

COMÉRCIO

O Natal aguçou o paladar dos brasilienses, que esgotaram os chocolates nas lojas especializadas. Pedidos de última hora para repor mercadorias não chegaram a tempo, para infelicidade dos comerciantes

Fechado por não ter o que vender

MARIANA FLORES,
LUCIANO PIRES E
LUCIANA NAVARRO

DA EQUIPE DO CORREIO

Os bons resultados de vendas na data comemorativa resultaram em baixa nos estoques do comércio até mesmo alguns dias antes do Natal. Muitos lojistas, já no dia 24, não tinham produtos para atender os clientes. Em outras lojas faltaram numerações, cores e modelos das peças mais procuradas. Os comerciantes garantem ter se preparado para um Natal gordo, com vendas superiores as de 2006, mas os resultados verificados na prática surpreenderam. Há casos extremos como os vividos por revendedoras de chocolates.

Com sete unidades no Distrito Federal, a Cacau Show enfrentou problemas em uma delas. A loja do Conjunto Nacional foi obrigada a fechar as portas no último sábado por não ter mais mercadorias para vender. Somente amanhã poderá reabrir, após receber um novo carregamento. "De seis prateleiras, apenas uma possui alguns produtos e nem está completa. Achei

melhor fechar. É complicado ter uma loja onde o cliente vai e não encontra o que quer. É melhor que ele veja que acabou a mercadoria do que entrar e ver a loja vazia", analisa o franqueado da rede Júlio César Alonso.

Com 10 anos de experiência no varejo, Alonso comemora o sucesso deste Natal. Segundo ele, os estoques estavam preparados para um aumento de vendas entre 30% e 50% em relação ao mesmo período do ano passado. Mas o resultado foi bem além e o fabricante não conseguiu suprir a carência dentro do tempo. A loja faturou 65% mais que em dezembro de 2006.

Na concorrente Copenhagen os produtos específicos de Natal, como papais noéis e panetones, acabaram quatro dias antes em todas as sete lojas do DF. As linhas tradicionais também reduziram muito nas prateleiras. Desde ontem o representante do grupo na capital federal, Giovanni Romano, começou a redistribuir os itens entre as unidades, para tentar suprir as carências. "Tínhamos uma previsão de crescer 17% em relação a dezembro do ano passado, mas o aumento

José Varella/CB



PARE EVITAR IRRITAR OS CLIENTES, JÚLIO PREFERIU FECHAR A LOJA ENQUANTO ESPERA MAIS PRODUTOS

passou de 23%. Ganhamos muitos novos clientes", afirma.

Também muito procurada para a compra de presentes, a loja de decoração Imaginarium, do Brasília Shopping, está com o es-

toque reduzido a 30% do habitual. O movimento neste ano superou o de 2006, resultado que não chegou a surpreender a gerente Adriana Ulhoa. "A loja ficou uma loucura nos dias 20, 21 e 22.

Todos os nossos lançamentos foram vendidos", disse. Segundo ela, muitos itens estão em falta, mas por pouco tempo. Isso porque os pedidos de mais mercadorias já foram feitos e os

fornecedores prometeram entregar na data combinada. Mesmo assim, por enquanto, nada de promoção. "Nem temos produto para isso", completou Adriana.

Os tradicionais chinelos Havaianas viraram presente neste Natal, mas o sucesso resultou em falta do produto em alguns pontos de venda. No quiosque do Conjunto Nacional, dos lançamentos há apenas alguns números e cores e a fabricante não conseguiu abastecer a tempo. Para atender a clientela, o jeito foi colocar à venda produtos de coleções anteriores, segundo a vendedora Priscila Sudaro.

Enfrentando o mesmo problema, o empresário Leonardo Carvalho, da loja de roupas masculinas VR, precisou de uma carga extra de cerca de 300 camisetas na véspera do Natal, mas a fábrica só conseguiu fornecer pouco mais de 50. Mesmo presentes mais caros, como instrumentos musicais, tiveram uma saída acima do esperado e deixaram os retardatários sem opções. Na Discoteca 2001, acabaram as guitarras, baixos e teclados, segundo a proprietária Gabriela Mazza. Os preços variam de R\$ 399 a R\$ 599.