

NEGÓCIOS

Calor incrementa comércio

Temperatura alta impulsiona as vendas de produtos que ajudam a refrescar. Demanda maior faz preços subirem nas indústrias

Fotos: Marcelo Ferreira/CB/D.A Press

» VICTOR MARTINS

O verão se tornou combustível para o faturamento do comércio e de alguns segmentos da indústria. Com as temperaturas recordes entre janeiro e fevereiro, a venda de ventilador, ar-condicionado, cerveja, sorvetes e picolés disparam. Empresas se viram obrigadas a contratar mão de obra e, para atender o varejo, o setor produtivo teve de impor uma fila de espera que deve durar além da temporada. Comerciantes sem estoque vão perder a oportunidade de ampliar as vendas. O consumidor, por outro lado, deve preparar o bolso.

No ramo de condicionamento de ar, os preços subiram, em média, 10% no atacado, ajuste que começa a chegar às lojas. Esse segmento, que abrange refrigeração, aquecimento e ventilação, deve faturar, este ano, mais de R\$ 30 bilhões, cifra que, segundo a Abrava (associação que representa o setor), deixa o Brasil atrás apenas de Estados Unidos e Índia.

Em Brasília, a temperatura durante a tarde tem girado ao redor de 30°. No último domingo, chegou a 32°. Apesar de não ter chegado o período de seca, que ocorre tradicionalmente no meio do ano, a umidade relativa do ar tem caído a 29%, o que é um agravante. "As vendas cresceram muito nestes dois meses. Deve ser um dos verões de maior calor dos últimos anos", disse João Amarildo Filho, diretor do grupo Planalto, que detém lojas de ar-condicionado em Brasília e no Rio de Janeiro. Na capital federal, a venda de umidificadores de ar também avançaram expressivamente



José Amarildo comemora a grande procura por aparelhos de ar-condicionado e ventiladores

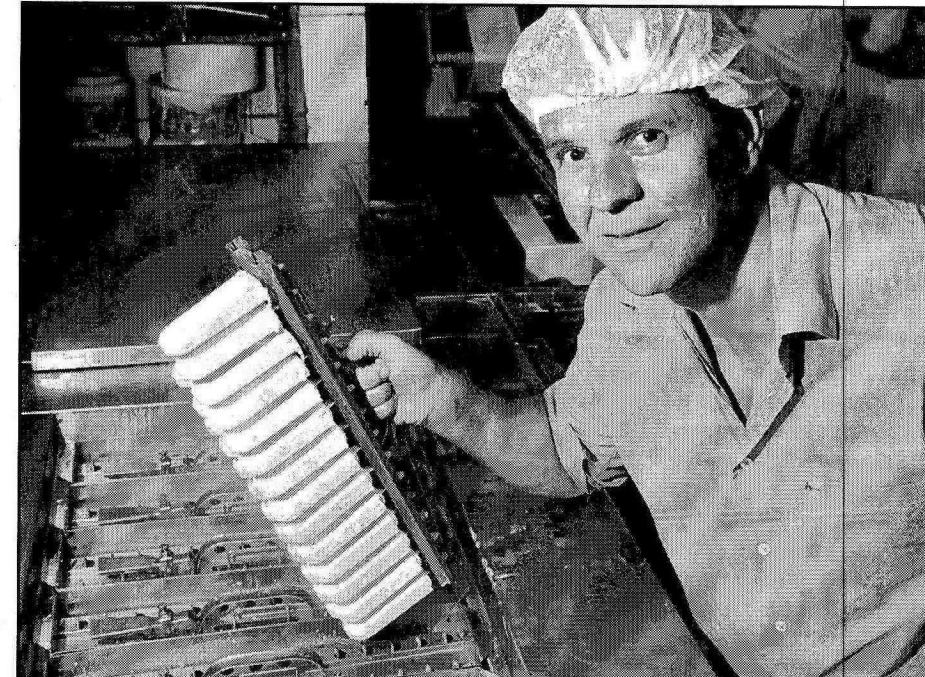
desde o início de 2014, de acordo com João.

Fila longa

Mas, mesmo com aumento da demanda, João Amarildo pondera que não é possível repassar todo o aumento da indústria ao consumidor. "Com a concorrência da Internet, que não tem custos logísticos, precisamos segurar os preços. Nossa vantagem é a pronta entrega", afirmou. O movimento cresceu também na oficina de manutenção e instalação que João mantém no Cruzeiro, região administrativa do DF, onde a fila de espera é de 12 dias.

Para a empresa, a capital federal ainda é o melhor mercado, apesar de o calor carioca ser superior. João explica que aqui o setor público é um cliente

importante. "Diferentemente das outras cidades, temos duas temporadas de vendas, o verão e o período de seca", observou. O estoque em Brasília também é maior que o do Rio e, para atender a demanda carioca, a empresa está enviando parte dos produtos para lá. Na indústria, a fila de espera é longa. Ele conta que, para atender uma licitação da qual participou, fez os pedidos em agosto de 2013, e, apenas em janeiro recebeu a encomenda.



Neste verão, cerca de 75 mil picolés são comprados por mês na sorveteria de Célio Reis

Brasília, 26°

A previsão do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) para amanhã é de calor moderado em Brasília. A máxima do dia deve ficar em 26 graus e, a mínima, em 18. O céu deve ficar encoberto e há possibilidade de chuvas. A expectativa é de que o fim de semana seja de temperaturas um pouco mais amenas e pode chover tanto no sábado quanto no domingo.

agora para fazer caixa", explicou. Alves conta que as pessoas pagam de R\$ 2,5 mil a R\$ 6 mil para "colocar ar" em um veículo. Quanto mais antigo o carro, mais caro. "É porque eu só uso peças originais", justificou.

Consultoria

O consumo de produtos que ajudam a diminuir a temperatura e matar a sede também cresceu nos últimos meses. Dono da rede Gelattos de picolés e sorvete em Brasília, Célio Reis classificou sua empresa como "altamente sensível ao clima". Depois de checar alguns papéis e fazer cálculos, justificou: "No verão, o faturamento cresce 110%. No período de frio, comparado a uma temporada mais amena, cai 70%", disse.

"É uma das minhas dificuldades para controlar o fluxo de

caixa. Estou até contratando uma consultoria para entender melhor essas oscilações", afirmou. Neste início de ano, porém, ele comemora os lucros. Estima vender cerca de 75 mil picolés e potes de sorvete por mês. "O sabor de flocos é o preferido dos brasilienses", comentou.

No varejo, a procura é por frutas, sucos, refrigerantes, sorvetes, cerveja e outros itens que possam refrescar ou alimentos considerados leves. "O período de calor é ótimo para as vendas. Esses produtos saem bastante", relatou o gerente do supermercado Venezuela. Segundo ele, é perceptível o incremento das vendas de bebidas alcoólicas. "O tempo quente é o melhor, o consumo de cerveja, por exemplo, cresce consideravelmente", relatou.