscar o exemplo da Vennus Comércio de Malhas Ltda, empresa brasileira que, em 1982, incorporou a DDS Confeccões, reforçando sua presença no mercado de Brasília.

Segundo Lázaro Marques Neto, sócio-proprietário, não há mais escapatória. "Hoje, a OTN serve como fato orientador do mercado", comenta. "Quem não coloca seus preços diretamente em OTN acaba baseando-se nela. Os fornecedores fixam seus preços em OTN ou dólar e quem não aceita não tem mercadoria. Então, a saída é você absorver estas moedas e, depois, repassá-las em forma de cruzado para o consumidor".

O próprio Lázaro, que atua na confecção e na comercialização de artigos em malha, se diz impotente diante deste processo: "A situação se torna bem mais difícil à medida em que se trabalha com preços cartilizados (determinados por acordo comercial entre empresas produtoras). Já os preços já não variam nem mais de acordo com a OTN ou dólar. Estas moedas servem apenas de indicadores, com os preços ficando em aberto para a data do faturamento".

PROCESSO

No caso da Vennus Comércio de Malhas, os preços estão indexados a partir do fabricante do fio de lycra que detém o monopólio do mercado brasileiro. Seguindo o fio da meada, chega-se a seis fabricantes que, através de consórcios, fabricam os tecidos em lycra e os distribuem às confecções. E é somente nesta terceira fase que entra a DDS Confeccões, produzindo os artigos de ma-

lha e distribuindo-os às lojas.

Em todo o processo, os preços são absorvidos e logo em seguida repassados, seja em OTN ou convertidos em cruzados. E não há distinção para vendas a vista ou a prazo. Verificando as tabelas de preços da DDS Confeccões, é possível perceber que, mesmo em cruzados, elas trazem a variação da OTN embutida. De abril a agosto, esta variação era próxima ao patamar dos 20 por cento, mas para setembro já houve dois reajustes.

Segundo Lázaro Neto, a expectativa era de que a inflação permanecesse na casa dos 20 por cento e, por isso mesmo, os preços de setembro estavam reajustados de acordo com este índice. Mas com a inflação de julho atingindo os 24,04 por cento, houve necessidade de um novo reajuste de mais 10 por cento.

Os preços da tabela, entretanto, não refletem o preço de custo para o lojista. Sobre eles ainda incidem um percentual médio de aproximadamente 30 por cento referente aos custos com representantes de vendas, repasse de ICM e frete. Acrescente-se a tudo isto o próprio lucro do lojista e finalmente temos o preço final ao consumidor.

Evidentemente que também há o interesse da DDS Confeccões em conquistar fatias maiores do mercado e também fazer girar seus produtos com maior facilidade. Assim, para a Vennus Comércio de Malhas, não são repassados os custos adicionais com representação, ICM e frete. Mas que ninguém se iluda: o preço pago no balcão da loja, embora em cruzados, é o resultado da conversão de várias operações feitas à base da OTN.

INFLUÊNCIA

Mas a indexação não aparece apenas no preço dos produtos. Ela também está presente no caixa, nos balanços, nos objetivos de venda e na própria folha de pagamento das empresas. A Vennus, por exemplo, há muito que acompanha seu desenvolvimento no mercado através de gráficos que expressam a quantidade de OTN vendidas ao longo dos meses.

Além disso, os balancezes já expressam o resultado final da conversão inversa do cruzado em OTN. E há mais: a folha de pagamentos é projetada, internamente, em OTN uma vez que os salários dos funcionários se compõem de um fixo mais comissão única de 4 por cento sobre as vendas.

A vantagem, segundo Lázaro Neto, está na facilidade de visualização da real situação das vendas e da própria empresa, "sem que se tenha a falsa impressão de que ganha-se muito enquanto a realidade é outra".

ADAUTO CRUZ



Lázaro: sem escapatória

VARIAÇÃO COMEÇA NA INDÚSTRIA

PRODUTO	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Colant	1.104,00	1.380,00	1.656,00	1.988,00	2.304,00	3.042,00
Biquini	960,00	1.200,00	1.440,00	1.728,00	2.074,00	2.738,00
Conjunto	1.036,00	1.295,00	1.554,00	1.865,00	2.238,00	2.955,00

E CHEGA À LOJA COM TODA FORÇA

PRODUTO	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Colant	1.545,00	1.950,00	2.320,00	2.800,00	3.600,00	3.900,00
Biquini	1.350,00	1.700,00	2.050,00	2.400,00	2.900,00	3.500,00
Conjunto	1.450,00	1.850,00	2.200,00	2.600,00	3.150,00	3.800,00

* Observe-se que a variação mensal, no período de abril a junho, acompanhou a variação da OTN. A partir de julho a variação torna-se um pouco maior, devido a uma expectativa inflacionária maior.