

Varejo ficará pior, prevê consultor

O cenário de dificuldades enfrentado hoje pelo varejo deve se estender pelo menos até meados do ano que vem. E a situação tende a se agravar, especialmente pelo aumento da competitividade entre as empresas, que lutam para conquistar um consumidor mais arredio e sem dinheiro no bolso, pela guerra de preços e a consequente pressão sobre a rentabilidade. A análise é do consultor especialista em varejo Marcos Gouvêa de Souza, da Gouvêa de Souza & MH, para quem, no entanto, este quadro é circunstancial. A situação é difícil e exige cautela, diz. "Mas é preciso ter equilíbrio e bom senso para não se criar alarde com quebras."

Para Gouvêa, o varejo mostrou-se vulnerável aos efeitos do Plano Collor porque os empresários se distanciaram dos próprios negócios com a mentalidade inflacionária e a facilidade do ganho financeiro. Com os olhos mais voltados ao movimento registrado nas caixas, muitos varejistas foram surpreendidos pela queda da demanda com grande volume de estoques cujos custos, antes, eram compensados pelos lucros com papéis. Quando a inflação se estabilizou e o capital de giro não suportou mais financiar os estoques, começou a procura de empréstimos bancários, a juros hoje de 30% ao mês. "Para quem cometeu tal erro, a probabilidade de se recompor é limitada", diz Gouvêa.

Para agravar, analisa o consultor, os bancos perderam o interesse de financiar e deixaram para as empresas em dificuldades só uma opção: desmobilizar parte do ativo, como fez recentemente o Grupo Pão de Açúcar, com a venda de sua sede da Avenida Luis Carlos Berrini, ou a concordata. A desmobilização de ativos com o mercado sem dinheiro é prejuízo na certa. As Casas Pernambucanas do Rio e de Fortaleza, que optaram pela concordata há 15 dias, são um exemplo típico dessa sucessão de erros. Co-



Luiz Carlos Leite/AE — 23/5/89

Gouvêa: "É preciso ter bom senso para não se criar alarde com quebras"

menta-se no mercado que a rede abriga em suas lojas e depósitos um milionário volume de estoques, que sustentaria vendas de até cinco meses.

O consultor diz que uma aproximação maior com o consumidor se torna imprescindível. Mas a adequação do varejo ao novo momento econômico do País requer estratégias mais profundas, na opinião do consultor. Elas passam pela necessidade de uma rigorosa revisão dos prazos médios de compra e venda, adequação dos estoques, qualidade de atendimento ao cliente, redução de margens de lucros e obrigar até a uma nova avaliação das linhas de produtos.

ALERTA AO GOVERNO

Se o governo mantiver a atual política de enxugamento da liquidez, por meio da elevação dos juros bancários, o comércio "não terá condições de continuar suportando a situação". A avaliação foi feita ontem, em Curitiba, pelo presidente do Conselho Nacional das Associações Comerciais (Conacs), César Rogério Valente, que anunciou a preparação, pela entidade, de um "minucioso estudo" sobre o comportamento das vendas nos últimos 30 dias. As avaliações preliminares mostram que ocorreu uma queda de 30% a 40% no movimento do comércio. O documento será apresentado à equipe econômica do governo nas próximas duas semanas.