

Economia

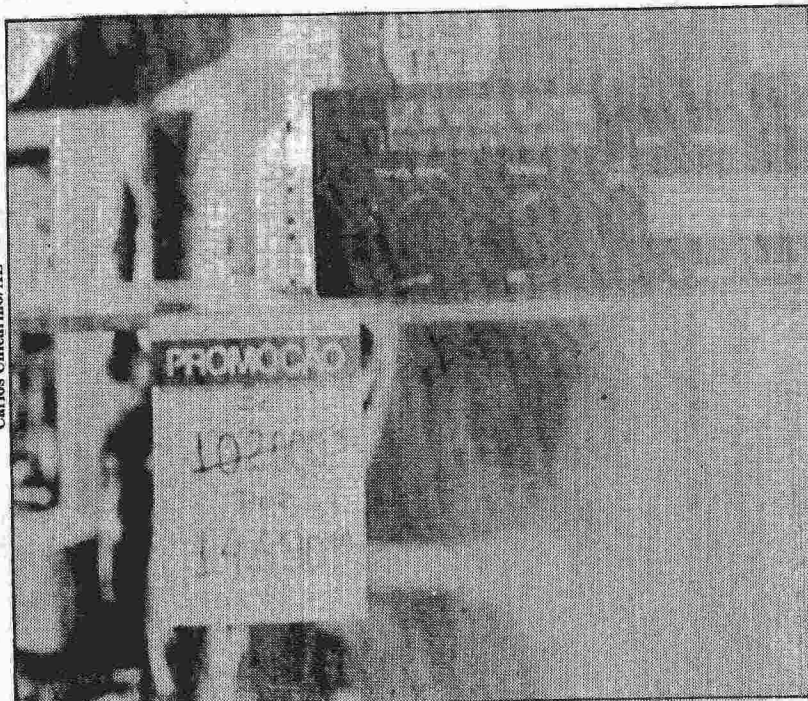
Novo Governo

Redutor de preços? Congelamento? Calote da dívida interna? Comércio e indústria não sabem o que vem por aí, mas já se preparam para absorver perdas.

Empresários vivem o medo das novas medidas

Com medo das medidas que o governo Collor pode adotar depois do dia 15 de março para baixar a inflação, os comerciantes cariocas saíram na frente e dificilmente se encontra hoje no Rio uma loja que não esteja com grandes "promoções" ou "liquidações" dos produtos. Tudo é feito para se precaver contra eventuais prejuízos. A rede das Lojas Americanas, uma das maiores do Brasil, optou por manter os seus estoques taticamente reduzidos. "Nós estamos comprando menor quantidade em mais vezes ao mês", disse Carlos Alberto Sicupira, diretor-presidente da rede.

Na realidade, ninguém sabe o que acontecerá após a posse do presidente eleito, e o comércio, na ânsia de não ser pego na contra-mão, começou a praticar preços completamente loucos, desnortando o consumidor. O absurdo chegou a tal ponto que numa loja da Hermes Macedo do bairro de Botafogo, um toca-fitas da Phillips custa NCz\$301.500,00, mas seu preço de "promoção" é de NCz\$43.200,00 — cerca de 700% de diferença. O gerente da loja, William Taveira, garante que não é medo de congelamento. "Não sabemos o que o governo irá fazer, mas se houver congelamento deverá ser em cima da



Nas lojas, os preços perdem a noção de realidade...

nota fiscal ou do preço de promoção", afirmou o gerente, sem explicar o motivo da insólita "promoção".

A falta de informações sobre a política econômica do novo governo levou as Lojas Americanas e o grupo Pão de Açúcar a cancelar compras das indústrias, segundo contaram alguns dos fornecedores dessas empresas. A causa seria o temor do governo Collor vir a adotar um redutor de preços que obrigaria

o comércio a vender de um dia para o outro os seus produtos a preços menores do que foram comprados. "O que estamos fazendo é reduzir o volume de estoque em nossas mãos e dar velocidade às vendas, através de liquidações, para obter mais rápido o capital de giro e repor as mercadorias", disse Carlos Sicupira. "Enquanto os fornecedores estiverem vendendo, haverá produtos nas lojas."

Afonso Lau/AE