

Comércio comemora o melhor domingo do ano em vendas e amplia ofertas para o Dia das Mães

O FURACÃO MATERNO

DF Comércio

Marcio Vieira
Da equipe do Correio

Edson Gés

Há um abismo entre os presentes que as mães querem e o que os filhos podem bancar. Enquanto elas preferem carros, jóias e casas — o trinômio que deixa qualquer mulher do mundo feliz —, os filhos presentear com eletrodomésticos, roupas e até móveis. Contudo, elas não precisam se preocupar. Com certeza, no próximo domingo acordarão com um presente e todo o amor que os filhos podem dar. Pelo número de pessoas que circularam no comércio no final de semana, elas não ficarão de mãos vazias. "Foi o melhor domingo do ano", comemora o presidente do Sindicato do Comércio Varejista do Distrito Federal (Sindivarejista), Lázaro Marques, apesar de estimar que as vendas ficaram 4% menores do que as do mesmo período do ano passado.

"O feriado de sexta-feira prejudicou as vendas porque muitas pessoas viajaram", explica. No entanto, ele está otimista. "Até o final da semana, as vendas ficarão iguais ou entre 2% ou 3% maiores do que as de 1997", garante ele, para alívio das mães. "Para uma economia estável, esse percentual é muito bom."

Opinião semelhante tem o presidente da Federação do Comércio do Distrito Federal (Fecomércio), Sérgio Koffes, dono da pesquisa que mostrou que 23% das mães do Distrito Federal gostariam de ganhar jóias, casas e carros no seu dia. "Se ficarmos 2% ou 3% acima das vendas do Dia das Mães do ano passado já podemos comemorar", diz.

"Falar que ouve um aumento das vendas de 30% ou 40% não é uma estimativa séria. É só lembrar que o Produto Interno Bruto do Brasil (PIB) estimado para este ano é de 1,5%", analisa Koffes. "Vivemos, hoje, em uma economia estabilizada onde qualquer percentual de aumento já é muito."

Tanto para Marques, do Sindivarejista, como para Koffes, da Fecomércio, os eletrodomésticos terão boas vendas. "O filho ou o marido que vai às compras acaba adquirindo um produto, como geladeira ou televisão, e diz que o presente é para a mãe. Na verdade, ele acaba comprando algo para a casa", explica o presidente da Fecomércio. "É unir o útil ao agradável", analisa o presidente do Sindivarejista.

DESFILE

Contentes, antes mesmo de chegar o dia, estavam as mães que foram ontem ao Pátio Brasil assistir ao desfile da coleção de lançamen-



A atriz Suzana Vieira desfila no Pátio Brasil e ajuda o shopping a aumentar as vendas em 20% no fim de semana

"SE FICARMOS 2% OU 3% ACIMA DAS VENDAS DO DIA DAS MÃES DO ANO PASSADO JÁ PODEMOS COMEMORAR"

Sérgio Koffes
presidente da Fecomércio

to outono-inverno. Elas puderam ficar cara a cara com a atriz Suzana Vieira, que foi a atração do evento. "Por causa desses eventos (desfiles com atrizes que vão durar toda a semana), as vendas do shopping aumentaram em 20% neste final de semana em comparação com as dos finais de semana normais", destaca o gerente de marketing do Pátio Brasil, Renato Horne, feliz ao lado de sua atração principal. Ele estima que 120 mil pessoas passaram pelo shopping no sábado

e no domingo. "No shopping, acredito que os setores de moda terão bom desempenho, como vestuário feminino e calçados", enumera. As mães que disseram na pesquisa da Fecomércio que preferem ganhar jóias e viram os filhos no Conjunto Nacional no final de semana já podem preparar o coração. Para o gerente de marketing do shopping, João Marcos Mesquita, os setores que terão bom desempenho são os de jóias e vestuário. "Não é necessário dar uma jóia de R\$ 10 mil. Hoje há peças com preços variados", lembra. "Os eletrodomésticos também terão boa saída." No sábado, conta ele, passaram

pelo Conjunto Nacional 75 mil pessoas. "Ficou constatado que o sábado está consolidado como dia de compras", observa. Segundo Mesquita, a estimativa é de que as vendas sejam 5% maiores do que as do Dia das Mães do ano passado. "É um percentual muito bom em uma economia estabilizada", endossa. "Com relação a abril, nossas vendas foram 10% superiores. Os lojistas estão animados", completa.

As altas taxas de juros e o alto índice de inadimplência ainda preocupam. "Esses dois fatores ainda são os grandes vilões dos consumidores e lojistas", lembra Marques, do Sindivarejista. "Juros e inadimplência são prejudiciais para o setor", endossa o presidente da Fecomércio, Sérgio Koffes. Detalhes para quem quer fazer feliz a mulher mais importante do mundo.

CORRIDA ÀS COMPRAS

O shopping Pátio Brasil registrou um movimento de

120 mil

consumidores no fim de semana e o Conjunto Nacional

75 mil

pessoas só no sábado

Queijo e uísque regam vendas

Pães com gergelin, italianos e franceses. Mais queijos, presuntos, croissant, torradas e pastinhas. Para beber, refrigerantes, água, sucos, cervejas e uísque oito anos. Um café da manhã completo que, devido a hora, virou um coquetel. E nenhum convidado reclamou. Principalmente a anfitriã, que não escondia a felicidade de ver a casa cheia.

A idéia da festa partiu da empresária Antoniete Pontes, proprietária do Mourão Móveis. Ela jura que o café promovido ontem, na loja de Taguatinga, não foi por causa do Dia das Mães. "Sempre tratamos nossos clientes bem. Mas é claro que esse tipo de promoção atrai a clientela", entrega ela, que espera um aumento de 20% nas vendas com relação ao mesmo período do ano passado.

Segundo a proprietária, as maiores vendas foram de microondas, geladeiras e fogões. "Domingo é um dia especial em que as pessoas têm tempo para sair de casa para o lazer e também para comprar presentes para a mãe", compara. Os filhos têm aproveitado o Dia das Mães para fazer as próprias compras. "O que dá para sentir é que eles (os filhos) aproveitam para comprar também", conta.

"Os que ainda moram com as mães compram tênis de 29 polegadas como presente para elas, pensando, na verdade, em aproveitar o presente", brinca Antoniete. Segundo ela, muitos clientes, depois de comprar os presentes, acabam adquirindo produtos para eles mesmos. Ela informa, ainda, que no próximo domingo as 13 lojas da rede não abrirão. "Final, meus funcionários também têm mãe."

QUEIMA

As lojas não querem fisgar apenas o cliente que foi comprar presente para as mães. A Eletro, do Grupo Pão de Açúcar, fará uma grande promoção somente hoje com desconto que vão de 20% a 50% na loja do Conjunto Nacional. Além disso, o consumidor que apresentar uma comprovação de que determinado produto é mais barato em outra loja até o dia 9 de maio, conseguirá mais 5% de desconto.

"No Dia das Mães do ano passado, só a loja do Conjunto Nacional vendeu R\$ 1 milhão. Esse ano pretendo vender o dobro", planeja o supervisor de vendas da Eletro, Roberto Borges de Souza. As promoções não ficam apenas nos preços. A loja também está sorteando um caminhão de mobília. "Basta escrever uma carta e pôr na urna que fica na loja do Conjunto", explica Souza.

A expectativa é de que 4 mil pessoas passem pela loja. Segundo ele, os produtos voltados para o Dia das Mães, como os eletroportáteis, é que terão os maiores descontos. Nessa guerra de preços, quem pode — e deve — sair ganhando é o consumidor. (MV)

NA BOCA DO POVO

GRATIDÃO

Você já comprou o presente para o Dia das Mães?

IVELINE DE SOUSA
31 anos, comerciária

"Não. Mas já deixei reservado na loja e não pesquisei preço porque mãe é mãe. Não estipulei preços para comprar o presente porque não tem como agradecer tudo o que ela fez por mim. Nesta semana volto para buscar o aparelho de som que deixei reservado"

RANDALL CARVALHO
32 anos, comerciante

"Sim. Apesar de não ter estipulado preços, fiz uma pesquisa antes. Comprei móveis de sala e quarto para ela e aproveitei para trocar o que eu precisava e comprei uma televisão para mim"

JOÃO ALVES
35 anos, terapeuta

"Sim. Mas comparei os preços em várias lojas. Como ela estava precisando de um fogão de seis bocas, comprei um. Ela adora cozinhar. Mas ela não vai ganhar só isso. Somos cinco irmãos e cada um vai dar um presente. Eles escolheram um anel e roupas como presentes"

MARIA ÂNGELA JACINTO
27 anos, dona-de-casa

"Sim. Contudo, passei em três lojas para comparar os preços. Minha mãe adora cozinhar e estava precisando de um fogão. Um útil ao agradável. No ano passado, comprei um jogo de café que ela adorou"

OBERDAN MENEZES
31 anos, autônomo

"Não comprei ainda. Vou deixar para fazer isso na quarta-feira. Não vou pesquisar muito."

Passarei apenas em três lojas. E ainda não pensei no que comprar, porque quando chego na loja posso estar com um idéia de presente e gostar de outra novidade. Mas deverei comprar um eletrodoméstico"