

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 bicudos 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 companhias 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.