

NATAL LUCRATIVO

# Comércio fatura alto

DF registra aumento de 8,5% nas vendas e queima de estoque já está engatilhada

ZECA MOREIRA

Um dia após o comércio comemorar o aumento de 8,5% nas vendas de Natal, empresários de Brasília já traçam planos para a próxima data festiva, a virada do ano. Em meio a euforia instaurada dentro das lojas pelos bons frutos, quem sai ganhando é o cliente, que já se programa para gastar mais nas promoções de queima de estoque.

Mas é bom ficar atento. Quem puder esperar deve começar a gastar novamente só em janeiro e início de fevereiro, quando as lojas chegam a oferecer descontos de até 70%. Segundo o presidente do Sindivarejista-DF (Sindicato do Comércio Varejista), Antônio Augusto de Moraes, é neste período que os comerciantes começam a se desfazer do excesso de estoque.

"O movimento foi muito bom neste fim de ano, isso implicará numa oferta maior de descontos no meio de janeiro e fim de fevereiro", avi-



Com a proximidade da Copa, as "vedetes" das vendas de Natal foram as TVs com tela de plasma

sa Moraes. Para o presidente do Sindivarejista, o aumento nas vendas do natal deste ano em relação 2004 deve-se ao fato da queda do dólar, da redução do desemprego e num aumento da renda da população. "Prova disso é que o principal produto de vendas este ano foi a TV de plasma", concluiu.

De fato foram elas as vedetes absolutas do Natal de 2005, superando em muito o aumento referente ao resto do comércio. Para o gerente de eletro-eletrônico do Ponto Frio do Conjunto Nacional, José Maciel, as vendas destas TV's subiram até

1000%. "Ano passado quase não teve saída, este ano todo mundo queria. O preço também ajudou, em 2004 uma dessas custava R\$ 18 mil, agora caiu para R\$ 9 mil", disse o gerente.

Na lista dos produtos que começam a sair de moda e não animam tanto quanto antes estão os aparelhos de telefone celular. Ao todo o segmento teve uma queda de 20% nas vendas, segundo dados do Sindivarejista.

## Troca

Como nem sempre o presente recebido no amigo oculto ou do primo mais

distante agrada, outro movimento que aumenta nas lojas nos dias que sucedem o natal se deve às trocas. Filas e filas são formadas por conta daquela calça que ficou mais apertada ou aquela blusa roxa que não agradou.

Apesar das substituições de peças serem medidas de praxe em diversas lojas, os comerciantes não são obrigados a fazer. Salvo, claro, em casos de compras pela internet, telefone ou produtos com defeito, ocasiões na qual o consumidor tem o direito de realizar a troca em até sete dias.

Por isso é preciso aten-

ção na hora de adquirir presentes nesta época do ano. Segundo o ouvidor do Procon-DF Oswaldo Moraes, é necessário ficar atento a alguns cuidados para evitar aborrecimentos. "O cliente deve negociar na hora da compra a possibilidade de uma troca. Sendo feito o acordo peça para que o gerente da loja assine um cartão autorizando a pessoa presenteada a realizar a substituição", avisa o ouvidor.

A cautela, no entanto, nem sempre é seguida pelos clientes, como a gerente administrativa Nailza Branco, 35 anos, que trocou o dia de descanso ontem para substituir os presentes do marido. "A bermuda ficou meio apertada, mas agora é só trocar. Nunca tive problema na hora de trocar produto algum, isso é corriqueiro todo ano", diz Nailza.

A facilidade encontrada por Nailza para a troca das peças é, inclusive, parte da estratégia de vendas. "O cliente vem aqui trocar alguma peça que ganhou e quase sempre sai com alguma outra coisa de maior valor em baixo dos braços, por isso não vemos problemas em substituir produtos", avisou o gerente do Ponto Frio, José Maciel.