

Importadores reduzem margem e limitam repasses de preços

Negociação de descontos com mercado externo é prejudicada pela alta constante do dólar

Cássia Almeida

• Importados: a solução de ontem, o pesadelo de hoje. O caminho da importação, usado pelas redes de varejo para baixar preços e ganhar mercado desde a implantação do Plano Real, mudou de mão, e a cotação em alta da moeda americana atingiu em cheio as redes de comércio varejista. Algumas, como as Sendas, deixaram de importar produtos para alimentar a marca própria e buscam fabricantes nacionais para manter a competitividade:

— Suspendemos a importação de leite condensado, creme de leite, batata frita, corn flakes e sucos. Vamos trabalhar com os nacionais para continuarmos competitivos — afirmou Nelson Sendas, diretor comercial da rede Sendas.

Alguns descontos em poucos produtos importados

A dificuldade maior, segundo Sendas, é a falta de uma cotação estável da moeda americana. É difícil negociar descontos que acabam sendo engolidos com a subida praticamente constante do dólar, que já ultrapassou a casa dos R\$ 2. Mesmo sem um patamar para negociar, Sendas conseguiu descontos de 15% no preço do dólar na compra da maionese vinda da Argentina e de 30% no macarrão instantâneo vindo dos Estados Unidos:

— Somente nos produtos diferenciados como salsicha alemã e Chantilly, podemos continuar importando e repassando aos poucos o aumento de 20%.

Francisco Esteves, diretor da Rainha Supermercados, conseguiu reduzir em 20% o preço das azeitonas, importadas da Argentina, mas somente a granel. No produto já embalado, não houve descontos, o aumento na tabela foi de 60%.

Luis Antonio Bustos, presidente da Allied Domecq, que importa entre outros o uísque Ballantines, afirma que reduziu em 35% a sua margem em dólar, já que o mercado não aceitaria um repasse total da desvalorização do real:

— É impossível para o mercado digerir um repasse total da desvalorização. Uma garrafa de Ballantines, por exemplo, que é vendida por R\$ 32 não pode subir de um dia para outro para R\$ 60. Nossa tabela está fixada com dólar a R\$ 1,65, não há como cobrar R\$ 2. Acredito que nossa margem só se recomponha em um ano e meio.

Joaquim Cabral Guedes, diretor do Lidor, suspendeu as compras nesse período e está se limitando a repor algum estoque com similar nacional. As tabelas dos importadores estão vindo com 30% de aumento.

— Estamos com o mesmo preço do ano passado, aproveitando nosso estoque. ■

Arquivo



JOAQUIM CABRAL, do Lidor, está evitando fechar negócios no momento