

Torcida pela queda do dólar

Lauro Rutkowski
Da equipe do **Correio**

O empresário Romeu José de Oliveira pensa em aproveitar a possível queda do dólar motivada pelo repasse do Fundo Monetário Internacional (FMI) para se livrar de uma dívida em moeda estrangeira. “Se o dólar baixar a R\$ 2,20, vale mais a pena pegar um empréstimo no Brasil e quitar toda a dívida. É melhor fazer isso do que viver inseguro por causa do sobe e desce do dólar”, avalia.

Dono da Gráfica Brasil, Oliveira comprou uma máquina impressora por 1,2 milhão de euros no ano passado, quando a moeda estava cotada a R\$ 2,07. À época, seriam quatro prestações de aproximadamente R\$ 415 mil. A realidade, porém, modificou as contas. Como a valorização do euro acompanha a do dólar, as parcelas ficariam na verdade em R\$ 600 mil, com base na cotação de ontem. Devido ao acordo com o FMI, porém, ele já refaz os cálculos de quanto custará a máquina pela qual começa a pagar nos próximos dias.

A compra de máquinas no exterior é considerada uma bom negócio por causa dos juros baixos. No caso de equipamentos gráficos, as taxas no mercado internacional variam de 6% a 8% ao ano — enquanto no Brasil

não ficam abaixo de 15% anuais. Essa vantagem, porém, desaparece no momento em que o real sofre grandes desvalorizações.

Com a disparidade cambial, é mais vantajoso pegar empréstimos internos e fugir dos financiamentos em dólares. Em 1999, muitos compradores de carro apostaram na estabilidade do real e contrataram operações de leasing em moeda americana. Acabaram surpreendidos pela alta do dólar em janeiro daquele ano.

“Não há como fazer planos com o dólar variando tanto. É muito arriscado”, concorda o empresário Eronides Batalha, da Dupligráfica. Ele também pretende aproveitar a queda do dólar para acabar com uma dívida contraída em moeda estrangeira para a aquisição de equipamento gráfico. “Vou vender algum patrimônio para conseguir os R\$ 125 mil que faltam para quitar a dívida. Não dá para confiar nesse dólar”, diz. Em 2000, ele comprou uma máquina alemã na esperança de pagar um total de R\$ 520 mil. Quando quitar a última parcela da dívida, em novembro deste ano, esse valor deverá ficar em torno de R\$ 750 mil, especialmente por causa das desvalorizações do real em 2001.

Sensível às variações da moeda americana devido ao alto índice de produtos importados, o setor de informática também

Edilson Rodrigues



FERNANDO COELHO, DA CTIS: “CASO O DÓLAR CHEGUE A R\$ 2,70, PODEREMOS NEGOCIAR ATÉ REDUÇÃO DE PREÇOS”

Marcelo Ferreira



ERONIDES BATALHA, DA DUPLIGRÁFICA: “NÃO DÁ PARA CONFIAR NESSE DÓLAR”

sairá ganhando com a queda do dólar. “Se o dólar baixar e permanecer estável, teremos um cenário muito mais favorável que o das últimas semanas”, avalia Fernando Coelho, diretor de Varejo da CTIS Informática. Ele diz que suspendeu todas as

compras na semana passada para não ser obrigado a pagar mercadoria com um dólar valendo até R\$ 3,60 — ontem, o dólar fechou a R\$ 3,02, com queda de 3,05%.

O mesmo comportamento foi adotado pelos clientes da

CTIS. “Observamos uma queda de 15% nas nossas vendas na semana passada, embora quase todos os produtos em loja não tivessem sofrido qualquer reajuste porque haviam sido comprados antes da alta”, afirma Coelho. Com a provável redução do valor do dólar, a CTIS retomará sua rotina de compras. “Caso o dólar chegue a R\$ 2,70, poderemos negociar com fornecedores até redução de preços para beneficiar o consumidor”, diz.

Há empresários, porém, que estão cautelosos quando o assunto é dólar e não pretendem depender demais de produtos estrangeiros. É o caso de Gilvan Pires, dono da delicatessen Papa Fina, que desde 1999 vem reduzindo a participação de mercadorias importadas ao mínimo necessário. “Não posso deixar de comprar licores e uísques estrangeiros, mas na parte de vinhos já consegui um equilíbrio: 50% são nacionais e 50% são estrangeiros”, comemora.