



LEITE, Adriana. Hipermercados travam 'guerra' de preços: na batalha entre o Extra e Carrefour vale tudo: desde espionar o concorrente até conceder descontos de até 50%. Correio Popular, Campinas 11 abr. 2002.

ADRIANA LEITE

Da Agência Anhangüera
aleite@rac.com.br

Duas das maiores redes de hipermercados do País – Extra e Carrefour – abriram uma “guerra” de preços e promoções, neste mês de abril, que está proporcionando uma redução no custo de milhares de mercadorias. Os descontos variam entre 15% e 50%. Nesta batalha vale tudo, desde espionar o preço do concorrente até pagar 10 vezes o valor da diferença do preço comercializado pelo Carrefour, quando este estiver mais barato do que o do Extra.

Entretanto, o consumidor deve ficar atento às promoções e também na variação de preços de um hipermercado para o outro. A velha tática da “pesquisa de preços” é o caminho certo para o cliente tirar proveito da “luta” travada pelas duas redes. A reportagem da *Agência Anhangüera de Notícias (AAN)* percorreu dois hipermercados da cidade e encontrou consumidores que reclamavam não encontrar nas prateleiras os mesmos produtos anunciados na promoção. *(leia texto nesta página)*

BATALHA

O diretor de Operações da Rede Extra Hipermercados,

Orivaldo Padilha, afirmou que a ‘disputa’ é boa e os clientes são os grandes beneficiados. “Temos pesquisas em mãos que comprovam que a rede Extra vende mais barato. O que estamos fazendo é ratificar esta nossa posição. Temos mais de um mil e quinhentos itens em oferta”, comentou. Ele acrescentou que a rede firmou acordos com mais de 500 fornecedores, o que proporcionou uma redução nos preços para o consumidor de até 50%.

Consumidor deve ficar atento às promoções e usar a tática da pesquisa

A expectativa é que o mês de abril deste ano iguale o volume de vendas verificado no mesmo período do ano passado, que foi marcado pela Páscoa. “No varejo, existem algumas datas importantes como a Páscoa. Por isso, a campanha deste mês deve gerar um volume de vendas igual ao de abril do ano passado”, avaliou. Ele não revelou o índice de crescimento nestes primeiros dias de abril.

O diretor de Marketing e Comunicação da rede de hipermercados Carrefour, Alfredo Cernic, lembrou que a empresa já possui um compromisso público com os consumidores para a cobertura dos preços de produtos que estiverem mais baratos em outros hipermercados. “Nos primeiros dez dias de abril percebemos um crescimento de 25% no número de consumidores que visitaram

as nossas lojas em todo País. Temos um compromisso público desde 1984 de vender mais barato”, completou.

De acordo com o diretor, os descontos encontrados nas lojas da rede variam entre 20% e 50% dependendo da mercadoria e marca. “Estamos transferindo direto para os clientes os resultados das nossas negociações com os fornecedores”, salientou. Cernic disse que o Carrefour está otimista em relação ao resultado da “batalha” de preços com seu maior concorrente.

ESPIÕES

As duas redes usam táticas de coleta de preços no concorrente para regular o custo dos produtos vendidos em suas prateleiras. Os pesquisadores do Extra utilizam sistemas sofisticados para verificar os preços no Carrefour. “Este é um trabalho normal entre concorrentes. Nada fere a ética”, esclareceu o diretor de Operações do Extra. Ele informou que os pesquisadores trabalham com equipamentos como rádios transmissores e scanners.

Alfredo Cernic, do Carrefour, também admite que existe a “espionagem”. “Temos dois mil e quinhentos profissionais que atuam checando preços, fazendo análises, mudando os custos dos produtos nas prateleiras, entre outras tarefas. Esta é uma “batalha diária” pela busca do menor preço”, disse.



Hipermercado de Campinas: consumidores aproveitam a “guerra” e buscam os melhores preços