

pra. Ao oferecer competitivamente no geral, topam comumente com maior rantir um tíquete lizar os shoppers



FOTOS: NATHALIE GUTHERS



DIVULGAÇÃO

FONTES, DOS SUPERMERCADOS PADRÃO: Clientes optam pela rede por encontrar extenso mix de produtos

Atualmente, a rede trabalha com aproximadamente oito importadoras, cada uma específica para diferentes segmentos

"Hoje, já estamos, inclusive, estudando a importação de novos produtos, pois temos a intenção de ampliar o mix", diz a executiva.

Importar diretamente ou não?

Antes de optar por se tornar importador, o supermercado precisa avaliar as vantagens e desvantagens dessa escolha, uma vez que essa atividade requer vários esforços. Muitas vezes, as companhias tomam essa decisão tendo como único foco a redução de custos, e então a obtenção de uma margem maior a partir da compra direta dos itens. Mas é preciso se atentar que esse não é o único fator a ser observado. "Não podemos deixar de lembrar qual é a principal função do supermercado, que é trabalhar no varejo e, assim, focar no ponto de venda, na exposição, no merchandising, atuar de acordo com a necessidade do cliente dentro da loja", detalha a professora doutora da Fucape e também da Universidade Tecnológica de Berlim, Juliana Campos.

Juliana analisa que a partir do momento em que o varejista passa a trabalhar com questões mais complexas que uma simples compra em âmbito nacional, ele foge do negócio

GESTÃO OPERAÇÃO

acabar investindo mais em algo que, na verdade, não vai agregar valor para o cliente final", defende.

No caso de fazer a importação direta, o recomendável é que o supermercadista invista em itens de baixa perecibilidade. Isso é indicado porque há o risco de ter excesso de mercadoria em estoque, o que prejudica a venda dos produtos.

Toda a margem ganhada, tirando o intermediário da negociação, o varejista pode perder por meio de uma queima de estoque, pois o produto pode estar próximo ao vencimento e então será necessário baixar o preço de forma significativa, para que seja vendido. "Assim, o supermercadista não terá necessariamente margem", ressalta a professora.

Bratt, da Gourmand Alimentos, expressa a mesma opinião de Juliana e explica que, ao trabalhar com o importador, o risco de excesso de produto desaparece, pois o varejista irá adquirir a quantidade ideal que necessita para as suas lojas. "O único incentivo ao eliminar o importador é obter o produto com valor mais baixo, porque o



BRATT, DA GOURMAND: Importar diretamente traz risco ao supermercadista de comprar mercadorias além da necessidade, o que prejudica o estoque

supermercado um determinado risco de correr o risco. Além disso, há várias opções, os supermercados que fiquem no varejo, mas não comprar todo um produto, te, agente não pode, pois há outros fatores, etc.", alerta. Ao comprar diretamente, devem também

GESTÃO OPERAÇÃO

Atente-se às questões burocráticas para importar:

com a importadora*

As vantagens ao se tornar um importador direto**