

Livraria quer regulamentação para combater a concorrência

Flávia Milhassi

A chegada da Amazon, a maior varejista on-line norte-americana ao Brasil, prevista para hoje, fez com que os players nacionais se mobilizassem em busca de que a concorrência não se torne desleal. Para isso, a Associação Nacional de Livrarias (ANL) pretende pleitear, junto ao governo, uma forma de regulamentar as vendas de livros digitais (e-books) no País.

Em carta aberta enviada a toda a cadeia produtiva do setor, e que será entregue ao governo ainda esta semana, a entidade ressalta a necessidade de um marco regulatório de preços, assim como ocorre em outros setores - como o de comunicações, em que jornais e revistas têm o mesmo preço, em cada região brasileira.

A entidade pleiteia que o mesmo ocorra com os distribuidores, e os que vendem e-books. E ainda faz outras sugestões, como 120 dias de intervalo entre o lançamento dos livros impressos no formato de papel no mercado brasileiro, e sua liberação nas plataformas digitais; o desconto para revenda do livro digital às livrarias e para que as demais plataformas seja uniforme, o que possibilitaria a igualdade de condições em todos os canais de venda; a diferença de que o preço menor do livro digital para o formato impresso seja no máximo igual a 30%. Já no caso da editora ou distribuidora, que na venda direta ao consumidor, o desconto nos livros digitais não poderá passar de 5%.

Para a ANL, mesmo com a venda de livros digitais impulsionando a de livros físicos, a precificação dos e-books, é tema de discussão. Na opinião de Ednilson Xavier, presidente da entidade, é necessário que o governo e os players internacionais entendam que espaço para crescer existe, mas a concorrência deve ser justa. "Estamos em campanha com os associados a ANL, para tentar inseri-los na comercialização de livros digitais, mas os custos iniciais e de manutenção não compensam quando esses empresários vendem no máximo cinco livros digitais por mês", explicou.

Para Augusto Mariotto Kater, vice-presidente da entidade, o maior impasse no momento é conseguir negociar com o governo para que a chegada da Amazon não crie um monopólio, em que só grandes redes como a Livraria Saraiva e a Livraria Cultura, entre outras possam inserir-se nesse novo nicho de atuação. "Temos procurado parceiros para democratizar a venda de livros digitais. Já conversamos com a australiana Cópia e com a distribuidora brasileira Xeriph para conseguirmos preços mais acessíveis para livrarias de pequeno e médio porte que queiram entrar para a venda de livros digitais", disse.

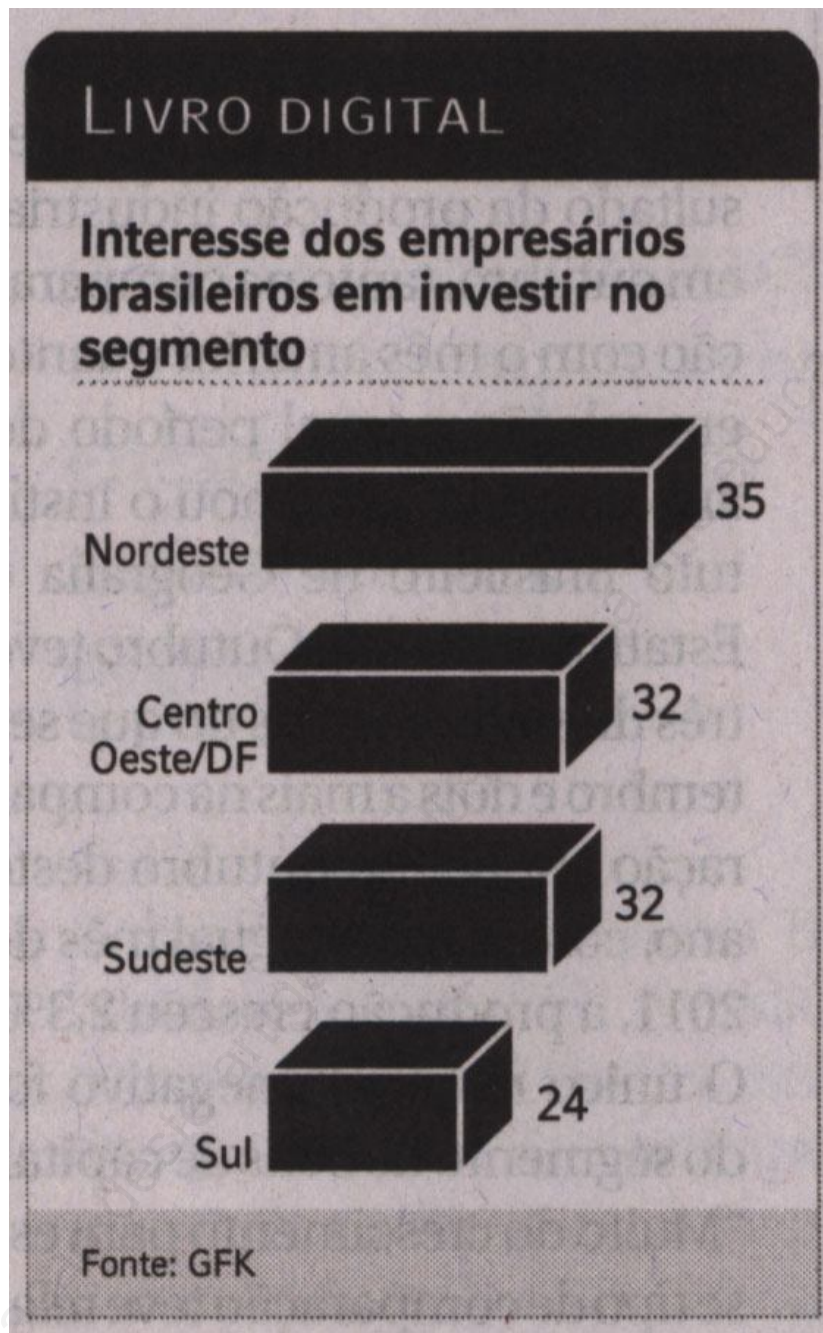
O potencial das vendas de e-books no Brasil é comprovado por pesquisas como a realizada pela empresa Gfk Brasil - especializada em levantamento de mercado -, encomendada pela ANL. Para 2013 existe uma grande demanda, que virá em especial da Região Nordeste.

Dos quase 500 empresários, de donos de livrarias independentes a grandes nomes no varejo de livrarias participantes da amostra, 35% dos que pretendem investir nessa venda estão no nordeste. A Sul é a região em que o interesse é menor, com 24% da intenção de vender e-books. Já nas Regiões Sudeste e Centro-oeste e o Distrito Federal o patamar está igualado em 32%.

A explicação dos especialistas da Associação Nacional das Livrarias é que a Região Nordeste tem apresentado recuperação do setor, tanto que de 2009 para cá passou de uma participação de 12% para 15%, em outubro deste ano. Ainda segundo dados da pesquisa, apenas 27% das livrarias brasileiras comercializam conteúdo digital. Existe intenção de 54% desses empresários de investir nesse nicho, dos quais 33% pretendem começar a venda de e-books em 2013. Por isso, a ANL mostra-se tão preocupada com esse segmento no País. "Dependendo dos players que vieram ao Brasil, não sobrar espaço para os menores", concluiu Kater.

Mas nem tudo é impasse no setor. A pesquisa apontou que 82% dos empresários donos de livrarias que participaram da amostra pretendem investir em suas operações. Os investimentos serão destinados à modernização do ponto de venda e ampliação dos espaços, na inserção de

novas tecnologias e na capacitação dos profissionais que atuam nas redes. A perspectiva apontada no levantamento é de o segmento ter faturamento maior.



Fonte: DCI, São Paulo, 5 dez. 2012, Primeiro Caderno, p. A8.