



Interação no ensino
Programa TV Escola Interativa será lançado hoje.
Página 3

Economia & NEGÓCIOS

Economia

SEGUNDA-FEIRA, 15 DE DEZEMBRO DE 2003

Foco no Mercosul
Lula chega hoje ao Uruguai, para discutir bloco regional.
Página 5



Vendas a crédito sobem 15% e animam o varejo

Lojistas estão otimistas em relação ao Natal; grande parte do 13º será usada para compras

MARCELO REHDER

Ainda sob o impacto de um ano difícil, o comércio evita fazer previsões, mas ao que tudo indica este Natal poderá surpreender. Dados da Associação Comercial de São Paulo indicam que as vendas a crédito nos 10 primeiros dias de dezembro registraram aumento de 15%, comparadas com o mesmo período do ano passado. Nas operações pagas à vista ou com o uso de cheque pré-datado, o crescimento foi de quase 13%. Há indicações de que o fôlego do consumidor pode aumentar nos próximos dias. Uma sondagem feita pela Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio-SP) mostra que o consumidor, que usou a primeira parcela do 13º salário para quitar dívidas, agora pensa em usar a segunda parcela para comprar.

A Fecomercio entrevistou 900 pessoas na Capital, na primeira semana do mês, para saber o que farão com o 13º salário. Com a primeira parcela, 42% pagaram dívidas, 29% pouparam e outros 29% fizeram compras. Com a segunda parcela, que deve ser paga até o dia 20, 45% pretendem comprar, 36% planejam poupar e 19% quitar dívidas.

A medida que se aproxima o Natal, o consumidor começa a



Ontem à tarde, o Shopping Center Norte estava lotado; em vez de usar o 13º para saldar dívidas, muitos consumidores foram às compras

Helvio Romero/AE

MÓVEIS E ELETRÔNICOS Vêm LIDERANDO

voltar às lojas. Até o dia 10 desse mês, as consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), termômetro das vendas a prazo, cresceram 15,2% em relação a igual período de 2002. As vendas à vista, medidas pelas chamadas ao UseCheque, aumentaram 12,8%. Este ano, o período de Natal vai ter um dia útil a mais em relação a

2002, o que garante um faturamento extra para as lojas. Tanto é que o crescimento baseado em médias diárias mostra variações de 3,3% nas consultas ao SPC e 0,3% no UseCheque.

A demanda tem sido maior por bens de consumo duráveis, como eletroeletrônicos e móveis, cujas vendas foram beneficiadas pela redução dos juros e ampliação dos prazos do crediário. A Lojas Cem e a Lojas Colombo esperam faturar neste Natal até 40% a mais do que no de 2002. Até o dia 10, a Lo-

jas Cem vendeu 28% a mais do que em igual período de 2002. Esse resultado não considera a abertura de novas lojas da rede neste ano. Se fossem computadas, o salto das vendas chegaria a 40%, diz o supervisor-geral Valdemir Colleone.

"Foram dez dias de vendas bastante aquecidas. O mercado está francamente consumidor. Se continuar nesse pique, vamos repetir o Natal de 2000, que foi bom para o setor, ao contrário dos últimos dois anos", estima Colleone. Até o mês pas-

sado, a previsão da Lojas Cem era de faturar neste Natal 25% a mais do que no de 2002, incluindo o movimento de lojas inauguradas este ano. Hoje, a empresa trabalha com expectativa de crescimento de 40%.

O bom movimento desde o início deste mês também levou a Lojas Colombo a rever a sua expectativa de crescimento de vendas de Natal, em relação ao ano passado. Ela passou de 32% para 40%. Décio Pedro Thomé, diretor-adjunto da rede para São Paulo e Minas Gerais

rais, ressalta que em algumas regiões o crescimento de vendas ficou bem acima da média. Na região de Campinas, por exemplo, esse número chegou a 52%. "O consumidor voltou às compras. Nunca se viu no mercado tanta propaganda como agora. O apelo é muito forte", ressalta Thomé. Hoje, a Lojas Colombo investe nesta área cerca de 3,5% do seu faturamento bruto, que este ano deve ficar em torno de R\$ 1,1 bilhão.

No setor de brinquedos, até agora a PBkids registrou este mês crescimento real 3% na comparação com dezembro de 2002, descontada a inflação do período. "Nossa expectativa é de esse número cresça para 8% ou 9%, depois que for liberada a segunda parte do 13º salário e as últimas parcelas do Imposto de Renda", afirma o diretor comercial, Carlos Eduardo Cimerman. Para contornar o achatamento do poder aquisitivo dos consumidores, 75% dos brinquedos à venda na rede custam menos que R\$ 50. Além disso, a empresa parcela as vendas em cinco vezes sem juros.

Um sondagem da Associação Comercial e Industrial de Ribeirão Preto indica que as vendas de eletrodomésticos nos primeiros dez dias cresceram até 10%, comparadas com as de igual período de 2002. No setor de vestuário, houve queda de 2%. Os campeões de vendas foram os aparelhos de DVD (37%). "O consumidor está com menos dinheiro do que nos últimos dois anos, mas tem mais esperança no futuro da economia", diz Antônio Vicente de Gólfoto, diretor do Instituto de Economia da entidade.

■ Na página 12, o Natal em Buenos Aires

Governo quer bancos competindo

Em 2004, sistema de defesa da concorrência vai incentivar competição para baratear empréstimos

LUAIKO OTTA

BRASÍLIA - Reduzir o custo dos empréstimos bancários será um dos pontos centrais da agenda microeconômica que o governo pretende implementar em 2004. O Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), que analisa casos de fusões entre empresas e combate a ação de cartéis, será uma das armas para enfrentar os altos custos bancários.

"Certamente, há espaço para estimular ganhos de produtividade nos bancos", disse ao Estado o secretário de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, José Tavares. "O custo do crédito no Brasil sugere que há gordura a ser cortada." Existem pelo menos três medidas para estimular a concorrência entre os bancos, na agenda que o governo prepara para o ano que vem: a defesa da concorrência, o Cadastro Positivo e o Sistema Brasileiro de Informações de Crédito. Algumas ainda dependem de autorização do Congresso Nacional para ser implementadas.

É o caso do Cadastro Positivo, uma espécie de lista de bons pagadores que será administrada pelo Banco Central. Com ele, os bancos poderão cobrar taxas de juros diferenciadas, mais baixas, dos clientes que tradicionalmente honram seus compromissos. Hoje, é muito raro um cliente obter alguma vantagem pelo fato de ter o cadastro limpo. Pelo contrário, ele paga mais caro do que precisaria, porque lhe é cobrado o risco de calote dos demais tomadores de empréstimo.

Outra medida para tornar o bom cliente mais visível ao mercado e com isso estimular que os bancos o disputem, oferecen-

Certamente, há espaço para estimular ganhos de produtividade nos bancos

José Tavares, secretário de Acompanhamento Econômico

essa definição ainda está pendente no Congresso, a concorrência bancária encontra-se numa "zona cinzenta". O projeto já foi aprovado na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara e, desde outubro, aguarda um relator na Comissão de Constituição e Justiça, para então seguir ao plenário. O secretário acha que o projeto poderá receber um "empurrão" da recém-criada frente parlamentar das agências reguladoras. "Nos colocamos à disposição para acelerar as decisões", disse o coordenador da frente, deputado Ricardo Barros (PP-PR).

Enquanto isso não ocorre, os grandes bancos aumentam seu poder de fogo. Relatório divulgado na semana passada pelo BC mostra que os dez maiores bancos em operação no País concentraram 76% do mercado, contra 70% em 2001. O chefe do Departamento de Fiscalização Indireta do Banco Central, Vânia Aguiar, admitiu que a concentração é ruim para a população.

José Tavares acha, porém, que combater a concentração pode não ser a melhor estratégia nesse caso. Ele comentou que um estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) no mercado dos Estados Unidos mostrou que a concorrência entre os bancos aumentou à medida em que eles se concentraram. Isso ocorreu porque, ao tornarem-se maiores, eles passaram a concorrer em nível nacional. Antes da concentração, eles dominavam fatias menores de mercados, mas não havia competição e sim uma porção de pequenos monopólios.

Meta é reduzir riscos de empréstimos

Governo quer adotar instrumentos que tornam a cobrança de dívidas mais rápida

BRASÍLIA - A agenda do governo prevê medidas para baratear o crédito via redução da taxa de risco. Para isso, pretende ver aprovadas as Medidas Provisórias já enviadas ao Congresso que criam a Cédula de Crédito Bancário e a Letra de Crédito Imobiliário, dois instrumentos que tornarão mais rápida a cobrança de dívidas.

Enquanto isso não ocorre, os grandes bancos aumentam seu poder de fogo. Relatório divulgado na semana passada pelo BC mostra que os dez maiores bancos em operação no País concentraram 76% do mercado, contra 70% em 2001. O chefe do Departamento de Fiscalização Indireta do Banco Central, Vânia Aguiar, admitiu que a concentração é ruim para a população.

José Tavares acha, porém, que combater a concentração pode não ser a melhor estratégia nesse caso. Ele comentou que um estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) no mercado dos Estados Unidos mostrou que a concorrência entre os bancos aumentou à medida em que eles se concentraram. Isso ocorreu porque, ao tornarem-se maiores, eles passaram a concorrer em nível nacional. Antes da concentração, eles dominavam fatias menores de mercados, mas não havia competição e sim uma porção de pequenos monopólios.

tros atores. O presidente do PT, José Genoino, não descarta a possibilidade de um articulação maior com o Judiciário em 2004.

Spread - O spread bancário deverá ocupar o topo da agenda de 2004 por razões estratégicas. Crédito mais barato significa mais investimento e mais consumo e, com isso, espera-se acelerar os dois motores do crescimento econômico.

Não por acaso o vice-presidente da República já mudou, há alguns meses, o alvo

de seus ataques. Em vez de criticar os altos níveis da taxa Selic (juro básico), ele voltou a baterias para o custo de capital, ou seja, o juro total. Segundo ele, essas taxas são "um despropósito". "Não se pode permitir que uma dona de casa pague juros de 8% ao mês para adquirir um bem", disse. "Não pode haver investimento na proporção que o Brasil precisa enquanto a atividade produtiva não puder ser remunerada com vantagem com relação ao custo de capital".

(L.A.O.)



Sfera. Cronógrafo de aço com pulseira de crocodilo. tmk@hstern.com.br 0800 227442

H Stern