

Pisar no freio ou não, eis a questão

Governo vai esperar até março para decidir se controla a economia, que continua aquecida

Leandra Peres, Rossana Alves, Silvia Faria,
Marcelo Rehder e Mariza Louven

BRASÍLIA, SÃO PAULO e RIO

O Governo vai esperar até março para decidir se põe o pé no freio ou deixa a economia crescer no seu ritmo. A análise da equipe econômica e de consultores privados é de que não há indicadores seguros de como se comportará a economia neste primeiro trimestre. Na dúvida, o Governo não fará nada que estimule o consumo, e pôs na geladeira o projeto de criação do mercado de recebíveis (títulos lastreados por notas promissórias), que daria capital de giro às pequenas e médias empresas e abriria espaço para o aumento das vendas.

— Março será um mês fundamental para se ter uma avaliação sobre a tendência para o ano. Já terá passado a discussão da reeleição e teremos os dados de safra agrícola, exportações e desempenho fiscal do primeiro trimestre — disse o secretário-adjunto de Política Econômica do Ministério da Fazenda, Francisco Marcelo Rocha Ferreira.

O desempenho da balança comercial será determinante para a adoção ou não de restrições. Segundo um boletim da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex), o crescimento do nível de atividade, no último trimestre de 96, foi decisivo para a deterioração das contas: até junho, as importações caíram 8,5% e as exportações cresceram cerca de 8%. A partir daí é que o déficit explodiu, superando US\$ 5 bilhões no ano.

Segundo o economista Dany Rappaport, da MCM Consultores, se as importações crescerem muito e superarem as exportações, o jeito será aumentar os juros ou dificultar o acesso ao crédito:

— A balança comercial é o ponto de estrangulamento. Se o déficit crescer muito, tudo explode.

Consumidores estão quitando dívidas

Apesar disso, existe consenso de que a economia está equilibrada. Para a MCM Consultores, não há margem para um crescimento dos salários acima da inflação, como no início do Real. A expansão do crédito também estaria no limite. Segundo Rappaport, até mesmo supermercados e farmácias, que estavam aceitando pré-datados, tendem a abolir esta prática, com medo da inadimplência.

O calote, porém, está diminuindo. O número de carnês em atraso na Grande São Paulo caiu de 173.097 em novembro para 166.447 em dezembro. Os consumidores também usaram o décimo terceiro para quitar dívidas. A Associação Comercial de São Paulo constatou que, no último mês do ano, 101.600 pessoas procuraram lojas para liquidar débitos antigos, 1.600 a mais que em novembro.

A Rosemberg Associados concorda que não há risco atual de explosão da demanda, mas teme que uma redução acentuada nos juros barateie o crédito, incentivando as compras. Para o economista Michal Gartenkraut, o nível de endividamento do brasileiro ainda é pequeno, e uma redução nas taxas poderia estimular as vendas a prazo. Para o Governo, entretanto, isso é pouco provável. Segundo Francisco Marcelo, não existe nenhum indicativo de que o Banco Central (BC) vá aumentar o ritmo de queda das taxas:

— A taxa básica de juros caiu, mas ainda está muito alta. No ano passado, ficou 17% acima da inflação. Além disso, essa queda não teve um reflexo tão grande no que é cobrado do consumidor.

A CPMF também ajudará o Governo a frear a economia. O BC prevê que a cobrança do imposto levará as pessoas a deixar o dinheiro na conta corrente. Com isso, o Banco Central aumentará em cerca de R\$ 10 bilhões o volume de recolhimento compulsório sobre depósitos à vista, reduzindo a capacidade dos bancos de emprestar dinheiro.

A economia está crescendo a um ritmo que, anualizado, chegaria a 8%. Segundo Sergio Wernig, diretor do Banco da Bahia de Investimentos (BBI), sem um empurrãozinho do Governo dificilmente haverá desaceleração para cerca de 4%, um percentual mais seguro para a estabilização. Num ritmo mais lento de expansão, a inflação poderá



NA LINHA DE PRODUÇÃO de geladeiras da Multibrás, em São Bernardo, os operários continuam a trabalhar em três turnos, e a parada para manutenção pode ser até suspensa

REDES DE VAREJO NÃO DÃO CONTA DA DEMANDA NESTE INÍCIO DE ANO

MERCADO VAI DE VENTO EM POPA

• **REDES:** Grandes redes, como Magazine Luiza, com lojas em São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Paraná, esperam encerrar este mês com vendas 45% maiores do que em janeiro do ano passado.

• **MULTIBRÁS:** A Multibrás, fabricante das marcas Brastemp, Consul e Semer, espera vendas 20% maiores no primeiro trimestre de 1997, em comparação com os três primeiros meses de 1996. Segundo o diretor comercial da empresa, Ricardo Etchenique, em janeiro as vendas deverão crescer 30%, em relação ao mesmo período de 1996.

• **LIXUÍDAÇÕES:** As liquidações promovidas pelo comércio atraíram ainda mais consumidores para as lojas. O Magazine Luiza, por exemplo, ofereceu descontos de até 70% nos preços de móveis e eletroeletrônicos e conseguiu desovar R\$ 7 milhões em mercadorias em poucas horas. Já as lojas de departamentos Mappin venderam com desconto 20 mil itens, de roupas a utilidades domésticas.

• **DEMANDA:** Outra mostra do aquecimento da economia: em janeiro de 1996, fabricantes da chamada linha branca de eletroeletrônicos não deram conta da demanda.

cair para entre 6% e 6,5% ao ano. Marcelo Carvalho, responsável pelo Departamento de Economia do JP Morgan, também acha que o desaquecimento evitará uma explosão das importações, do saldo comercial e, consequentemente, do déficit em transações correntes do balanço de pagamentos.

Entre as empresas, a expectativa para o primeiro trimestre é de aumento de consumo. Redes como Magazine Luiza esperam, este mês, vender 45% mais que em janeiro do ano passado. A Multibrás, dona das marcas Brastemp, Consul e Semer, planeja vender no primeiro trimestre deste ano 20% a mais que nos três primeiros meses de 1996.

— Só este mês, vamos vender 30% mais que em janeiro do ano passado — afirma Ricardo Etchenique, diretor comercial da Multibrás.

As liquidações feitas pelo comércio — que viraram o ano com estoques elevados — mostraram que os consumidores não fugiram das lojas neste início do ano. O Magazine Luiza, com lojas em São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Paraná, ofereceu descontos de até 70% em móveis e eletroeletrônicos, e vendeu R\$ 7 milhões em poucas horas. O Mappin liquidou 20 mil itens, de roupas a utilidades domésticas.

As vendas de vestuário devem continuar aque-

cidas este mês, prevê Raul Sulzbacher, vice-presidente do Centro do Comércio do Estado de São Paulo. Ele lembra que muitos consumidores deixam para comprar roupas e calçados em janeiro, esperando queda nos preços. Além disso, os lojistas do setor contam com um empurrãozinho dos fabricantes: as confecções costumam deixar produtos para venda em consignação.

O que está levando o varejo e a indústria a prever boas vendas em janeiro — considerado um mês fraco — é a manutenção do crediário. No caso dos produtos de linha branca (geladeira, ar condicionado etc.), também o calor incentiva o consumidor a trocar aparelhos velhos por novos. As fábricas da Multibrás continuam a trabalhar em três turnos, e a diretoria está tentando adiar a parada anual de manutenção nas linhas de produção de fogão e geladeira.

Para facilitar o consumo e estimular os lojistas a retomar as encomendas, os fabricantes de aparelhos de som, TV e microondas estão empurrando para a frente o vencimento das faturas. O prazo de pagamento, em alguns casos, saltou de 15 para até 45 dias nas operações sem juros. Na lojas Cem, o estoque médio de eletroeletrônicos é suficiente para 30 dias, contra o normal para 20 dias.

— Temos TVs para dois meses de vendas, e sóbraram microondas e videocassetes — diz Valdemir Colleone, supervisor-geral da Lojas Cem.

A economista Denise de Pasqual, da consultoria Trend, diz que os estoques não são um problema para indústria e varejo. É que as vendas agora ocorrem ao longo de todo o ano. ■