

Indústria eletroeletrônica altera condições de venda

Corte nos preços dos televisores chega a 5% e prazos de pagamento são encurtados em um mês

Fabricantes de eletroeletrônicos estão cortando em torno de 5% os preços dos produtos e reduzindo em um mês o prazo máximo de pagamento concedido às lojas. As duas alterações nas condições de negociação entre o comércio e indústria são medidas paliativas para reverter a forte retração nas vendas do varejo em setembro e amenizar o repique da inadimplência.

“Os fornecedores de aparelhos de áudio e vídeo e da linha branca já retomaram os níveis de preços do fim do ano passado”, diz o diretor da Loja Cem, Natale Dalla Vecchia. No primeiro semestre deste ano, a indústria tinha aumentado entre 4% e 5% os preços dos produtos nessas duas linhas e agora estaria voltando atrás, conta o empresário.

A Cinerall Daewoo, fabricante de televisores, confirma as mudanças nas condições de negociação com o comércio. Mas, nas con-

tas do diretor comercial, Danilo Lozano, com o recuo registrado no mês passado a situação é mais grave: os preços estão abaixo dos cobrados em igual período de 1997. “O mercado está parado”, observa o diretor.

Enquanto as empresas menores já cederam à pressão dos lojistas, uma grande indústria de televisores informa que os fabricantes que detêm uma parcela maior do mercado ainda resistem às pressões do varejo por preços menores. Nesse caso, conta um dirigente da empresa, os negócios entre o comércio e a indústria estão paralisados e os dois setores travam hoje uma verdadeira queda de braço.

A indústria joga a perspectiva de que os estoques do comércio

estariam no limite suportável. Os comerciantes, por sua vez, contam com a necessidade de capital de giro por parte dos fabricantes, que faria com que eles às pressões dos lojistas.

No caso dos televisores, os fabricantes produziram 7,8 milhões de aparelhos em 1997, mas houve sobra de produto. Para este ano, a meta é menos ambiciosa: 6,5 milhões de televisores. Até o fim de julho e antes do agravamento da crise financeira internacional, a indústria já tinha comercializado 3,5 milhões de unidades e estava acreditando que seria possível cumprir as metas traçadas para este ano.

Mas nem os preços menores estão trazendo o consumidor de volta às compras. No mês passado, a Loja Cem, por exemplo, registrou uma queda de 7% nas vendas em relação a agosto e faturou 6% menos na comparação com igual período de 1997, mesmo tendo repassado a cotação menor para a clientela e de ter

mantido as taxas de juros para o consumidor. Só na última semana, as vendas diárias da empresa caíram 18% na comparação com as da semana imediatamente anterior. Já o Ponto Frio conseguiu

manter no mês passado o mesmo volume de negócios alcançado em agosto, diz o diretor da rede em São Paulo, Elias Deiab.

Prazos- O medo do calote também fez a indústria encurtar os prazos de pagamento. Até agosto, conta o diretor da Cinerall Daewoo, o prazo máximo de pagamento concedido para as lojas era de 90 dias. Mas, a partir do mês passado, com o agravamento da crise e a alta dos juros, os fabricantes reduziram o prazo para 60 dias. Com o mercado fraco e as condições de negociações alteradas, o comércio praticamente nem começou a fazer os pedidos para o Natal, que em épocas normais já estariam em curso. (Márcia De Chiara)

NEGÓCIOS
COM GRANDES
FÁBRICAS ESTÃO
PARADOS