

NEGÓCIOS

Calor incrementa comércio

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

» 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 dispararam. 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

Fotos: Marcelo Ferreira/CB/D.A Press



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



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

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

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.

Brasília, 26°

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.

O técnico Mário Alves tem uma oficina de instalação de ar-condicionado e aparelhos de refrigeração na Asa Norte. Nos cálculos dele, esse verão elevou o faturamento em 40%. “Estamos montando, em média, três carros por dia. E, algumas vezes, o cliente tem de voltar depois. Não dá para atender a todos”, comentou. “Na época de frio, porém, teve mês que fiz apenas seis negócios em 30 dias, por isso tenho de aproveitar

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 Veneza. 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.