

COMÉRCIO

De Comércio

Depois do Natal, as ofertas

Lojistas apostam em liquidações para as vendas não caírem em janeiro

RICARDO TAFFNER

Mal passaram as festas de fim de ano, período de maior faturamento do comércio, e os lojistas do Distrito Federal começaram a fazer promoções para atrair freguesia. Lojas de todos os ramos da cidade estão fazendo a queima dos estoques com produtos que sobraram nas prateleiras.

"Eu prefiro fazer compras em janeiro, porque tudo é mais barato e os shoppings estão tranqüilos, posso escolher o que eu quiser com mais paciência", afirma Lúbina Mello, moradora de Ceilândia Sul. Casada e mãe de duas crianças, Lúbina deixou os filhos em casa para ter menos preocupações. "Assim me sinto mais à vontade para demorar o que for preciso", completa.

Apesar das liquidações, o movimento nas lojas ainda está muito baixo. No Conjun-



Produtos que não foram vendidos nas festas de fim de ano estão mais baratos

to Nacional, a maioria dos lojistas não está satisfeita com os números. A vendedora responsável da Open Clips, Juliana Mariana dos Santos Rodrigues, afirma não ter conseguido o retorno esperado. "Esse ano está muito fraco. A quantidade de clientes quase não aumentou", desa-

bafa. Outro a lamentar é o gerente da Mylla Calçados, Antônio Cledivan Oliveira. "Ano passado foi bem melhor", comenta. Mesmo assim a loja contratou mais três funcionários para auxiliar nas vendas. Rosilene Borges de Carvalho chegou em novembro de 2005 com contrato tempo-

rário e foi efetivada depois do dia de natal. "A esperança é de que as coisas melhorem. Nossas ofertas estão muito boas", divulga a vendedora.

O açougueiro Jean Ribeiro de Sousa, de Planaltina (GO), aproveitou a folga para levar a esposa e a filha de três anos ao shopping. "Espero para

comprar os presentes nesta época, assim passeamos todos juntos e gastamos menos". Jean também vê mais dificuldades em 2006. "Esse ano está muito difícil, falta salário. O governo poderia melhorar a economia. Se isso não for feito, não sei será no futuro", conta.

Um pouco mais tranqüilo, Alan Paes Formiga Vieira, gerente da Guerby's, no Taquatinga Shopping, afirma ter conseguido segurar a clientela com as promoções. "O fluxo é um pouco menor, mas o faturamento aumentou", explica. Mais de 70% dos produtos da loja está em liquidação desde o dia 27 de dezembro e acaba quando esgotar o estoque, que deve acontecer só depois do carnaval.

Na maioria das lojas, as promoções duram apenas até o final de janeiro. Os descontos variam de 10% a 50% e em muitos lugares podem ser divididos, sem juros, no cheque ou cartão de crédito. A campeã de vendas é a sandália rasteira que em algumas lojas baixou de R\$ 40 para R\$ 20. "Precisamos limpar o estoque para começar tudo de novo", explica Antônio Cledivan.