

COMÉRCIO NA CAPITAL

JANEIRO CHEGOU E COM ELE A TEMPORADA DE DESCONTOS

Liquidações pipocam no primeiro mês de 2025 nas lojas de rua de BH, e redução de preço chega a até 80%. Fecomércio MG dá dicas de como comprar com segurança

PEDRO CERQUEIRA

Passada a ressaca das festas de fim de ano, o comércio começa a deslazar as vitrines de Natal e réveillon. É chegada a temporada das liquidações de janeiro, época aguardada por consumidores que estão atentos às oportunidades. A reportagem do Estado de Minas circulou por pontos do comércio de rua do Centro de Belo Horizonte e constatou que muitas lojas já estão com placas e cartazes anunciando promoções e descontos em produtos que vão de eletrodomésticos a sapatos.

Gerente do Ponto Frio da Rua Curitiba, Marcelo Vinícius de Andrade conta que a loja está com uma promoção "com preços menores que os da Black Friday". Segundo ele, os descontos chegam a 80%, como o de uma escova secadora de cabelo, por exemplo. Todo o setor de móveis está com 50% de desconto, seguido por lavadoras de roupa (até 35%) e TVs e geladeiras (até 30%). "A ideia é limpar o estoque para entrar 2025 com os produtos novos", afirmou.

BARGANHA À VISTA

Se os gerentes estão otimistas com as vendas, os consumidores estão dispostos a aproveitar os descontos. Ana Maria Condeiro de Macedo já tem na cabeça que janeiro é época de promoções. De olho em uma sandália de salto repleta de brilhos, a professora não pensou duas vezes ao ver o desconto de 30% estampado na vitrine de uma loja de calçados, condição que pode chegar a 50% caso o cliente leve mais pares. "Quero um produto muito específico, se eu encontrar (com desconto) será ótimo e talvez eu compre outras coisas."

De acordo com Alexandre Magno da Cunha, gerente comercial da Itapuã Calçados, algo entre 60% e 70% do seu estoque foi disponibilizado para essa promoção. "So ficaram de fora os produtos carro-chefe (os muito procurados) e relacionados à volta às aulas (tênis mais básicos e mochilas)", explicou.

Na companhia da mãe, as irmãs Maiara Chaves Silva e Stacy Chaves estavam circulando pelas lojas da Região Central da capital à procura de um celular novo e uma boa pro-



AS IRMÃS MAIARA E STACY CHAVES VÃO COMPRAR UM CELULAR NOVO DE NO MÁXIMO R\$ 2 MIL, À VISTA, MAS, EM TROCA, QUEREM "UM BOM DESCONTO" PARA LEVAR O APARELHO PARA A CASA

GLADYSTON RODRIGUES/M/DA PRESS

FIQUE DE OLHO

- ✓ Faça uma lista com os produtos que quer comprar para evitar as compras por impulso
- ✓ Pesquise o preço dos produtos, tanto em loja física quanto on-line
- ✓ Verifique a avaliação dos consumidores
- ✓ Confira a qualidade do produto com desconto para ver se está em boas condições
- ✓ Esteja atento ao orçamento para não ficar inadimplente após o período de liquidações

FONTE: Fecomércio MG

moção. Enquanto Maiara precisa trocar de telefone, Stacy diz que só vai fechar negócio se encontrar uma boa oportunidade. "Espero que o preço esteja mais baixo. Estou procurando um celular, vou gastar entre R\$ 1.500 e R\$ 2 mil à vista, mas quero um bom desconto", afirmou Maiara.

LIMPA DE ESTOQUE

"As liquidações pós-Natal e final do ano são bastante comuns e têm várias razões para existir. Uma delas é o excesso de estoque. Muitas lojas compram grandes quantidades de produtos para atender à maior demanda dos consumidores durante esse período festivo. Agora é hora de liberar o estoque e abrir espaço para novos produtos. Outro motivo é a atração de clientes", explica Fernanda Gonçalves, economista da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo de Minas Gerais (Fecomércio MG).

O presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte (CDL/BH), Marcelo de Souza, por sua vez, afirma que a cidade sofre um esvaziamento em janeiro (devido às férias escolares), cenário que traz mais tranquilidade para quem não se sente confortável com o frenesi das lojas no Natal, o que dá espaço para um melhor atendimento.

CONCORRÊNCIA

Fábio Lemos, vendedor da Madeira Madeira, loja de móveis que também atua na Internet como market place (vendendo mercadorias de outras empresas), disse que a maior parte dos descontos do saldão de janeiro está entre 5% e 15%. Ele explica que descontos mais agressivos, entre 50% e 60%, são para produtos muito específicos, que estão "encalhados".

Já Dirce Campos, gerente da Enxovais Dular, esclarece que muitas pessoas deixam para comprar o presente de Natal em janeiro. "Na cabeça delas, baixa o preço de tudo, mas não é bem assim." Segundo ela, as promoções são válidas para as mercadorias com leves defeitos, as de exposição ou com menor fluxo de venda.

Mas nem todo estabelecimento comercial aplica promoções em janeiro. É o caso da Loja dos Brinquedos, que nessa época do ano dedica boa parte do seu espaço aos materiais escolares. "Tem uma peculiaridade com material escolar, que, como é lista, o pessoal faz muita pesquisa. Então, a gente não faz promoção, mas pesquisamos e oferecemos melhor preço. É questão de centavos", explica a proprietária Manuela Santana Hostalácio.

FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

"Parte dos consumidores já percebeu isso e deixa para comprar em janeiro, principalmente se o item for para uso pessoal. Uma das ações que a CDL/BH está propondo aos lojistas é direcionar ofertas para clientes fidelizados. A troca dos presentes do Natal também é uma chance para vender um produto em promoção. Em janeiro de 2024, já tivemos aumento de vendas em relação ao mesmo período do ano anterior", disse o presidente da CDL/BH.

Fernanda Gonçalves aconselha que o consumidor faça uma lista com os produtos que precisa antes de sair de casa para evitar as compras por impulso. Também é importante pesquisar o preço dos produtos, tanto em loja física quanto on-line, e verificar a avaliação dos consumidores. "É importante verificar a qualidade do produto, mesmo com desconto, ver se está em boas condições. Também é preciso prestar atenção no orçamento, definir quanto se quer gastar, para que, depois dessas liquidações, não sofra com a inadimplência", destacou a economista. ■

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Estado de Minas - Belo Horizonte/MG

Seção: Economia Pagina: 8