

Sabor, encanto e lucro com ovos de Páscoa



Sabor, encanto e lucro com OVOS DE PÁSCOA

BEATRIZ MIRELLE
Especial para o Diário
beatrizmirelle@dgabc.com.br

Os preços de ovos de chocolate tiveram alta de até 40% em comparação à Páscoa de 2021. A pesquisa da Apas (Associação Paulista de Supermercados) indica que, apesar desse acréscimo, a expectativa é que ocorra aumento de 36% nas vendas desses produtos. Nessa época, consumidores pesquisam entre marcas e estabelecimentos para encontrar preços mais baixos, enquanto confeiteiros autônomos buscam alternativas para atrair clientes e lucrar nas primeiras semanas de abril.

Douglas Santana (foto), 39 anos, morador do Jardim Las Vegas, em Santo André, começou a planejar as produções em janeiro. Confeiteiro há oito anos, ele tem expectativas grandes para este ano. "Iniciei as primeiras cascas de chocolate logo depois do recesso de Ano-Novo. Se eu demoro, não consigo dar conta e atender toda a demanda desta época. O recheio é o que mais chama atenção. Então, ele é o foco para atrair mais encomendas", comenta.

As vendas da Páscoa podem movimentar R\$ 2,16 bilhões, afirma a CNC (Confederação Nacional do Comércio). Isso corresponde a uma alta de aproximadamente 1,9% em re-

lação a 2021 (R\$ 2,12 bilhões). Ainda assim, esse valor é 5,7% menor que o registrado na pré-pandemia.

Apesar de o principal símbolo de consumo na Páscoa estar caro, outros alimentos importantes para este período não terão reajustes tão significativos, segundo a Apas. O vinho, massa fresca, pescada e bombom estão na lista dos produtos que não terão um salto expressivo, podendo até, em alguns casos, ter retração.

Na hora de estipular os preços, diversos fatores interferem e o varejo tem sua própria política de precificação. "Os preços dos ingredientes (cacaú, açúcar e leite, por exemplo), assim como a variação do dólar, contratações e impostos, são levados em consideração. Nessa data há de se considerar o processo de produção de alta complexidade, custos de embalagem, armazenagem e logística", explica o presidente da Abicab (Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Bala), Ubiracy Fonseca.

GERAÇÃO DE EMPREGOS

O retorno financeiro neste período de recuperação da pandemia ainda é lento e datado como essa são fundamentais para movimentar a economia nacional. A Abicab calcula que foram abertos 8.500 postos de trabalho temporário no Brasil

por conta da Páscoa. Os cargos contabilizados envolvem tanto contratações diretas quanto indiretas, desde fábricas até pontos de venda.

MAIS RECHEIO E CRIATIVIDADE

Para competir com o varejo, os autônomos investem na criatividade para diversificar as opções oferecidas. "Tenho dois filhos. Então, fico atenciosa no que faz sucesso entre eles", explica Renata Dias, 37, do Jardim Santo André. No catálogo dela, o destaque é o "Kit Confeiteiro", uma caixa personalizada que permite que a criança decore o próprio ovo de Páscoa. "Contém uma casca de ovo ao leite, um saco de confeiteiro recheado com brigadeiro, um tubete de granulados e outros com confeitos. Assim, além de apoiar o empreendedorismo, os pais pagam mais barato e as crianças se divertem na montagem", ressalta.

Parcelamento dá vantagem a mercados na hora da compra

Apesar dos preços altos, existem aquelas pessoas que não deixam de comprar os ovos de Páscoa. O levantamento da Apas aponta que 45% dos empresários varejistas acreditam que as vendas durante a Páscoa manterão o mesmo desempenho do último ano, enquanto 35% veem de maneira otimista as movimentações do setor. Para competir com os supermercados, os autônomos do Grande ABC se atentam às necessidades dos consumidores em ter mais opções de pagamento.

Para a dona de casa Maria Viana, 39, a maior vantagem de escolher os ovos de chocolate expostos nas prateleiras é não pagar à vista ou ape-

nas em duas vezes.

"Já comprei com autônomos, mas, agora, ainda estou pensando. No mercado, consigo parcelar ou pegar uma oferta no próprio dia", explica a moradora do Jardim Santa Cristina, em Santo André, que comprará para os dois filhos.

Sendo assim, os confeiteiros fazem de tudo para não perder as encomendas. Além de adicionarem o pix na lista junto com cartões de débito e crédito, alguns vendedores da região oferecem a opção de parcelar em até 12 vezes. "A única exigência é pagar 50% na hora do pedido e o restante é possível escolher a forma na hora da entrega", afirma Renata Dias. **BM**



VARIEDADE. Diversidade de marcas encanta os consumidores

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Diário do Grande ABC

Seção: Economia **Página:** 5