

# Poucas perspectivas

*Con. Brasil*

MARCEL SOLIMEO

\* 6 JAN 1989

**O** mês de dezembro não fez o comércio de São Paulo escapar da crise que enfrentou durante todo o ano passado.

As vendas em 1988 mantiveram-se cerca de dez por cento menores em relação a 1987. No mês de dezembro, houve uma pequena recuperação no movimento, em função das festas natalinas. Mesmo assim, o crescimento oscilou entre três a cinco por cento acima dos níveis verificados em dezembro de 1987.

Numa avaliação global, 1988 foi pior que 1987, ano influenciado pela era do pós-cruzado, quando a crise econômica explodiu com o fim do congelamento. O comércio em 1988 teve registrado baixo faturamento, queda de rentabilidade, pressões de custos por parte dos fornecedores, entre outros problemas. Os lojistas foram tão castigados quanto os assalariados por essa crise econômica.

A queda no poder de compra dos salários foi recorde em 1988. O consumidor ficou o ano inteiro sem dinheiro e, conseqüentemente, só comprou quando teve realmente necessidade de consumir. Isto é, uma pessoa só comprou um novo par de sapatos, quando o velho já não dava mais para ser usado. Este exemplo pode ser aplicado para todos os outros produtos.

Até o consumo de alimentos, gênero essencial para a nossa sobrevivência, apresentou níveis de quedas acentuados. As pessoas têm comido menos e, conseqüentemente, se alimentado mal.

Nem o aperto geral de cintos conseguiu salvar do naufrágio 1.928 lojistas da Capital paulista este ano que tiveram sua falência requerida e 89 outros que foram obrigados a pedir concordata. Outros 138 mil perderam o crédito na praça, entre fornecedores, porque tiveram títulos protestados por falta de pagamento. Não pagaram seus compromissos

porque não venderam os produtos adquiridos, já que seus estabelecimentos estiveram a maior parte do tempo às moscas.

Do outro lado da crise estão os consumidores com seus salários achatados, lutando ingloriamente contra uma inflação de quase 30 por cento ao mês. O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) da Associação Comercial de São Paulo registrou no ano passado 548.415 casos de consumidores que compraram e não conseguiram pagar seus compromissos.

Outra tendência verificada com a crise que está aí é a mudança de comportamento por parte do consumidor. Há quatro anos, as vendas a prazo representavam cerca de 60 por cento do movimento geral no setor. Hoje, elas representam menos de 30 por cento e continuam em queda. O consumidor prefere colocar suas economias na poupança e só comprar algum produto quando já tiver o suficiente para fazer a aquisição à vista. No máximo, o consumidor de hoje opta por comprar em duas ou três vezes sem juros.

O comerciante, por sua vez, tem se adaptado à nova situação. Hoje, a maioria não faz mais grandes estoques de mercadorias. Mantém em seu estabelecimento apenas o necessário para atender às suas necessidades imediatas. O dinheiro que antes era empregado na compra de grandes quantidades de produtos é agora canalizado para as aplicações financeiras e utilizado apenas no momento que for necessário para repor mercadorias vendidas.

O estoque é uma coisa cara e problemática para o lojista. Com as vendas em baixa, ele acaba trombando com mercadorias dentro de seu estabelecimento, que lhe tiram o capital de giro. Na crise geral, as indústrias não têm dificuldade de atender aos pedidos dos comerciantes, porque

possuem mercadorias em estoque para a entrega imediata.

Outra mudança de comportamento é com relação aos próprios funcionários. A crise econômica somada aos encargos sociais criados pela Constituição que entrou em vigor em outubro passado estão levando a algumas mudanças de relação entre patrões e empregados.

Muitos patrões, para evitar demissões, sem dúvida deverão optar por manter funcionários sem vínculo empregatício, numa espécie de prestação de serviços. Pode não ser o melhor caminho, mas é o único existente para a maioria sobreviver a essa situação completamente anômala.

A nossa expectativa é de que a situação geral na economia brasileira não deve se alterar muito em 1989. O quadro inflacionário está alto e assim permanecerá, pois as medidas existentes não são eficazes. O pacto social teve a sua função positiva, porque foram estabelecidos índices que antes não existiam na praça. Com o acordo assinado entre patrões, empregados e Governo, estabeleceu-se, por exemplo, que a inflação seria de 25 por cento e os reajustes ficariam em patamar semelhante. Se os números não foram respeitados integralmente, pelo menos permitiram que fornecedores, comerciantes e consumidores pudessem trabalhar com parâmetros definidos. Antes, cada um projetava as suas perspectivas inflacionárias e era um salve-se quem puder.

A esperança nossa é de que, apesar da inflação alta, os assalariados consigam manter os atuais níveis de poder aquisitivo, para que as vendas em 1989 permaneçam iguais às do ano passado. Se essas vendas caírem ainda mais, o futuro do setor de comércio é incerto.