

## Lojistas já fazem ou preparam promoções de inverno antes do meio da estação

---

George Garcia

O inverno tem pouco mais de um mês – iniciou em 21 de junho e vai até 23 de setembro – mas as lojas, principalmente as de vestuário já fazem as liquidações, visto que a estação mais fria do ano, ainda não fez cair a temperatura o suficiente para aquecer as vendas de blusas, casacos e calçados mais fechados. Descontos de 20% ou mais já são vistos nas vitrines e buscam também atrair o cliente disposto a gastar seu dinheiro em outros produtos fora da liquidação.

Para o presidente da CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) de São Caetano, Alexandre Damásio, nem sempre a liquidação significa que os produtos precisam sair para não ficarem encalhados, por outro lado é um chamariz para outros itens da loja. “Você vai liquidar um cinto, mas vai tentar vender meia, calça ou outro produto. Quando se tem um excesso de liquidação percebemos dois apontamentos; um é a retração na ideia de valor e outro é que não estamos vendendo bem e começamos a fazer nova avaliação entre custo e preço. O lojista pensa na duplicata que tem que pagar em 40 dias e, para isso, diminui a margem de lucro e liquida, ou liquida o estoque porque já pagou os impostos”, analisa.

Para Damásio a liquidação é uma resposta do mercado quando as vendas não foram bem. “Se apontar que o custo do crédito está caro, o cheque especial está caro, o cartão também, o financiamento de loja está caro e ver que existe essa sensação do encarecimento do dinheiro a liquidação é um momento ou um movimento do mercado para tentar estabilizar a venda”.

Para o empresário Arão Carvalho, do Ateliê da Nitucha, as vendas poderiam estar melhores se o frio de fato se fixasse. Ele trabalha com pijamas de inverno e tem um espaço na Rodoviária de Santo André, junto à estação Prefeito Saladino. Ele fabrica suas próprias peças juntamente com a esposa e garante grande qualidade dos seus produtos, mas já está fazendo liquidação em pleno inverno porque as vendas não chegaram ao nível que esperava. “O inverno foi muito ruim, porque tem dia que esfria um pouco, noutro dia faz calor, nosso inverno é muito curto. Quanto está frio a gente vende bem aí esquentam um pouco as pessoas para comprar”,

explica.

Carvalho diz que a maior parte dos produtos já está com preço de liquidação. “Eu faço promoção reduzindo ao máximo a minha margem, trabalhando com um lucro bem pequeno só para cobrir os custos, e faço isso para não ficar com os produtos parados. Se eu ficar com eles até o ano que vem, eu vendo, mas preciso fazer o dinheiro girar, então abaixo o preço”, conta. Os pijamas nos tamanhos P,M e G cujo preço de tabela é R\$ 125 são vendidos a R\$ 110 e se o cliente levar mais de uma peça, cada uma sai por R\$ 100. Fora do inverno o casal se dedica a outras atividades profissionais, mas, à partir deste ano, o Ateliê da Nitucha vai passar a produzir também os pijamas de verão. A loja fica no Terminal Rodoviário às segundas, quartas e sextas, aceita encomendas e faz entregas. Mais informações em 11-96740-9404 e no instagram @anamattoscarvalho.

Emerson Galuzzi proprietário de quatro lojas de calçados, sendo três em Santo André e uma em São Caetano, diz que as vendas estão fracas desde o Dia das Mães, e como o frio não chegou de fato, as vendas estão devagar. O empresário disse que a alternativa será entrar em liquidação para não ficar com os itens parados na loja. “Logo entrarei em liquidação”, resumiu.

<https://www.reporterdiario.com.br/noticia/3293390/lojistas-ja-fazem-ou-preparam-promocoes-de-inverno-antes-do-meio-da-estacao/>

**Veículo:** Online -> Site -> Site Repórter Diário

**Seção:** Economia