

# SURPRESA NO NATAL

VENDAS DOS ÚLTIMOS DIAS  
ANIMARAM OS LOJISTAS DA  
CIDADE, QUE JÁ  
CONTABILIZAM OS  
LUCROS DESTE ANO

Fotos: Nehil Hamilton

89

Ana Júlia Pinheiro  
Da equipe do Correio

**O**s comerciantes de Brasília têm tudo para entrar em 1999 mais animados: as vendas de Natal surpreenderam. Nos corredores dos shoppings e lojas de entrequadras, o cliente que apenas passava em frente às vitrines, tornou-se um consumidor. Gente com uma lista de presentes na cabeça e a preocupação de combinar o impulso da compra com as restrições do orçamento. Prevaleceram as lembranças com preço mais em conta, como esperavam os próprios empresários. Ficaram nas prateleiras os eletrodomésticos e eletroeletrônicos.

"As vendas de vestuários e brinquedos cresceram entre 5% e 7% até agora", contou o presidente do Clube de Diretores Lojistas (CDL), Antônio Moraes. "Mas, em contrapartida, houve uma queda de 5% na venda de eletroeletrônicos".

Antônio Moraes disse que conta com um reaquecimento das vendas em torno de 5%, na comparação com dezembro do ano passado, no entanto, ficou surpreso com o número de consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), 13% maior que em 1997. "Do dia 1º ao dia 23 desse mês, houve um milhão de consultas. Isso não quer dizer que as vendas cresceram na mesma proporção. Indica apenas que o movimento aumentou e que está havendo maior cuidado em relação à inadimplência", comentou o presidente do CDL. Em setembro, o percentual de clientes em débito com o comércio era de 4,2%, baixou para 3,5% no mês seguinte e 3,1% em novembro. Para dezembro, a expectativa é de 2,9%, entre atrasos nos cartões e cheques sem fundos.

Segundo o empresário Lindberg Aziz Cury, presidente da Associação Comercial do DF, o tráfego intenso nas imediações dos shoppings centers e a falta de estacionamento nas quadras comerciais dão uma boa ideia do efeito Natal. "Pelo que já conversei com inúmeras lideranças, 60% dos clientes estão gastando em média R\$ 50 em presentes. O que mudou foi o perfil do consumidor e das compras, em relação ao ano passado", comentou. "Hoje a preferência recai para confecções, brinquedos e miudezas. Em 1997 se vendeu muito bens duráveis. Carros, motos e computadores. Por isso, agora, a maioria dos pagamentos é feita à vista."

Cury informou que o movimento mais intenso se deu nos supermercados. "Em São Paulo, os mercados concentraram 27% das vendas. Por



Os clientes que só namoravam as vitrines no início do mês partiram para as compras. Produtos de pequeno valor, como CDs e brinquedos, foram os mais procurados pelos consumidores

lá chegou a faltar alguns produtos de Natal. Aqui deve ocorrer a mesma coisa". De acordo com dados da Associação Comercial, em Brasília, até agora, o crescimento das vendas está entre 6% e 10%. "Quem mais deve lucrar esse ano são as franquias de artigos a R\$ 1,99", destacou o empresário, confirmado a tendência antecipada pelo Correio Brasiliense. Segundo ele, porque os presentes mais baratos passaram a fazer parte das listas de amigo oculto, contrariando o hábito de outros anos, quando os participantes fixavam o preço mínimo para entrar na brincadeira.

A procura por confecções, sapatos e brinquedos nessa época do

ano repete o que previa a pesquisa da Federação do Comércio (Fecomércio) divulgada em novembro. Entre as pessoas entrevistadas, 51,5% delas assalariadas, apenas 9,5% afirmou que gastaria o 13º com a compra de presentes. A metade usaria o dinheiro para quitar dívidas, em sua maioria débitos contraídos junto ao comércio, e 16,5% usaria o dinheiro em contas de poupança ou aplicações financeiras. Entre os "gastadores", mais de 70% optaria por vestir e calçar a família.

Pelos corredores do ParkShopping, o vigilante Edvaldo Sales da Silva, seguia as previsões da pesquisa. Ele gastou todo o dinheiro do 13º

salário para comprar roupas e sapatos para os cinco filhos. As duas filhas mais velhas, ambas com 14 anos, reclamavam dos preços altos, até mesmo nas lojas de departamento. "Como é que pode um short custar R\$ 29 e uma calça 39,90?", protestava Daniele. Baque no orçamento doméstico: R\$ 224.

## BRINQUEDO

"Eu nem sonho em guardar 13º. Nunca sobra", disse Edvaldo. Seu filho caçula, Guilherme, de cinco anos, não se contentaria com roupa nova. O menino já pediu ao Papai Noel de plantão no shopping um carrinho. Guilherme reclamava de

estar cansado e com sono de tanto seguir as irmãs pelas lojas.

Na fila do caixa da livraria Siciliano, Thais Góes Baláz Filha, de três anos, segurava o CD mais procurado da temporada: *Padre Marcelo Rossi*. Um presente para a sua vovó. Segundo a vendedora da seção de discos, Luciene Pessoa Queiroz, 21 anos, além desse hit com músicas religiosas, estão com boa procura os CDs dos tenores Andrea Bocelli e Luciano Pavarotti. O terceiro lugar na parada de sucesso vem sendo disputado pelas Spice Girls, com seu *SpiceWorld*, e o grupo irlandês U2, com *The Best of 1980-1990*. A fita de vídeo do filme *Titanic* (finalmen-

te) anda esquecida. Mesmo depois de a produtora lançar a versão com oito fotos encartadas, um fotograma e encadernação especial.

Luisa Cordeiro, um bebê de quatro meses, fazia mais sucesso que as compras. A cada passo que seu avô dava, a menina de olhos azuis e rosto de boneca era abordada por alguém. "É assim, já me acostumei. Nunca consigo andar direito quando saio com ela", explicava o avô, Antônio José Rodrigues, comerciante aposentado. Em uma hora de fama, a garotinha cansou. Chorou muito e mãe se viu forçada a tirar o charmoso vestido vermelho. A menina passou a desfilar de fralda pelo shopping.