



Paula Rezende



Girsz Aronson



Lisete Desenzi e Sérgio: loucura de preços.

Os lojistas fizeram poucos pedidos. E agora querem mais.

— Ontem o otimismo que tomava conta dos lojistas, com relação às vendas de Natal, tem este ano um tom muito especial: os interesses dos compradores deverão superar as disponibilidades de estoque dos comerciantes, que, em função do quadro estável da economia, fizem previsões de pedidos junto aos seus fornecedores em níveis muito inferiores à avidez do mercado comprador.

Mesmo sem saber diagnosticar, com mais profundidade, as causas exatas da imprevista tendência de compra, os comerciantes acreditam que alguns fatores certamente contribuíram para isto: a retomada, pelo menos em alguns setores, do nível de emprego, os juros elevados pagos pela poupança durante o ano e, mesmo um certo clima de esperança gerado em função da mudança no governo.

Ribamar Castelo Branco, diretor do Jumbo Eletro e presidente do Conselho dos Diretores Lojistas de São Paulo, está apostando alto nas vendas de Natal:

— Em outubro — afirma ele —, as vendas apresentaram um crescimento real de 4,6% sobre o mesmo mês de 1983 e de 5,7% em relação a setembro último.

Ele garante que os consumidores estão voltando a comprar bens duráveis pelo crediário, hábito bastante reduzido pela recessão, o que já seria um indicador de consolidação da população em dias melhores.

Na opinião de Ribamar, essa posição mais segura do consumidor refletiu também uma tendência no sentido de transferir recursos da poupança para a compra de bens duráveis, setor que teve o melhor desempenho no varejo paulista.

Vendendo tudo

Um dos lojistas mais otimistas é Girsz Aronson, dono da G. Aronson, uma cadeia de 12 lojas especializadas em eletrodomésticos:

— Este será o maior Natal de todos a história do Brasil, em termos de movimento do comércio — garante Girsz Aronson, que diz nunca ter visto tanta gente comprando como este ano, a ponto de ele até temer ficar sem mercadoria em meados de dezembro, exatamente no pico da demanda compradora.

Ele explica que "muita gente já está antecipando suas compras, desde meados de novembro, com

grande parte do pessoal dando cheque para ser descontado no dia 2", ou seja, "estão retirando da poupança para realizar suas compras, entusiasmados talvez com os bons juros que as cadernetas têm oferecido".

Mas ele tem queixas:

— A indústria simplesmente não está conseguindo atender nossos pedidos. Geladeiras, máquinas de lavar roupa, fornos eletrônicos, televisores, até ar condicionado já começaram a faltar.

O dono da G. Aronson garante que fez um pedido de 5 mil peças à Clímax (principalmente geladeiras e fornos eletrônicos, estes da marca Sanyo, distribuídos pela Clímax), mas a indústria já lhe avisou que só entregará 200 ou 300 aparelhos.

Mas não é só a Clímax não, garante Girsz. A Brastemp não está também atendendo a contento, a Cônsul chega até a fugir e se esconder de mim, toda vez que eu ligo para a fábrica, para tentar fazer um pedido, entre outros fornecedores. Até mesmo ventiladores e aparelhos de ar condicionado, produtos tipicamente sazonais, não estão sendo fornecidos.

Ele lembra que "quase todos os fabricantes de eletrodomésticos são, na verdade, montadores de aparelhos, que dependem do fornecimento de componentes por terceiros. O movimento do mercado estava muito fraco até há três ou quatro meses e, de uma hora para a outra, explodiu a demanda, a ponto de os fornecedores esvaziarem seus estoques de componentes, para fabricar e entregar os produtos tudo de uma vez. Agora, eles estão correndo atrás dos seus próprios fornecedores, que também não estavam preparados para esse superaquecimento".

Soltando o dinheiro

Por que o consumidor começou a correr, para antecipar suas compras de Natal?

Girsz Aronson hesita um pouco na resposta — "acho que não tem explicação" — mas logo em seguida dá sua opinião:

— Eu presumo que o consumidor sabe que se não comprar hoje, amanhã será mais caro e o seu dinheiro não será bastante para o negócio. É uma compra meio de desespero, a realidade é essa.

Marcos Antônio Falcon, 33 anos, casado, analista de sistemas,

está comprando geladeira, fogão, máquina de lavar, secadora e pequenos eletrodomésticos, tudo de uma vez. Mas não é porque está com dinheiro sobrando não, garante ele:

— Estamos mudando de São Paulo para São José dos Campos e, em função da promoção do cargo, a firma ofereceu uma verba para reinstalação da família. Ou seja, se eu não gastar o dinheiro com algo que comprove essa reinstalação, perco a verba. Por isso, estou aproveitando a chance, para trocar os móveis, que ainda eram os mesmos de há nove anos.

Sua mulher, Paula Aparecida Rezende, reclama da crise:

— A esperança nunca deixa o coração da gente. O povo brasileiro sempre acredita em dias melhores. Mas a verdade é que, até agora, não existe nada de mais concreto que garanta que a crise está acabando. Basta ir ao supermercado ou à feira para perceber as variações absurdas nos preços, que ocorrem de uma semana para outra.

Liseti Desenzi, 36 anos de idade, dona-de-casa, dois filhos, casada com o funcionário público estadual, Sérgio, conta que o casal está planejando há dois meses a compra de uma geladeira nova. Ela acha que "a economia do País está-se recuperando, mas ainda muito lentamente e que a inflação ainda continua imperando".

— Eu passei uma semana pesquisando preços, gastando tempo e preocupação em visitas a várias lojas, para poder comprar esta geladeira. Cheguei a encontrar uma diferença de Cr\$ 100 mil, o que provou que valeu a pena a pesquisa. Esse levantamento demonstrou também que os preços estão uma verdadeira loucura, cada um vende por quanto quer, apostando muitas vezes na ingenuidade do povo.

Liseti afirma que não acredita nas cadernetas de poupança, que, na sua opinião, só se sustentam "em função do grande volume de propaganda".

— Para mim não existe vantagem nenhuma — afirma a dona-de-casa —, porque o dinheiro está muito desvalorizado e a cada dia perde mais valor. Se eu preciso comprar algo hoje, compro mesmo, em vez de depositar o dinheiro na poupança.

Sílvio Vieira