

□ Comércio

# Importação já é usada para reduzir preços

Q

AFONSO LAU

RIO — A proposta do presidente eleito, Fernando Collor, de liberar as importações, com o objetivo de levar a uma competitividade maior no mercado interno e, em consequência, provocar uma redução nos preços, não é uma novidade. O Grupo Paes Mendonça, um dos maiores do setor de supermercados, tem as importações de mercadorias o grande segredo para as suas ofertas e promoções — a maioria de las, muitas vezes, bem abaixo da dos concorrentes.

“Essa política de preços é adotada há 30 anos e o seu mentor é o presidente do grupo, Manoel Paes Mendonça, que pessoalmente negocia com os fornecedores estrangeiros”, contou Nélson Veiga, assessor da diretoria do grupo.

“No entanto, só compramos uma mercadoria quando conseguimos uma redução de preços, que nos permitirá ter uma margem de lucro e ao mesmo tempo colocar o produto no mercado interno com um preço abaixo do dos concorrentes”, explicou.

Com essa política, os supermercados do grupo fizeram fama com as suas

seções de importados. Ne-

las, o consu-

midor pode

comprar arti-

gos finos e ca-

ros, como ba-

calhau, azeites, vinhos, uísques.

Também pode adquirir arroz uruguai, feijão argentino, mar-

garina peruana, carne chilena,

atum do Equador, lentilha e al-

piste, todos importados.

Segundo ele, o presidente do

grupo sempre diz que acha me-

lhior vender cem mercadorias

com margem de lucro de 5% do

que vender 50, com lucro de

10%. Para Veiga, essa fórmula

parece óbvia na teoria, mas na

realidade tem um peso muito

grande no atendimento ao públ-

ico, porque permite baixar bas-

tante o preço de produtos, às ve-

zes até 70%.

O grupo, dessa forma, tam-

bém se transformou em um gran-

de atacadista de produtos impor-

tados, vendendo até para a con-

corrência.

Reducir a margem de lucro,

porém, para oferecer mercadori-

rias mais baratas no varejo, faz

parte da própria natureza da ati-

vidade dos supermercados, em

que se compra a prazo e se vende

à vista. O Grupo Sendas, por

exemplo, consegue baixar os pre-

ços de muitos dos seus produtos

porque muitas empresas do pro-

prio grupo são as fornecedoras

para os supermercados. Super-

mercados como Carrefour e

Makro, buscam um sistema de

semi-atacado como fórmula de

atrair o consumidor.

**Redes de  
mercados  
são os  
adeptos da  
fórmula**

Se o governo Collor libera as importações, o Grupo Paes Mendonça já está de olho na im- portação de produtos de limpeza, higiene pessoal e perfumaria.

“A importação desses artigos

hoje é totalmente proibida e os

seus preços no mercado interno

são muito altos”, disse Veiga.