

ECONOMIA

ONDA DE FRIO

Queda na temperatura faz comércio prever alta de até 4% nas vendas no mês de junho

Segundo entidade do setor varejista, temporada de festas juninas e Dia dos Namorados também devem impulsionar desempenho; 62% dos ribeirão-pretanos devem ir às compras com um tíquete médio entre R\$ 250 e R\$ 300

DA REDAÇÃO

O Comércio de Ribeirão Preto projeta crescimento médio de 2% a 4% nas vendas de junho de 2025 na comparação com o mesmo período do ano passado. É o que aponta levantamento de SINCOVARP (Sindicato do Comércio Varejista) e CDL RP (Câmara de Dirigentes Lojistas). Fatores como a chegada do frio, a temporada de festas juninas e, principalmente o Dia dos Namorados, devem impulsionar o desempenho.

O tíquete médio do presente, na data sazonal que fecha o primeiro semestre do Varejo deve variar entre R\$ 250 e R\$ 300 reais. “Vamos ter um pico de vendas até o Dia dos Namorados e uma acomodação natural no restante do mês”, afirma Diego Galli Alberto, responsável pelo levantamento.

Para o especialista, caso a projeção se confirme, representará uma vitória para o comércio. “Uma pequena mas importante recuperação em relação a junho de 2024, quando as vendas ficaram negativas em -1% na comparação com o ano anterior”, analisa.

INTENÇÃO DE COMPRA

Segundo o Sincovarp, 62% dos consumidores



Chegada do frio de forma intensa e precoce trouxe boas novas para o comércio varejista de Ribeirão Preto

ribeirão-pretanos devem ir às compras para o Dia dos Namorados. Desse total, 61% devem comprar um único presente e 27% pretendem adquirir dois itens. 59% dos consumidores consideram que os preços estão mais caros nesse ano, 37% que estão na mesma faixa de preço e 4% que estão mais baratos.

Com relação às compras pretendidas, 38% esperam gastar o mesmo valor que o ano passado, 33% gastar

mais e 16% gastar menos. 76% pretendem fazer pesquisa de preços antes de comprar, principalmente pela internet (86%).

CAMPEÕES DE VENDAS

Para o Dia dos Namorados os produtos campeões de vendas serão roupas, lingerie/peças íntimas, calçados, acessórios, perfumes/cosméticos, maquiagem, bombons/chocolates, joias, bijuterias, relógios de pulso, celulares, móveis/decora-

ção, livros e flores naturais, entre outros.

As lojas físicas aparecem como o principal local de compra dos consumidores (57%). A data também costuma aquecer a procura por restaurantes, bares, hotéis e motéis.

Quando consideramos a influência do clima frio e das festas juninas, nas vendas, os segmentos mais procurados serão os de vestuário, calçados, acessórios, tecidos, armarinhos, artigos para festas, doces e até papelerias.

Casais planejam conter os gastos

Casais de Ribeirão pensam nos presentes e na forma de celebrar a data. Apesar do apelo comercial e das vitrines repletas de sugestões, entretanto, a intenção de presentear vem acompanhada de cautela nos gastos.

A estudante de enfermagem Juliana Prado, 23, conta que o presente para o namorado deve ser simbólico, mas significativo. “A gente combinou de não extrapolar. Quero comprar um moletom que ele queria faz tempo e talvez escrever uma cartinha. Tudo deve sair por uns R\$ 150”, diz.

Já o auxiliar administrativo Rafael Telles, 29, pretende surpreender a namorada com um jantar e uma lembrança. “Ela gosta de coisas simples, então pensei em cozinhar algo legal. Não quero passar de R\$ 200”, explica.

Para muitos casais, a data é mais sobre afeto do que ostentação. Ainda que o comércio aposte em promoções e parcelamentos, o clima é de equilíbrio entre romantismo e responsabilidade financeira. “A ideia é presentear, mas sem se apertar”, finaliza Rafael.

PALESTRA

Evento sobre gestão deve reunir até 1,5 mil empresários em Ribeirão

Ribeirão Preto vai receber no dia 24 de junho a primeira edição do Tour Crescimento Empresarial, evento sobre gestão de negócios criado pelo especialista em desenvolvimento empresarial e inteligência emocional Paulo Vieira. A expectativa é reunir até 1,5 mil empreendedores.

Os participantes irão aprender a impactar os principais níveis do seu negócio, trabalhando o tático, estratégico e operacional, garantindo um desenvolvimento completo da sua empresa.

“É uma honra poder proporcionar aos empresários de Ribeirão Preto e região a

oportunidade de aprender com um dos maiores nomes no campo da gestão, vendas, marketing e, claro, Inteligência Emocional”, afirma Rodrigo Nocera, diretor da Febracis Ribeirão Preto, escola de negócios responsável pela organização do evento.

Paulo Vieira é o autor brasileiro que mais vendeu livros de negócios nos últimos seis meses. A imersão, promovida pela Febracis, é aberta a todos e especialmente recomendada para empresários que possuam a partir de 10 funcionários.

“Este evento é projetado para impulsionar não ape-

nas empresários, mas também profissionais, líderes e qualquer pessoa que tenha o desejo genuíno de crescer, se destacar e alcançar resultados extraordinários, tanto na vida pessoal quanto nos negócios. Se você busca se transformar, expandir sua visão e conquistar novas oportunidades, este é o lugar ideal para dar o próximo passo em sua jornada de sucesso”, comenta Rodrigo.

Para saber mais sobre o evento e garantir a inscrição, os interessados devem acessar o Instagram @febracisribeiraopreto ou entrar em contato pelo telefone: (16) 3512-7070.



Paulo Vieira, da Febracis, se apresenta em Ribeirão no dia 24 de junho