

BRASÍLIA, TERÇA-FEIRA, 11 DE NOVEMBRO DE 2008

CRISE PARA GARANTIR DINHEIRO EM CAIXA, O JEITO É REDUZIR OS PREÇOS

Promoções fora de época

A crise de liquidez de crédito provocou, nas últimas semanas, uma liquidação quase generalizada em vários setores da economia. Do tradicional comércio de eletroeletrônicos, de materiais de construção e de veículos, a onda de promoções chegou até às construtoras e aos cruzeiros marítimos. A ordem do Departamento Comercial das empresas é dar desconto, esticar prazos de pagamento e fixar valor de dólar abaixo da cotação real do mercado para manter o ritmo de vendas.

Embora as companhias não admitam que o objetivo das liquidações seja transformar os estoques de produtos e serviços em dinheiro e ganhar fôlego para enfrentar os tempos bídutos de

capital de giro caro e escasso nos bancos, as evidências desse movimento não são poucas. Além disso, o dinheiro em caixa acaba sendo uma moeda de troca valiosa na mão do comércio para frear os aumentos de preços da indústria, que já começaram a se desenhar por causa da disparada do câmbio.

"Diante da desaceleração nas vendas e do crédito limitado, as empresas precisam se mexer, colocar o estoque para fora, especialmente de produtos de maior valor, como eletrodomésticos, veículos e imóveis", afirma o professor da Faculdade de Economia e Administração (FEA) da Universidade de São Paulo (USP), Nelson Barrizzelli. Ele explica que a estratégia da liquidação para impulsionar as

vendas faz sentido neste momento porque o movimento de freada nas compras não foi desencadeado pelo consumidor, que continua empregado. A desaceleração das vendas no varejo é resultado da abrupta redução na oferta de crédito.

O que chama a atenção é que as liquidações ou promoções ocorrem também em setores inusitados. A Construtora Agra e a Incorporadora Abyara, por exemplo, criaram um site na internet para liquidar imóveis, batizado de Supertudo. Inicialmente a campanha promocional estava prevista para terminar em outubro, mas, segundo o diretor Comercial da Agra, Eduardo Telles, foi prorrogada para este mês em razão do bom desempenho. "Já vendemos mais de

cem apartamentos em duas semanas", conta Telles. É a primeira vez que as duas empresas fazem uma promoção tão agressiva. "Estamos transformando os estoques em capital de giro com responsabilidade", pondera o diretor.

Em Brasília, no 3º Salão do Imóvel, que ocorre a partir desta sexta-feira, a ordem das incorporadoras, imobiliárias e bancos é baixar o máximo que puder os preços para garantir boas ofertas e atrair os clientes. Os descontos podem variar entre 5% e 15% no valor total do imóvel.

As revendas de veículos também estão fazendo de tudo para colocar carros seminovos nas ruas. Antonio Carlos Palazzini, dono da Palazzo, diz que ficou impraticável buscar capital de

giro nos bancos. "Quero reduzir os estoques de seminovos." Para isso, aposta no desconto de 20% no preço à vista dos veículos. Um Astra Sedan Confort, ano 2005, que custava R\$ 37,5 mil, sai hoje por R\$ 29,9 mil. Com isso ele reduziu de 600 para 400 o estoque de veículos.

Nas lojas espalhadas nas comerciais e nos shoppings do DF não é difícil encontrar promoções numa época em que os preços altos não são empecilho para as vendas, com a proximidade das festas de final de ano. "Fiz as contas e reduzir alguns preços. Fica mais em conta liquidar do que pagar algumas taxas abusivas em bancos", destaca o empresário Estevam Loureiro, dono de uma loja de calçados na Asa Sul.