

Lojistas dão desconto sobre os estoques de 1991

por Édson Chaves Filho
de Porto Alegre

O início das vendas de artigos de vestuário de inverno anima os lojistas gaúchos, que concentram nesse período até 50% do volume de negócios do ano.

A Tevah entende que o estoque será o seu grande diferencial frente à concorrência. "A falta de capital não permitirá que a maioria das lojas ofereça muitas opções aos consumidores", argumentou o diretor que fabrica 90% das 25 mil peças comercializadas por mês. Ele diz que o preço da coleção de inverno está até 25% mais baixo que o cobrado no ano passado graças à compra de lâ-uruguaia, 30% mais barata que a nacional, aos reajustes das demais matérias-primas em níveis abaixo da inflação e da redução da sua margem de lucro.

A Grazziotin, por sua vez, está dando descontos de 30% em roupas masculina, feminina, infantil, e calçados, que sobraram do estoque de 1991", justificou Nereu Grazziotin, diretor comercial.

No setor de calçados, alguns fornecedores estão impondo aumento de 70% em relação ao preço de fevereiro, segundo o diretor comercial da rede Gastom, Jaime Schmidt. "Dessa maneira, se eu conseguir comprar, terei dificuldades para vender", afirma.

As negociações com as indústrias, porém, têm sido facilitadas pela queda na inflação. A Grazziotin obtém dos fornecedores taxas ao redor dos 20% em abril. A Gastom conseguiu negociar encomendas com taxa de 15% e a Tevah paga preço à vista em até 30 dias. Depois desse prazo, a taxa passa a ser de 25% ao mês.