

Aberta a temporada de liquidações

Lojas de grandes redes começam a queimar estoques com descontos que chegam a 50%. Ofertas incluem móveis e eletroeletrônicos

Rosana Tonetti
Da equipe do Correio

pras das Lojas Americanas, Luiz Meisler.

Para quem conseguiu resistir às tentações das compras de Natal chegou a hora de se dar bem. O comércio já abriu a temporada de grandes saldos e promoções. O momento certo para ir às compras é agora. Raspe o que sobrou do décimo terceiro ou reúna as economias e corra para grandes redes, como Lojas Americanas, Lojas Brasileiras, Onogás e Rede Eletro. Muitas lojas já começaram a queimar seus estoques. Ano novo, casa nova. Dá para comprar de tudo, com descontos que ultrapassam os 50%: móveis, eletrodomésticos, roupas, cosméticos, utilidades para o lar, entre outros.

Ofertas como as da Rede Eletro, do Grupo Pão de Açúcar, dificilmente deixarão de ser notadas. As seis lojas do Distrito Federal junto com as 61 de São Paulo iniciam hoje a liquidação de seus estoques, com descontos que variam entre 20 e 50%.

Somando as duas cidades, são mais de 10 mil itens na linha de eletroeletrônicos. O objetivo da promoção é renovar o mostruário. "Queremos tirar alguns itens que estavam em uso nas lojas, mas que estão bons e na garantia", justifica o diretor executivo da Rede Eletro, Alexandre Bossolani.

"Cada gerente de loja especificará a quantidade e o tamanho do desconto", explica o diretor. Durante os dois dias da liquidação — que termina amanhã —, a Rede Eletro pretende aumentar o volume de vendas entre 30 e 40%. "Talvez tenhamos até prejuízo. Mas o movimento será maior que nos outros dias de vendas normais do resto do ano", profetiza Bossolani.

As Lojas Americanas também não deixam por menos. Como acontece todo início de ano, a rede, com quatro lojas no Distrito Federal, abre hoje o tradicional "Saldos de balanço". São milhares de itens — dois milhões no país inteiro — com descontos de até 50%. "As megaliquidações são uma ótima fórmula tanto para as empresas quanto para os consumidores. As empresas porque conseguem manter afastadas as possibilidades de queda no faturamento em janeiro, enquanto para os consumidores surgem boas opções de compra", afirma o diretor de com-

FIM AO ESTOQUE

De acordo com Meisler, alguns produtos foram comprados especificamente para a promoção. "Fizemos pesadas negociações com os fornecedores para que escoassem seus estoques. O resultado é que conseguimos os melhores preços para o consumidor, como se os produtos estivessem saindo direto da fábrica", lembra o diretor. As promoções das Americanas, que geralmente costumam lotar as lojas, terminam também amanhã, com descontos que podem chegar a 50%.

Limpar a casa, reestruturar a empresa. Esse é objetivo da promoção da Onogás de Taguatinga. Produtos que não estão afinados com a linha de mercadoria comercializada pela empresa entram, a partir de segunda-feira, em um verdadeiro saldão para queima de estoque. São artigos de utilidade doméstica como copos, pratos e talheres, oferecidos a preços quase simbólicos.

O gerente da loja, João Miguel Gomes, garante que estarão à disposição mais de mil itens com descontos de, no mínimo, 50%. "É muita coisa mesmo. Vendemos móveis e eletrodomésticos e esses artigos não têm nada a ver conosco. Queremos acabar", explica Gomes. Todas as lojas do Distrito Federal que tinham em seus estoques esses produtos enviaram a mercadoria para a unidade de Taguatinga. Portanto, eles não serão encontrados em outras lojas da rede.

Mas a clientela da Onogás de outras unidades não precisa se preocupar. Todas as lojas da rede começam a liquidar seus estoques a partir de amanhã com descontos que variam de 20 a 25% de desconto. O critério é o mesmo da Rede Eletro: cada unidade define o percentual de abatimento nos preços e os produtos que entram em promoção.

As Lojas Brasileiras acompanham a mesma linha de critério das rede Eletro e Onogás. "Ainda estou fazendo a relação de produtos que vou pôr em promoção nesta loja", conta o gerente das Lojas Brasileiras do Conjunto Nacional, Décio Piveta. Os descontos, que vão até 50%, começam a valer a partir de hoje e só terminam no dia 16.

Paulo de Araújo



Consumidora confere preços de bicicletas para os filhos: nos próximos dias vai ser difícil resistir à tentação de comprar até pela metade do preço

Shoppings adotam cautela e adiam promoções

Os shoppings não mostram disposição para fazer uma grande liquidação neste mês, tanto que poucas lojas optaram pelas promoções.

O gerente de marketing do Alameda Shopping, Alexandre Júnior, é enfático: "Nossa liquidação não será este mês".

"Provavelmente faremos uma grande liquidação em todo o shopping no primeiro trimestre", anuncia. Segundo ele, algumas lojas, porém, podem optar por liquidar o estoque.

A gerente de marketing do Top Mall, em Taguatinga, Flávia Assaf,

conta que fazer uma liquidação agora é inviável. "Precisamos de tempo para isso", diz ela, explicando que, entre outras coisas, é necessário calcular o percentual, preparar os lojistas e ainda ver quais produtos iriam ser liquidados em cada loja.

Flávia adianta que o shopping fará uma grande promoção a partir da próxima semana. "Vamos sortear cinco pacotes para o carnaval em Salvador. Será um sorteio por semana."

Tiquetes de compras serão trocados por cupons numerados de sorteios. "Isso é tudo o que posso

adiantar, porque somente amanhã (hoje) teremos uma reunião de diretoria para detalhar a promoção", conta.

TENDÊNCIA

O Brasília Shopping seguirá a tendência dos concorrentes e não fará uma grande liquidação nos próximos dois meses. O que poderá ocorrer é que algumas lojas façam liquidações isoladas.

De acordo com a assessoria de imprensa do shopping, a maioria dos lojistas não deverá optar por liquidar estoques.

A única promoção prevista não

visa baixar os preços. Serão eventos para atrair um número maior de pessoas ao shopping e dar mais opções de lazer para quem fica em Brasília nas férias.

Só em março acontecerá o *Liquida Brasília*, quando todas as lojas do shopping aderem à onda de promoções.

Por diversas vezes o Correio tentou entrar em contato com o gerente de marketing do Pátio Brasil, Renato Horne, para que ele informasse se o shopping pretendia fazer uma liquidação nos próximos dois meses. Mas não obteve resposta.

OFERTAS

REDE ELETRO (Conjunto Nacional)

Marca/modelo	Preço normal	Com desconto	Total desc.
Som midisystem Philips FW15	R\$ 851,00	R\$ 550	35% (3 peças)
Videocassete Cinerall 4 cabeças	R\$ 250,00	R\$ 200	20% (4 peças)
TV Mitsubishi 20 polegadas	R\$ 431,00	R\$ 366	15% (3 peças)

A loja também tem vários eletrodomésticos por R\$ 9,99 com pequenos defeitos

ONOGÁS (Conjunto Nacional)

Tanquinho Fioreta	R\$ 139,00	R\$ 109,00	22%
Conjunto de sofá estofado em tecido	R\$ 189,90	R\$ 149,90	21%
Bicama Vaniflex Turismo	R\$ 199,00	R\$ 144,90	26%
Ferro Black & Decker (a seco)	R\$ 28,00	R\$ 22,90	18%

LOJAS AMERICANAS (Park Shopping, SCS, Brasília Shopping e Taguatinga)

Esmalte (conjuntos com 3)	a partir de R\$ 0,99
Batons	a partir de R\$ 0,59
meia fina	a partir de R\$ 2,90
camisetas masculinas	a partir de R\$ 3,90
água de colônia (importada)	a partir de R\$ 4,99
hidratante	a partir de R\$ 1,99
camisolas importadas	a partir de R\$ 9,90
short doll importado	a partir de R\$ 12,90
minisystem	a partir de R\$ 99,00

Os descontos são de até 50% em todas as lojas da rede