

ECONOMIA

COMÉRCIO

Lojas do Distrito Federal vendem mais este ano por causa do farto prazo para pagamento e da ampliação da renda. É o terceiro período seguido de forte crescimento do consumo na capital do país

Vendas de Natal aumentam 8,5%

BRENO LOBATO

DA EQUIPE DO CORREIO

As vendas de produtos eletrônicos foram o carro-chefe deste Natal para o varejo do Distrito Federal, que teve crescimento de 8,5% em relação ao mesmo período em 2004, segundo levantamento realizado pelo Sindicato do Comércio Varejista do DF (Sindivarejista). No ano passado, o crescimento havia sido de 9% em relação a 2003. No período anterior, o aumento foi de 5%. É o terceiro ano de ampliação significativa das vendas em Brasília.

A entidade ouviu lojistas de todo o DF até o final de sábado, dia 24. O incremento nas vendas se deve, de acordo com o Sindivarejista, à expansão do crédito, à redução dos juros, à antecipação dos salários dos servidores do GDF e ao aumento dos níveis de emprego e de renda ao longo deste ano.

Os produtos com maior destaque foram os televisores de plasma e de tela plana, que tiveram a procura aumentada em 30%. A proximidade da Copa do Mundo, a redução do preço devido à queda da cotação do dólar a partir do final de 2004 e a expansão do crédito ajudam a explicar o crescimento da demanda pelos aparelhos. Uma TV de plasma é vendi-

da atualmente pela metade do valor praticado no ano passado, e o consumidor pode parcelar o pagamento em até 10 vezes. "Esses produtos contribuíram bastante para o faturamento do comércio, pois têm elevado valor", explica o presidente do Sindivarejista, Antonio Augusto de Moraes.

Apesar de terem sido campeões em unidades vendidas, os telefones celulares tiveram desempenho decepcionante na avaliação dos lojistas. Eles acreditam que o mercado está satura-

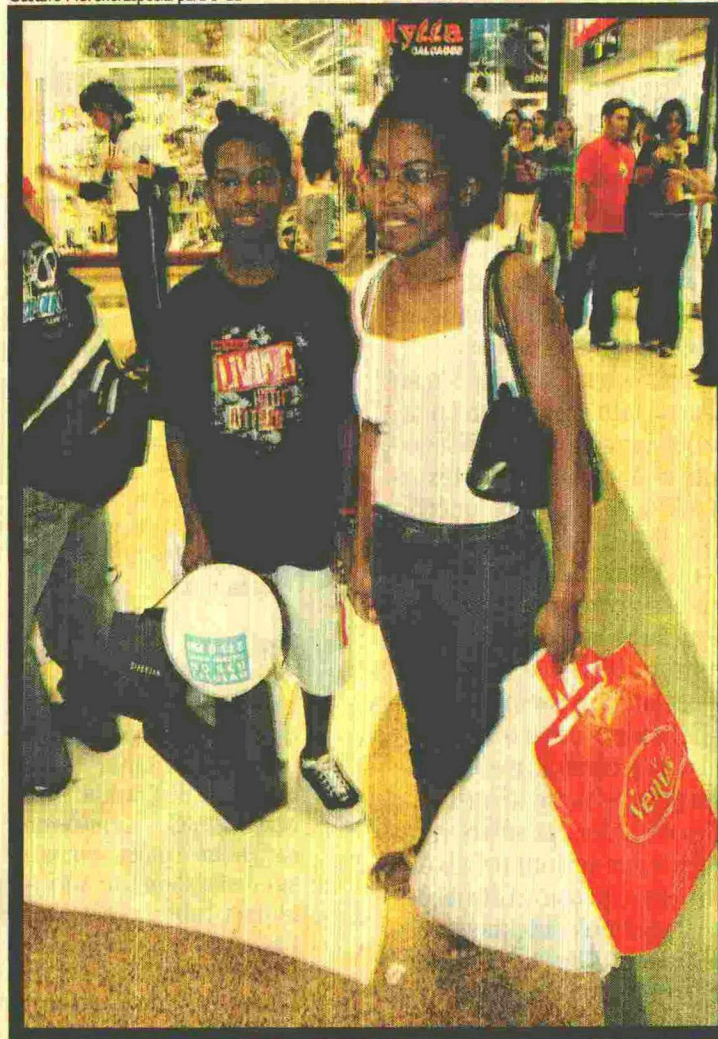
do, principalmente para produtos baratos, que custam entre R\$ 1 e R\$ 90. "Proporcionalmente, Brasília é a capital onde há mais celulares. Pesquisas recentes constataam que aqui existem pessoas com até quatro aparelhos", diz Moraes. Outro produto com bom

volume de vendas foi o aparelho de DVD, explicado pela queda do preço. "Hoje, você compra um de boa qualidade por R\$ 300", observa o empresário. As pesquisas feitas na internet comprovam esse números (leia quadro).

Os cartões de crédito e débito representaram a forma mais usada para o pagamento dos presentes. Mais da metade dos consumidores (56%) preferiram esta opção, deixando em segundo plano o crédito (19%), o dinheiro vivo (14%) e os cheques (11%).

NO CADA
56%
dos consumidores
pagaram as compras
com cartões de crédito
ou débito

Gustavo Moreno/Especial para o CB



FRANCISCA FOI ÀS COMPRAS: "GASTEI MAIS DO QUE NO ANO PASSADO"

A empregada doméstica Francisca Mendes pesquisou bastante os preços antes de comprar roupas para presentear a família. Ela parcelou o pagamento em quatro vezes. "Gastei

mais do que no ano passado. As lojas estão fazendo promoções e dividindo em mais vezes", afirma. Já a auxiliar de educação Adinália Martins comprou camisetinhas e sapatos para os filhos,

mas preferiu dividir o pagamento em duas vezes. "Não adianta prolongar um sofrimento. Logo chegarão outros compromissos e aí o Natal já terá sido eliminado", explica.

NA INTERNET

A lista dos produtos mais populares no Natal, conforme os sites de comparação de preços Buscapé e Bondfaro

BUSCAPÉ

- 1 – Consoles de videogame
- 2 – Celulares
- 3 – Câmeras digitais
- 4 – Toca-MP3
- 5 – DVDs
- 6 – CDs
- 7 – Livros
- 8 – Tênis
- 9 – TVs a partir de 28 polegadas
- 10 – Cartões de Natal

BONDFARO

- 1 – Celular
- 2 – CD
- 3 – DVD
- 4 – Câmera digital
- 5 – Livros
- 6 – Som automotivo
- 7 – TV
- 8 – Notebook
- 9 – Home Theater e receiver
- 10 – Monitor

Troca de presentes

Os lojistas do Distrito Federal estimam que entre 80 mil a 100 mil pessoas busquem o comércio a partir de hoje para a troca dos presentes que ganharam nesse Natal. O Sindivarejista recomenda que o consumidor leve a etiqueta e a embalagem do produto que deseja trocar.

O Código de Defesa do Consumidor estabelece prazo de 30 dias para a troca de bens não duráveis e de 90 dias para a troca de bens duráveis. "O presenteado dificilmente chega à loja com a nota fiscal, pois não foi ele quem fez a compra. Mas quando isso acontece, é mais interessante", diz Moraes. Ele explica que as lojas estão preparadas para as trocas, seja de modelo, tamanho ou cor. "Queremos aproveitar o momento para agregar vendas complementares", acrescenta.

Liquidações

Depois do Natal, o varejo promete não ficar parado. Os produtos que não foram vendidos até a data mais importante para o comércio ainda poderão ser desovados – e a preços mais baixos. A estratégia começa a ser executada na última semana do ano. Grandes redes como o Extra Hipermercados e as lojas Extra Eletro, do Grupo Pão de Açúcar, promovem a partir de hoje liquidações para atrair os compradores retardatários. Os descontos chegam a 60% e o pagamento é facilitado por longos parcelamentos e juros competitivos.