

□ Comércio

# ***Importação já é usada para reduzir preços***

G

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 nas importações de mercadorias o grande segredo para as suas ofertas e promoções — a maioria delas, 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, Mamede Paes Mendonça, que pessoalmente negocia com os fornecedores estrangeiros", contou Nelson 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. Nelas, o consumidor pode comprar artigos finos e caros, como ba-

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

calhau, azeites, vinhos, uísques. Também pode adquirir arroz uruguaio, feijão argentino, margarina peruana, carne chilena, atum do Equador, lentilha e alpiste, todos importados.

Segundo ele, o presidente do grupo sempre diz que acha melhor vender com 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 público, porque permite baixar bastante o preço de produtos, às vezes até 70%.

O grupo, dessa forma, também se transformou em um grande atacadista de produtos importados, vendendo até para a concorrência.

Reduzir a margem de lucro, porém, para oferecer mercadorias mais baratas no varejo, faz parte da própria natureza da atividade dos supermercados, em que se compra a prazo e se vende à vista. O Grupo Sendas, por exemplo, consegue baixar os preços de muitos dos seus produtos, porque muitas empresas do próprio grupo são as fornecedoras para os supermercados. Supermercados como Carrefour e Makro, buscam um sistema de semi-atacado como fórmula de atrair o consumidor.

Redes de supermercados como o Grupo Pão de Açúcar também usam a importação de gêneros alimentícios para colocar nas suas lojas produtos com preços mais baixos, mas é o Grupo Paes Mendonça o que mais se utiliza dessa estratégia. "Chegamos a fundar em 1986 a Associação Latino-Americana de Supermercados, para facilitar os negócios entre supermercadistas e fornecedores desses países", afirma Veiga.

Se o governo Collor liberar as importações, o Grupo Paes Mendonça já está de olho na importação 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.