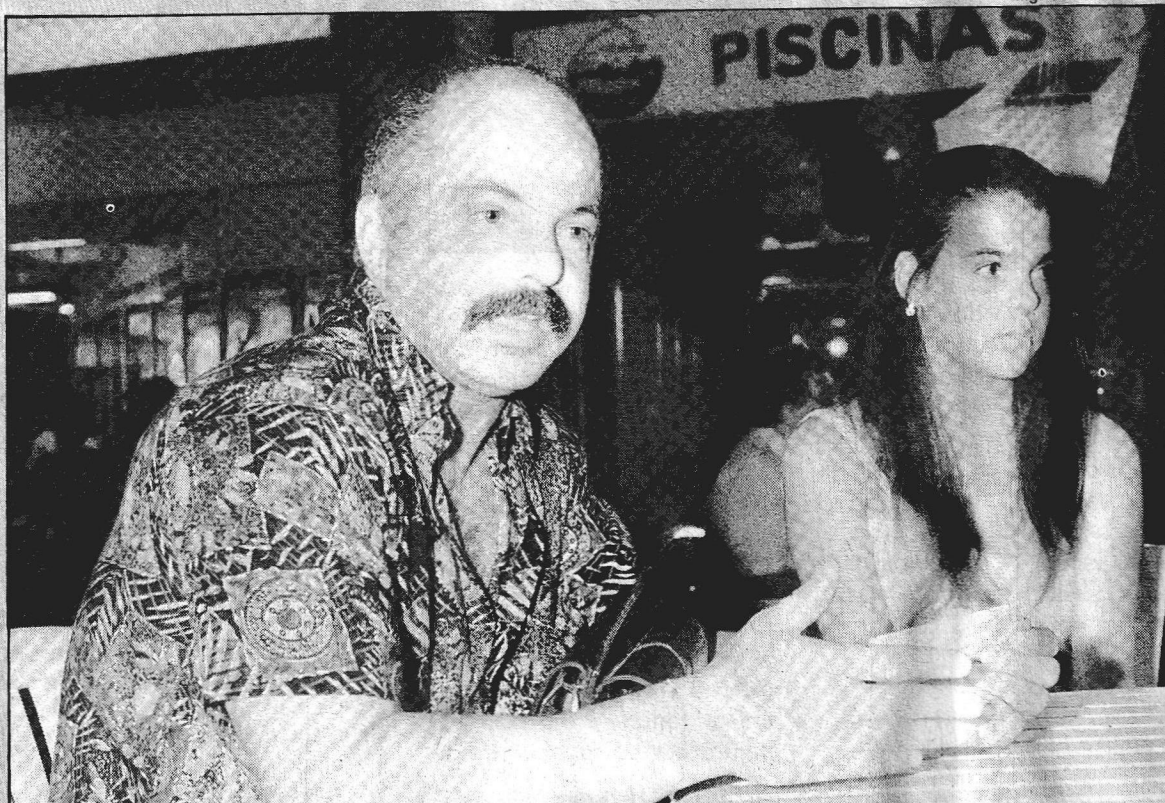




Gilmar: ao invés de poupar, opção pelo conforto e compra de piscina.

## ANÁLISE

# Para economistas, euforia acelera a alta dos preços.

A maior disposição do consumidor para as compras é motivada por um sentimento de desconfiância, segundo a análise de economistas e representantes do mercado financeiro. O medo de um novo confisco das economias, da remarcação preventiva, da explosão da inflação e da baixa remuneração das aplicações financeiras conduz a população às lojas. Embora essa aparente retomada do crescimento econômico tenha sido comemorada por empresários do comércio e da indústria, os economistas não esperam por um desfecho positivo como

efeito da mudança de atitude da população.

"A aceleração da alta dos preços e a conseqüente intervenção do governo serão inevitáveis", prevê o economista Roberto Macedo, ex-secretário da Política Econômica, que lamenta a inexistência, no Brasil, de um índice capaz de medir o nível de confiança dos consumidores e que tornasse as análises de conjuntura econômica mais precisas. "Tiraram o bode da sala mas o cheiro continuou", afirma o vice-presidente do Banco Garantia, Cláudio Luiz da Silva Haddad, referindo-se à expectativa dos agentes econômicos em relação ao risco de um novo choque econômico.

Há outros fatores de estímulo ao crescimento do consumo, segundo Oiram Corrêa, consultor técnico da Federação do Comércio do Estado de São Paulo

(FCESP). Entre esses, está a maior liberalidade da política salarial. "Não é nenhuma maravilha, mas ao menos introduziu a antecipação salarial bimestral, que permite uma relativa manutenção do poder aquisitivo", diz Corrêa.

Macedo informa que além disso a Previdência Social pagou a seus beneficiários o equivalente a US\$ 2 bilhões. Com isso, houve uma clara melhora na renda nominal (volume de dinheiro no bolso) do consumidor. Mas a euforia dos empresários em relação à recuperação das vendas não tem bases sólidas, diz Macedo.

Oiram Corrêa, da FCESP, acredita que a população não abandonou, porém, sua antiga cautela. Prefere adquirir bens que podem ser transformados mais facilmente em dinheiro, como veículos e telefones.

**Isabel Dias de Aguiar**