



GASQUES, Vilma. Antecipação das compras garantem preços baixos.
Correio Popular, Campinas, 14 out. 2003.

Antecipação das compras garantem preços baixos

Para garantir estoque e melhores preços aos clientes, alguns comerciantes anteciparam as compras e já estão com as lojas preparadas para o aumento de vendas de final do ano. O Empório D'Gustta, em Campinas, ampliou o estoque de bebidas importadas, frutas secas, massas e molhos. Esta antecipação das compras pode garantir preços até 10% mais baixos ao consumidor final. E, quando incluídos nas cestas, kits ou baús, os produtos podem ficar ainda mais baratos.

“Por serem produtos importados a gente nunca sabe como o câmbio vai se compor-

tar. Então é melhor garantir desde já os preços”, destacou o gerente da D'Gustta, Júlio César Pedrosa.

Como o final do ano é o melhor período para a venda de vinhos e espumantes, a Tokay, revendedora de bebidas importadas, também já está com o estoque 60% maior que os outros meses do ano. Segundo a proprietária, Vitória Zambrone, foi feita uma negociação com os produtores de espumantes para garantir preço e qualidade ao consumidor. “As empresas fazem as encomendas agora, para montar as cestas de Natal. Já as pessoas

físicas começam a pensar na compra de vinho no final de novembro”, falou.

O proprietário da Decasa, loja de móveis inaugurada neste mês em Campinas, Alessandro Ienne Ferreira, usou a mesma estratégia, já que neste mercado um pedido pode demorar mais de um mês para ser entregue. “Estamos com um show room com mais de 5 mil itens e se o cliente comprar uma sala de jantar vamos ter outra semelhante para repor imediatamente. Além disso, temos uma quantidade muito grande de itens da parte de decoração e presente, que

são peças que o cliente compra e quer levar na hora”, falou.

Segundo ele, de certa forma, esta estratégia também garante preços melhores, uma vez que a demanda aumenta no final do ano e as fábricas aproveitam para reajustar as tabelas. Na Anna Pegova, os preparativos para o final de ano também já começaram. As estratégias são os kits, que agregam vários produtos, com preços competitivos. Eles estarão nas lojas na primeira quinzena de novembro, juntamente com a vitrine de Natal. (Vilma Gasques/Da Agência Anhangüera)