

Empresários buscam solução para evitar aumentos de preços após desvalorização

Alguns fornecedores de matérias-primas querem fazer reajustes de até 30%

Letícia Helena

• Com samba no pé e uma idéia fixa na cabeça — economizar — o produtor cultural Rubinho Barroso espera chegar à quarta-feira de cinzas longe da crise. Ele comprou, em outubro, a matéria-prima para suas nove alas em seis escolas de samba diferentes, e, embora só vá pagar em março, os fornecedores mantiveram os preços em reais, até dos produtos importados, encarecidos por causa da desvalorização do real. As fantasias ficaram em média 30% mais baratas do que em 98 e Rubinho aposta que, dificilmente, encalharão:

— Os presidentes de alas que não se programaram vão ter problemas. As fantasias levam materiais importados, como plumas, paetês, pastilhas holográficas. Com a desvalorização do real, estes preços vão subir.

No ramo da alimentação, os

preços já começaram a subir, como conta o *chef* Ângelo Neroni, dono dos restaurantes Don Camillo e Gallo Nero. Italiano, há 25 anos no Brasil, Neroni foi bombardeado por avisos de reajustes de seus fornecedores, que, em alguns casos, querem majorar seus preços em até 30%. O empresário se diz espantado com o fato de que os pedidos de aumentos não se limitaram aos importadores.

Empresário vai negociar aumentos com fornecedores

— Até meu fornecedor de peixes quer aumentar o preço. É o mesmo peixe, o mesmo mar. Isso não faz sentido — afirma Ângelo. — Nunca vi uma reação tão rapidamente apavorada, de um fornecedor aumentar o preço duas vezes em meia hora. Por enquanto, pretendo negociar. Se o aumento da matéria-prima for exagerado, procuro uma alternativa.

O administrador de empresas

André Vieira dos Santos, de 27 anos, também está procurando uma alternativa para pagar seu cartão de crédito. Ele passou o réveillon no Caribe com a esposa e o filho. Embora tivesse dólares, fez compras no cartão, que vencerão em fevereiro. Se preciso, ele pretende até tirar dinheiro da poupança para saldar a dívida.

— Minha mulher pagou o cartão dela dias antes da desvalorização do real. Se eu imaginasse que isso ia acontecer, teria moderado meus gastos e evitaria usar o cartão — diz ele. — Estou muito preocupado: o Fernando Henrique mal assumiu seu segundo mandato e já aconteceu tudo isso. Vi a revista "The Economist" na internet e está lá: "Tormenta no Brasil".

O microempresário e piloto de asa-delta Pedro Mattos acredita que o pior ainda está por vir. Dono de uma confecção com 30 empregados, ele vai esperar uma se-

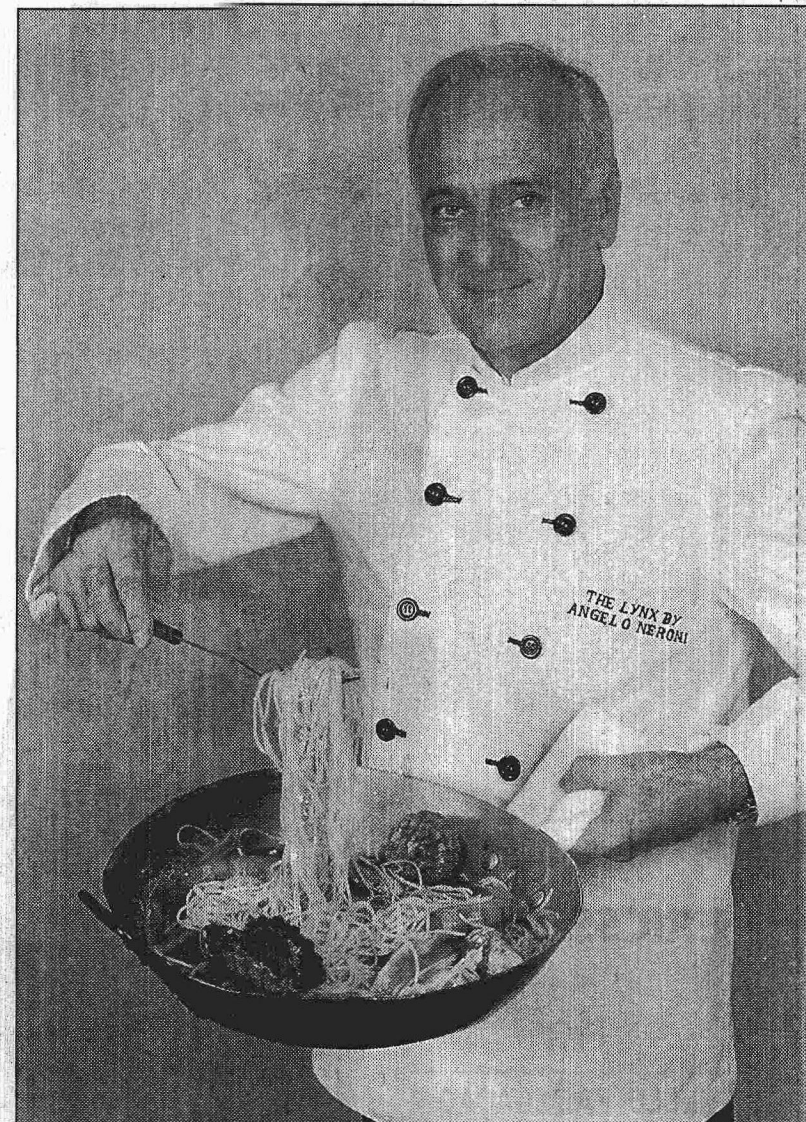
mana para ver que rumo tomar:

— O ano passado já foi muito difícil e estou pessimista: acho que 99 será ainda pior. O mercado está parado e não sei quanto tempo agüento assim.

Farmacêutico diz que não vai aumentar preços

Com várias crises nas costas, o dono da Farmácia Homeonatural, Irineu Arnaldo Pasquott, afirma que, em momentos de crise, não adianta entrar em pânico. Em suas duas lojas na Zona Sul, Pasquott segue fielmente uma regra: não aumentar os preços, o que, por enquanto, pretende manter.

— Para um micro ou pequeno empresário, a crise não se resolve de um momento para outro. Quantas crises, quantos planos já enfrentamos e sobrevivemos? É hora de apertar o cinto: não fazer dívidas, reduzir custos, planejar. Aumentar preços é ruim, porque o cliente perde a confiança. ■



ÂNGELO NERONI, dono de restaurante: susto com ameaças de reajuste