

ANALISE IPF – INSTITUTO DE PESQUISA FECOMERCIO – MS. REALIZAÇÃO DA BLACK FRIDAY PONTA PORÃ – PEDRO JUAN CABALLEIRO.

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS.

➤ Estando presente nos 3(três) dias da realização da BLACK FRIDAY realizada no período de 21 a 23 de setembro de 2012, na região de fronteira entre o Brasil e o Paraguai, consideramos que a mesma foi um **sucesso/ótima** para Pedro Juan Caballero-Paraguai e **sucesso/boa** para Ponta Porã-Brasil.

➤ Durante os três dias de realização de Feira, com a participação de 300 lojas, do Brasil e do Paraguai, percebeu-se que no 1º dia, 6ª feira foi o dia da **especulação**, o 2º dia, sábado foi o dia das **compras** e o 3ª dia foi o momento de reflexão de ambos os lados, os **consumidores** atentos àquilo que sobrou e os **empresários** liquidando o que tinha disponível.

➤ A ação mercadológica merece uma análise mais profunda a partir dos dados disponibilizados pelos empresários dos dois países e considerações de consultores internacionais, verificado após balanço minucioso dos resultados das vendas.

2. OS NÚMEROS.

➤ Em PEDRO JUAN CABALLEIRO - Pesquisa feita por amostragem, verificamos que a cada 10 consumidores que adentravam nas lojas de Pedro Juan Caballeiro, 2 ou 3 eram de Mato Grosso do Sul, 5 ou 6 eram de outros Estados do Brasil, deste 50% eram do interior de São Paulo e 1 ou 2 eram do próprio local.

➤ Em PONTA PORÃ – Na mesma pesquisa, constatamos que em cada 10 consumidores que entravam nas lojas participantes da ação em Ponta Porã, 3 a 4 eram moradores de Ponta Porã que tinham intenção de aproveitar a liquidação e outro lado importante foi um depoimento que recebemos de um cliente de uma loja, que iria antecipar um pagamento para recuperar o crédito aproveitar a Promoção.

- Os outros 6 a 7 consumidores eram visitantes de outros Estados, que gostariam de saber como sobrevivem os comerciantes de Ponta Porã e suas dinâmicas para manterem seus empreendimentos Comerciais com tamanha concorrência ao lado.

➤ Consultando os gerentes de várias Lojas tanto de Ponta Porã e ou de Pedro Juan Caballero, todos foram unânimes em dizer que o evento foi um sucesso, de um lado mais de outro menos, por exemplo: teve loja em Pedro Juan que, segundo seu gerente, vendeu todo seu estoque de TABLET (1.000 peças em um dia – 6ª feira) que as vendas no geral foi menos que no sábado.

➤ Na sexta feira, a fila de veículos no período da 17hs às 19hs, estava de Dourados a Ponta Porã, neste horário o nosso grupo está indo para Ponta Porã.

➤ O sistema de fiscalização e policiamento dos Órgãos Brasileiros e Paraguaiois foi bastante eficiente e nos momento de pico os mesmo faziam a fiscalização por amostragem para não trava o transito na Rodovia.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Em uma análise ampla do evento realizado naquela região, fica claro que cada vez mais a economia ESTÁ GLOBALIZADA, independentemente do local onde o mercado é dinamizado.

Ficou claro também que essas iniciativas movimentam o PROCESSO e fortalecem o intercâmbio comercial entre as NAÇÕES, provocando o desenvolvimento que é diferente do crescimento, pois quando a Rua Internacional estiver dinamizada e concluída as obras em andamento terão NOVOS TEMPOS NAQUELA REGIÃO.

Penso que os empresários do setor comercial deverão: AGIR LOCALMENTE, PENSANDO GLOBALMENTE.

Thales de Souza Campos
Assessor Econômico da FECOMERCIO-MS

Edison Ferreira de Araújo
Presidente da FECOMERCIO-MS