

Varejo aponta crescimento de 25% na venda a prazo

RENATA GIRALDI

Os lojistas brasileiros estão comemorando, com antecedência, a possibilidade de fechar o mês de agosto, com um aumento de 25% nas vendas a prazo. O Clube dos Diretores Lojistas do DF (CDL-DF) atribui que essa confiança transmitida pelos consumidores à estabilização da economia, a principal causa deste crescimento no consumo, já que 80% da clientela prefere comprar a prazo ou optar pelo cheque pré-datado. Agosto já registrou, entre os dias 01 e 16, um aumento de 19,55% das vendas em relação ao mesmo período de julho último.

Para o presidente do CDL, Dimas Thomás da Fonseca, a tendência é que as vendas aumentem assim as facilidades de pagamento, porque segundo ele, as taxas de juros devem baixar. "Agora é possível, programar os gastos com a certeza de quanto será o salário e o valor da prestação, mais a taxa de juros", argumenta. Dimas Fonseca diz ainda que, há as chances dos acordos entre cliente e lojistas, como os polêmicos cheques pré-datados.

Taxas — A única maneira de comprar a prazo a juro zero é através do cheque pré-datado. Um acordo que nem sempre é possível e em alguns casos é rompido, o consumidor não tem como reclamar, pois do ponto de vista legal ele não existe. "No Alameda Shopping a maior parte das vendas acontece graças aos pré-datados", analisou o diretor de Marketing, do Alameda, Alexandre Bandeira.

As taxas de juros variam de acordo com as lojas e os planos de pagamento. O Ponto Frio prevê planos de 1 a 7 meses, com taxas a partir de 9% ao mês até 10,80%,

Compras à vista ficam estáveis

A perspectiva de estabilização da economia, desde a efetiva implantação do real, em julho, estimulou e aqueceu as vendas no Distrito Federal. O sucesso do real no comércio pode ser medido através das comparações. Apenas nos primeiros dias deste mês as vendas, através de financiamentos a crédito, aumentaram em 50,59% em relação à mesma época de 1993. Houve crescimento também nas vendas com cheques, enquanto em agosto de 1993 as lojas trabalharam com 15.120 compras através de cheques este mês elas venderam 17.711 — 17,13% a mais.

A confiança na estabilização da economia também é registrada em um outro gráfico. A comparação do mês de agosto com julho. As vendas através de cartões de crédito subiram em 22,53% e através dos cheques aumentaram 10,21%. No total, houve um crescimento de 19,55%. O otimismo dos donos de lojas se estende às expectativas. "Nós acreditamos que cada mês será melhor do que o anterior", prevê o presidente do CDL, Dimas Thomás da Fonseca.

O diretor do Ponto Frio, Celso

para 5,6 e 7 parcelas. Já a Arapuã, prevê planos de 1 a 6 meses, com taxa de 8,5%; de 1 a 10 meses, com taxa de 10% mais a entrada de 25%. Para 1 a 12 meses, a taxa salta para 11% e a entrada fixa em 25%.

A Onogás tem apenas dois planos: 3 vezes em juros ou em até 9 pagamentos com juros de 10% ao mês. As butiques, na sua maioria, optam pelos cartões de crédito ou pré-datados.

Pesquisa — Gastar tempo, paciência e sapato ainda é a melhor opção para levar o que se quer ao preço que se deseja, explica o presidente do CDL, Dimas Fonseca. "É importante avaliar com cuidado não só onde está o melhor preço, mas também o melhor plano de pagamento. "Com a diversidade que existe o consumidor pode ter prejuízo por pura falta de paciência, aconselha Dimas.

Na concorrência por que vende mais e o que se vende mais, os eletrodomésticos dispararam na disputa. Depois deles, os eletrônicos e em seguida as chamadas utilidades para o lar. A explicação para este boom dos eletrodomésticos se deve à opção pelos financiamentos, que só acontece para os produtos pesados. As vendas a prazo têm salvado consumidores ávidos e comerciantes esperançosos. "É vantagem comprar com cartão de crédito, por exemplo, porque se ganha tempo, mas não se pode esquecer o dia de pagamento dele", ressaltou Dimas Fonseca.

Se o ministro da Fazenda Rubens Ricupero, não tivesse reiterado tantas vezes o pedido para apenas se comprar o essencial os lojistas acreditam que teriam tido um salto ainda maior nos lucros.

Barbiere, explicou que de uma forma geral houve um crescimento nas vendas, embora o número de consumidores acostumados a comprar à vista não tenha aumentado. "A surpresa foi a procura pelos financiamentos, que tiveram uma elevação de pelo menos 80%. O diretor da Onogás, Antônio Xara, completa: "Antes do real os juros chegaram até 59%, o pessoal tinha medo, agora acabou o receio".

No Conjunto Nacional, o maior shopping center do Centro-Oeste, com 320 lojas, as avaliações não podiam ser melhores. "Segundo os nossos cálculos, só do início do mês até hoje as vendas, em todos os segmentos, aumentaram em cerca de 15%", explicou o administrador do CNB, Raimundo Pires. Ele destacou que há diferenças de opções de formas de pagamento, conforme o segmento: eletrodomésticos e vestuário e assim por diante.

Mas nem tudo é tão bom para comércio como indicam os números, pois a falta de acordo entre alguns setores tem provocado ausências de estoque. "Não há risco de desabastecimento", tranquiliza Dimas. (Renata Giraldi)

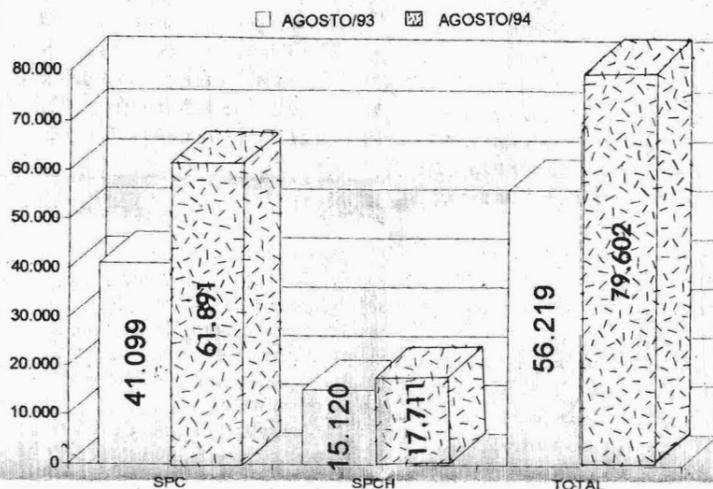


Dimas da Fonseca: tendência é crescimento ainda maior com queda de juros e facilidades para pagar

ESTATÍSTICAS DE CONSULTAS

Informações ano x ano (do dia 1 a 16)

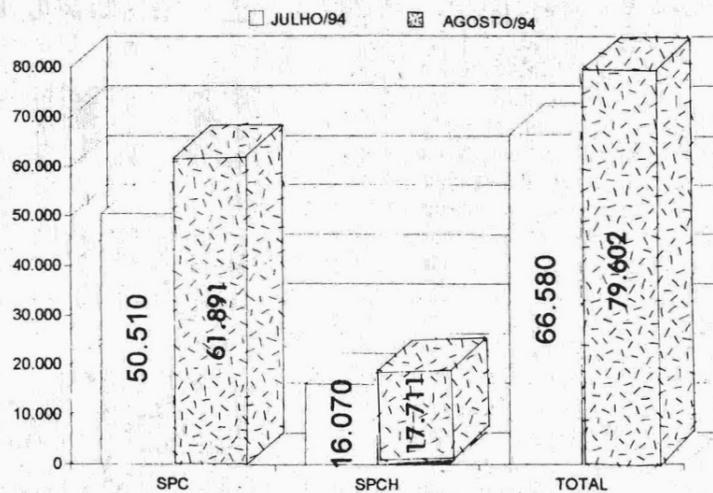
CONSULTAS	AGOSTO/93	AGOSTO/94	% SOBRE PERÍODO
SPC	41.099	61.891	+ 50.59%
SPC-CHEQUE	15.120	17.711	+ 17.13%
TOTAL	56.219	79.602	+ 41.59%



Informações mês x mês (do dia 1 a 16)

CONSULTAS	JULHO/94	AGOSTO/94	% SOBRE PERÍODO
SPC	50.510	61.891	+ 22.53%
SPC-CHEQUE	16.070	17.711	+ 10.21%
TOTAL	66.580	79.602	+ 19.55%

Fonte: CDL-DF



Consumo aumenta até 200% em SP

Registro, SP — Com um aumento de vendas calculado em 200%, a Loja Ponto Frio, em Registro, cidade a 185 quilômetros de São Paulo, foi obrigada a fechar suas portas na sexta-feira para reposição de estoque. Ontem a loja operou com portas semi-abertas para o controle de entrada dos consumidores. Na opinião do gerente regional, Dorival Domingues, o Plano Real induziu a população a fazer aplicações em bens duráveis em substituição a cadernetas de poupança que oferecem juros baixos.

A explosão das vendas levou o gerente a pedir socorro na última quinta-feira. "Cheguei a ficar com o estoque zerado, liguei para a central e eles enviaram quatro caminhões com mercadorias que se esgotaram no dia seguinte", conta. Todos os 180 televisores foram vendidos em questão de horas. Ontem, antes de comprar os produtos anunciados, os clientes precisavam perguntar se havia a mercadoria disponível. "Estamos zerando o estoque novamente", comemorou o gerente.

Domingues atribuiu as altas vendas aos preços "iguais ou inferiores aos praticados na capital, produtos para pronta entrega e a préfixação de preços". "Do jeito que está, só falta comprarem os vendedores e as prateleiras", brincou, em meio ao racionamento de 120 clientes atendidos pelos nove funcionários da loja a cada vez. Nesta proporção, perto de mil consumidores compram na loja diariamente. (AE)