

Desemprego pode atingir 25 mil no DF

Pesquisa revela previsão dos lojistas para o final de ano: queda nas vendas e redução de pessoal a partir de janeiro

Igor Germano
Da equipe do Correio

Congelamento de salários, desaquecimento da economia, esfriamento das vendas no comércio. Expressões que não escondem a preocupação em relação ao futuro. O pacote anunciado pelo governo espalhou a sensação de que o brasileiro está mesmo numa *fria*. A expectativa é de queda nas vendas do comércio e perda do poder aquisitivo da população, especialmente dos funcionários públicos. O aumento nas taxas de juros é outra preocupação.

O presidente da Federação do Comércio (Fecomércio), Sérgio Koffes, prevê que haverá queda nas vendas e uma redução nas contratações de final de ano no comércio. "Se continuar como está vamos ter pelo menos 25 mil desempregados em Brasília". Dos 33 mil que o governo federal pretende demitir, estima-se que oito mil são residentes no DF; os seis mil funcionários do GDF em situação irregular não devem escapar do corte; o corte de 20% nas despesas com prestação de serviços coloca mais três a cinco mil na rua e a queda das vendas no comércio pode tirar o emprego de oito a dez mil pessoas, previu Koffes.

De acordo com o presidente da Associação Comercial do Distrito Federal, Lindberg Cury, as medidas de sustentação ao real vieram em um momento inadequado. "Dezembro é o mês de custo mais elevado para os empresários, por causa do 13º salário, mas um mês de bom movimento", argumenta Lindberg. "Prevíamos um crescimento de 10% nas vendas em relação ao ano passado, mas agora fica difícil fazer previsões."

PESO

O presidente da Câmara de Diretores Lojistas de Brasília (CDL), Antônio Augusto de Moraes, acredita que

o pacote econômico vai forçar uma queda nas vendas. "O aumento do Imposto de Renda, do IPI e dos combustíveis e a demissão de servidores públicos vão pesar na sociedade."

Em Brasília, por conta dos juros altos, Papai Noel corre o risco de carregar um saco de presentes mais leve neste Natal. Pesquisa realizada pela Fecomércio avaliou a expectativa dos comerciantes em relação às vendas do final de ano. A maioria espera uma queda nas vendas, motivada pelo aumento nas taxas de ju-

ros. Dos cem empresários entrevistados, 83% apontaram os juros como os responsáveis pela provável diminuição dos negócios nos próximos meses. Os consumidores, por sua vez, aparentam seguir à risca os conselhos do presidente Fernando

Henrique Cardoso: muitos estão comprando à vista e jogando para escanteio a opção pelo crediário.

"Teremos um péssimo Natal em função do aumento das taxas de juros", avalia Sérgio Koffes. "Como não é esperada uma redução dessas taxas até o final do ano, muitos empresários que investiram nos estoques para o Natal vão ter de se adaptar à nova realidade."

VITRINES

O desejo de consumir continua levando as pessoas às lojas. A diferença é que a maioria está pensando duas vezes antes de tomar a decisão sobre o que comprar. Muita gente continua parando em frente das vitrines para *namorar* a tão sonhada televisão, a geladeira ou a roupa nova. Mas o *casamento* está sendo adiado até que os juros retornem a patamares razoáveis.

"Estou assustado com esse novo pacote", confessa o vigia Florisvaldo Caçula, de 51 anos, que recebe um salário de R\$ 230,00 por mês e teve de adiar os planos de comprar a geladeira para sua casa, em Brazlândia. "Como

Raimundo Paccó



A servente Evarista de Jesus e o sonho adiado de ter uma televisão nova em sua casa: "Vou ter de esperar a queda nos juros. Tem outro jeito?"

os juros estão muito altos, a única alternativa é tentar juntar um dinheirinho e comprar à vista", diz Florisvaldo. Depois da geladeira, ele conta, pretende comprar uma televisão, uma máquina de costura e um ventilador.

A servente Evarista de Jesus Lago, de 51 anos, mora em um barraco no Recanto das Emas. Há alguns anos, comprou um fogão no crediário. A geladeira recebeu de presente. Cansada da televisão velha, que quase nunca funciona, ela quer comprar uma nova. "Vou ter de esperar a queda nos juros", conta Evarista. "Tem outro jeito?"

Os comerciantes estão assusta-

dos com a pergunta que permanece no ar. De acordo com a pesquisa, 27,7% deles aguardam uma queda nas vendas de final de ano superior a 20%. Trabalhar com os juros anteriores (29%) e oferecer promoções com preço à vista (14,5%) são as duas opções mais citadas como medidas a serem adotadas para agarrar os consumidores que, amedrontados com as taxas de juros, só querem saber de namorar os produtos. Outras opções são aguardar a definição do mercado (8,4%) e oferecer planos de pagamento em 30 dias sem juros no cheque pré-datado (4,8%).

A maioria dos comerciantes (51%) declarou que as novas taxas de juros afetam os fluxos de pagamentos de suas empresas junto aos respectivos fornecedores. Os custos financeiros aumentam 5% com as novas taxas de juros, segundo 31% dos entrevistados.

Empresários dos segmentos de eletrodomésticos, calçados e lojas de departamento estão surfando na mesma onda de pessimismo: 100% avaliaram que o aumento nas taxas de juros vai prejudicar as vendas no final de ano. Em outros segmentos, o pessimismo em relação às taxas de juros também é elevado: vestuário e farmácia (90%);

farmácia (90%); informática (80%); e supermercado (70%).

Em meio a tanta preocupação, existem consumidores que aprovam as medidas do governo. "Era preciso fazer um pacote", avalia o advogado Jasvan Araújo, que comprou ontem um sistema de ar condicionado para o escritório. Mas, mesmo aprovando o pacote, Jasvan procura evitar os juros. "É muito melhor comprar à vista para evitar os juros altos". O advogado não está mais magro do que antes e nem pretende fazer regime, mas garante que vai apertar o cinto neste final de ano.