

COMERCIANTE ASEGURAN QUE SE REGISTRO UN IMPORTANTE NIVEL DE VENTAS

## Hoy llegan los Reyes Magos con juguetes clásicos y tecnológicos

Más que muñecos y autitos, los chicos de Comodoro Rivadavia le pidieron en sus cartitas a Melchor, Gaspar y Baltasar productos tecnológicos como la Play y la Wii e incluso cuatriciclos.

El Día de Reyes es un festejo muy significativo en el mundo cristiano. La mayoría de los países que celebra la Navidad, conmemoran el 6 de enero como La Epifanía o Día de Reyes. En ese contexto es que hoy los Reyes

Magos dejarán regalos en casa de los niños que se han portado bien y que han escrito su cartita a los Reyes.

Este año, Melchor, Gaspar y Baltasar han tenido una ardua tarea a la hora de elegir regalos y complacer a los niños de Comodoro Rivadavia que han pedido en sus cartas diferentes objetos, sobre todo tecnológicos.

Los comerciantes del ramo comentaron ayer, en una reco-

rrida de **Diario Patagónico**, que se renovó la apuesta que hicieron los clientes en la época navideña y que se registraron sobre todo compras de último momento, con lo cual no se puede hablar de una baja en el nivel de ventas de Reyes en relación al año pasado, aunque como es lógico no se puede comparar con Navidad donde el flujo de clientes es mayor.

En este año que tiene apenas seis días, Melchor, Gaspar y

Baltasar han recorrido jugueterías y también tiendas de juegos, lugares destinados a la venta de tecnología celular e inalámbrica. Por eso hablar de juguetes en esta época es hablar de productos tecnológicos, más que de muñecos y autitos.

Con las mismas preferencias que en la última Navidad, los juguetes más buscados en estos días son los promocionados en la televisión. Los Reyes Magos piden, por sobre toda la oferta, los clásicos de la televisión como los muñecos de Max Steel, las Barbies, los accesorios de Ben 10 o Backugan. Pero también han elegido inflables para jugar en la pileta, salvavidas, pistolas de agua, patinetas, muñecos de Toy Story 3.

### BUENAS VENTAS

Miguel Ibarrola, es el jefe de

ventas de Don José Hogar y comentó que en esta fiesta de Reyes se ha mantenido el mismo nivel de ventas luego de Navidad, a tal punto que entre las dos fiestas vendieron 600 bicicletas de diferentes rodados, con lo cual han agotado el stock, señaló.

En igual sentido, destacó que les llamó la atención que a raíz de las cálidas condiciones climáticas, ha aumentado el nivel de venta de piletas de natación, tanto como los videojuegos, notebooks, MP3, MP4 y MP5, así como teléfonos celulares.

De ese modo, los niños de la generación informática piden a los Reyes Magos, la Play 2 y también la Play 3, el Xbox 360 y diferentes consolas de juego, como simuladores de vuelo o Top Race.

Lo que sí se destaca es que a diferencia de años anteriores,

en 2011 y después de los gastos de Navidad, los padres evalúan precios y la gente camina mucho antes de decidirse a comprar, contó uno de los vendedores de salón.

En cuanto a los medios de pago, se informó que prima la utilización de todos ellos, es decir, efectivo, crédito personal, tarjeta, débito.

Asimismo, otro sector como es el de los bebés, también tuvo su espacio para los regalos y los Reyes eligieron móviles para cuna, fútn y sillones.

Ibarrola también comentó que hubo quienes optaron por otro tipo de regalos como las motos y los cuatri y esto es una novedad para los vendedores porque no habían visto que años anteriores los Reyes Magos invirtieran entre 9 mil y 14 mil pesos en un regalo para el 6 de enero.

Medio: El Chubut - Trelew	Fecha: 06 – 01 - 2011	Pág.:
---------------------------	-----------------------	-------

### **Distribuidores efectuaron positivo balance del acuerdo de precios**

Distribuidores mayoristas realizaron un positivo balance del acuerdo de precios implementado en diciembre entre ese sector, el municipio y los minoristas de nuestra ciudad a fin de contar con precios competitivos y favorecer la compra en los almacenes y maxi kioscos de barrio, particularmente para las fiestas de fin de año.



Victor Hugo Serra de Serra SRL dijo a EL CHUBUT que “nos sentimos como mayoristas muy conformes con el resultado de este acuerdo de precios que se implementó como una experiencia piloto entre el municipio, los comercios de barrio y nosotros como abastecedores de esos comercios. Creo que los vecinos que son los clientes de estos comercios, también se han visto satisfechos y conformes con este acuerdo porque han podido comprar en su barrio a precios muy competitivos, contribuyendo a la economía local porque ese dinero que ingresa a un almacén de barrio vuelve una parte al municipio en el pago de impuestos y servicio, sosteniendo también a los mayoristas locales y los casi 80 minoristas que adhirieron a este acuerdo de precios”.

Serra indicó además que se mantuvo a lo largo del acuerdo “un buen volumen de venta y se cumplió con el objetivo fijado que era contar en los comercios de barrio con precios acordes a los que se manejan en los supermercados y que la gente deje parte de lo que dispuso para gastar en las fiestas en su barrio, por eso tenemos que agradecer al minorista por la disposición y a sus clientes que confiaron en esta propuesta en donde todos hicimos el esfuerzo para que el acuerdo de precios, que no es fácil instrumentarlo, en la práctica se pudiera llevar adelante”.

Más adelante señaló que los distribuidores mayoristas de Esquel, “aquellos que estamos desde hace bastantes años en esta actividad nos debemos a los negocios de barrio, son los que nos apuntalan todo el año y nos debemos a ellos. Por eso pensamos que teníamos que hacer algo en diciembre para que ese consumo que se ve incrementado para las fiestas de fin de año con el cobro del aguinaldo y ahora este extra que significó el bono que pagó la provincia, se pudiera ese flujo de dinero en una parte volcar en los barrios y creo que así ocurrió”.

Manifestó a su vez que para los mayoristas “quedará evaluar la rentabilidad del negocio

con este acuerdo de precios, pero al margen de si hubo mayor o menor ganancia con las ventas, lo que pretendíamos era un beneficio para el conjunto: minoristas y vecinos y esto se logró. No se si se podrá sostener este acuerdo de precios en el tiempo, se hizo para diciembre y en una charla previa a instrumentarlo analizábamos las dificultades que genera la inflación, particularmente en los bolsillos de la clase media y media-baja. Esto también dificulta pensar en un acuerdo de precios que se sostenga en el tiempo por los aumentos que se genera desde las fábricas elaboradoras de productos, nosotros somos un eslabón de la cadena y también sufrimos estos brotes inflacionarios” argumentó Serra.

No obstante consideró que en alguna fecha clave se podría implementar un acuerdo similar como puede ser el inicio de clases para la canasta escolar en el rubro librería o para pascua e inclusive vacaciones de invierno con otros artículos. “Esto se podría analizar y ver que posibilidades existen para tomar determinado mes o fecha estacional y lanzar un listado de productos con un acuerdo de precios, esto se vería llegado el momento como se hizo en esta ocasión para las fiestas de fin de año” expresó Serra.