

Butiques: vendas só cobrem salários

Tania Lebelson e Antonio Safi são empresários do setor de moda. Os dois têm butiques na Zona Sul do Rio (Lebelson e Fontan,) destinadas a clientes que podem pagar até Cr\$ 30 mil por um vestido. O Plano Collor pegou essas duas boutiques em plena liquidação de verão e com estoques suficientes para aguentar apenas esse período. Só que agora, com todo o capital de giro imobilizado em cruzados no Banco Central, as vendas realizadas desde a última quinzena de março (aliás 60% mais baixas do que a registrada nos primeiros 15 dias do mês) estão gerando cruzeiros quase que exclusivamente para fazer frente à folha de pagamentos das empresas.

Obter empréstimos bancários liberados pelo Governo a juros especiais está sendo quase impossível, porque os bancos estão exigindo como garantia duplicatas de até 110% do valor do empréstimo tomado. Como os estoques acabaram e eles precisam repor para montar a vitrine de inverno (em épocas normais já estaria toda pronta), ambos estão negociando com os fornecedores prazos de pagamento de 60 dias e descontos de 30% sobre o preço à vista.

Ainda assim, como tiveram que baixar preços para fazer caixa, os cruzeiros gerados não serão suficientes para repor estoques. Se bem que Tania e Antonio, como os demais comerciantes, estejam prevendo um movimento tão baixo nas próximas semanas quanto o atual.

O primeiro impasse entre as partes em questão começa com o prazo de pagamento. Os lojistas argumentam que para vender tiveram que lançar mão do até então esquecido sistema de crediário em três parcelas iguais e sem juros (antes do Plano as vendas eram integralmente feitas à vista, depois do dia 15 não houve uma única compra paga sem parcelamento). Como só vão receber o valor total da mercadoria em 60

dias — e nesse meio tempo terão de arcar com despesas de luz, ICM, telefone etc — eles alegam junto aos fornecedores que não poderão desembolsar cruzeiros antes desse prazo.

Já o fornecedor dos dois empresários — a média ou grande confecção — está às voltas com um problema parecido. Não consegue da indústria de onde compra matéria-prima prazos e condições de pagamentos mais favoráveis, até porque não tem poder de barganha para isso, principalmente a de menor porte. O problema é que essa empresa precisa gerar capital de giro suficiente a fim de comprar novas mercadorias e com isso pôr em movimento suas atividades. Das negociações com seu fornecedor vai depender os acordos que fechará com o pequeno empresário do outro lado da linha.

A indústria têxtil, por sua vez, que fornece o material para essa confecção, estocou matéria-prima antes do plano, principalmente as importadas. O câmbio estava favorável e diante das incertezas aquele era o melhor hedge (seguro) a fazer no momento. Com isso, tem certo fôlego para suportar um impasse nas conversações com o seu fornecedor. De qualquer forma, precisa receber novas encomendas do setor para fazer suas máquinas funcionarem, continuar suas produção e pagar seus funcionários. Se os pedidos não chegarem será obrigada a demitir.

O desfecho da história nesse ponto assume uma direção diferente. O setor conta com a vantagem de poder recorrer ao mercado externo exportando fio de algodão. Até o Plano Collor, o preço no mercado internacional estava abaixo do praticado no País. Por isso a falta de interesse em exportar. Agora, a coisa mudou de figura. Se a produção se voltar para as vendas externas, começará a surgir uma luz no fim do túnel e o princípio do fim da recessão.