

// Pelo quarto ano consecutivo, comerciantes homenageiam a cidade, que completa 16 anos, dia 25, com descontão. Cerca de 60 lojas aderiram à promoção e reduziram os preços em até 20%

Aniversário com megaliquidação

» ELISA TECLES

O comércio local de **São Sebastião** ganhou força com uma temporada de descontos em mais de 60 lojas. Começou a quarta edição do Descontão de Aniversário, promovido pelos varejistas para aquecer as vendas de junho e comemorar os 16 anos da cidade, que serão completados dia 25 deste mês. Os preços caíram até 20% em padarias, armarinhos, salões de beleza, lojas de roupa e acessórios, entre outros.

A expectativa dos empresários é aumentar em 10% as vendas dos meses de junho e julho, considerados os mais fracos. “Ano passado, conseguimos aumentar as vendas em 8% . Foi um crescimento gradativo, uma vez que a promoção é um atrativo para o consumidor”, afirmou o presidente da Associação Comercial Empresarial e Industrial de São Sebastião (ACISS), Júnior Carvalho. Segundo ele, nos últimos dois meses o comércio de rua ficou “às moscas” e os varejistas passaram por dificuldades. “Junho tem o Dia dos Namorados, mas as pessoas se concentram nas festas juninas e o comércio vende menos”, ressaltou.

A dona de casa Mônica da Silva, 30 anos, aproveitou a promoção para resolver um problema antigo. O óculos de grau estava quebrado, mas faltava dinheiro para uma armação nova. “Eu vi a placa da promoção e me interessei. Se fosse o preço normal, eu teria que esperar um pouco mais para comprar”, comentou. A dona de casa escolheu um óculos de R\$ 220 e desembolsou mais R\$ 60 pelas lentes. O dono da ótica fez tudo por R\$ 200. “Nem que seja só R\$ 1 de diferença, já dá para economizar um pouco”, disse Mônica da Silva.

As lojas participantes enfeitaram as fachadas com cartazes e bandeirinhas para chamar a atenção da clientela. O tamanho do desconto não é fixo e fica a critério do comerciante. O proprietário da Ótica Júlia, Paulo Sérgio Moraes, 35 anos, participa pela primeira vez do Descontão de Aniversário e atribui parte das vendas ao anúncio da promoção. “Tudo o que vem para ajudar o cliente é favorável. A loja ainda está começando e a promoção é boa para alavancar as vendas”, avaliou. Paulo oferece 20% de desconto em qualquer modelo de óculos.

O comerciante Francisco Chagas Araújo, 47 anos, não se importa em negociar a redução de preço com o cliente. Ele quer ver a mercadoria girar. “Vender nunca dá prejuízo”, afirma Francisco, que dá até 15% de desconto nos móveis vendidos, dependendo do valor. Quanto maior a compra, melhor o desconto. O comerciante espera ver o movimento da loja aumentar em 30% até meados de julho, apesar de não confiar muito nesta época do ano. “Este período é muito fraco. Só lá para agosto começa a melhorar. O cliente vem, mas dificilmente compra de primeira”, reclamou.

Ao fechar o negócio, o cliente recebe um cupom para concorrer a prêmios no fim da promoção. Haverá sorteio de televisores, ferros elétricos, tanquinhos e outros brindes. As urnas ficam dentro das lojas e serão recolhidas no próximo dia 10 — o sorteio está marcado para 11 de julho, último dia de liquidação. Durante o evento, os empresários terão orientação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Uma equipe do órgão oferece o curso Como regularizar sua empresa, entre 29 de junho e 3 de julho, por R\$ 25 a inscrição, em São Sebastião. Na quinta-feira, tem a palestra Como tirar sua empresa do vermelho, gratuita.

O que é?

Em 25 de junho de 1993, a Agrovila São Sebastião passou a ser a 14ª Região Administrativa do DF. O nome vem de um dos primeiros comerciantes do local, seu Sebastião, que vendia areia. As terras da cidades faziam parte de três fazendas que foram desapropriadas para a construção de Brasília. Hoje, a cidade abriga mais de 70 mil pessoas.

Eu acho...



O jardineiro Valcione Pereira Lisboa, 31 anos, mora no centro de São Sebastião e abastece a geladeira em visitas ao comércio local. Todos os dias, quando chega do trabalho, passa na padaria e compra um lanche para a família. Ele gasta entre R\$ 6 e R\$ 10 por dia. “Às vezes tô com pouco dinheiro e deixo de vir, mas com desconto sempre dá para levar alguma coisa”, disse. A redução de preços na padaria não é formal, funciona com pechincha. O valor é discutido no caixa com o cliente. “Qualquer desconto que eu consigo aqui é bom. Com esse dinheiro, eu vou colocando minhas contas em dia”, comentou.

José Varella/CB/D.A Press



Paulo Moraes, dono de ótica: "A promoção é boa para alavancar as vendas"