

# Comércio popular dispara e revê expectativas para o Natal

Lojistas de regiões como a Rua 25 de Março, que acreditavam em vendas quase iguais às de 2008, se surpreenderam e agora esperam altas de até 10% neste Natal

SÃO PAULO

Tradicionais regiões de comércio popular paulistano como a Rua 25 de Março e os bairros Brás, Pari e Bom Retiro, afirmam que o movimento para o Natal já ultrapassou o esperado para o período e até revisaram para cima metas de crescimento. De acordo com a União dos Lojistas da 25 de Março e Adjacências (Univinco) e redes que têm lojas na região, como Armarinhos Fernando e Comercial Semaan, a previsão era de que as vendas ficassem no mesmo nível do ano passado, mas agora esperam alta de pelo menos 6%. As vendas a varejo estão mais fortes do que por atacado e têm margens maiores, o que aumenta o tíquete médio das compras.

No Shopping Popular da Madrugada, termômetro da região do Brás, a estimativa é triplicar o movimento de ônibus e compradores no espaço, com alta de 15% nas vendas e ampliação do seu horário de funcionamento.

De acordo com Marcelo Mouawad, diretor da rede Comercial Semaan, com seis lojas (em regiões da 25 de Março e no

Pari), e também diretor da Univinco, o movimento já é grande e surpreendeu os lojistas: “Estávamos aguardando um movimento quase igual ao do ano passado, mas já tivemos alta e agora esperamos crescimento nas vendas entre 5% a 8%, mas há lojistas que crescem até um pouco mais, cerca de 10%”, afirma. O local recebe normalmente de 300 mil a 400 mil pessoas por dia, mas a partir de novembro esse número saltou para 600 mil, sendo de 800 mil nos sábados e podendo chegar a 1 milhão de consumidores em um único dia.

Segundo o diretor, a venda para o atacado, que acontece com um pouco mais de antecedência, foi boa e agora a venda no varejo é que deve crescer com a proximidade do Natal e consumidores já de posse do 13º salário. Hoje, a venda no atacado representa cerca de 35% das vendas da região, sendo o restante no varejo, que cresce ano a ano e que, apesar de representar um volume menor, oferece margens de lucro melhores para os lojistas. “Estamos mudando de perfil e atraindo um público de maior poder aquisitivo também, da classe B e até da A”, diz.

Na Semaan, Mouawad afirma que o crescimento deve acompanhar a expectativa da região, que

houve negociação com fornecedores e os lojistas têm estoques um pouco maiores do que no mesmo período de 2008. “Os produtos para venda no atacado, que negociamos com bastante antecedência, em maio, já saíram bastante, principalmente enfeites de Natal e brinquedos, mas não vai faltar mercadoria”, diz.

**Demanda**

No Armarinhos Fernando, que possui mais de 10 lojas, sendo a maior delas na 25 de Março, as vendas vão crescer em torno de 5% neste Natal frente ao do ano passado e os estoques também estão um pouco maiores para acompanhar a demanda. “Novembro foi bom e ficou dentro das expectativas, também aumentamos o quadro de funcionários nas lojas”, diz Ondamar Ferreira, gerente-geral da rede.

Para Ferreira, diferentemente do Natal de 2008, que foi marcado pela crise econômica e por “lembranças”, este ano já se fala em presentes de maior valor e não se ouve mais falar em crise. Na loja da 25 de Março, as vendas por atacado representam cerca de 50% e acontecem principalmente até 10 de dezembro, sendo um dos produtos mais procurados os brinquedos.

Na região do Brás, um dos destaques é o Shopping Popular da

Madrugada, que estendeu seu horário de funcionamento também aos domingos e espera alta de cerca de 15% nas vendas. Em média, o local recebe 20 mil pessoas na madrugada, principalmente revendedores de outras cidades que compram no atacado, mas desde outubro tem percebido também o aumento de consumidores varejistas, especialmente aos sábados. Aos finais de semana o público já pulou para 50 mil pessoas e há expectativa de bater um recorde de 80 mil consumidores este mês.

Giovan Ferreira, diretor de Marketing do shopping, afirma que cerca de 75% da venda são por atacado e 15%, avarejo, sendo que para atender o movimento investiram na infraestrutura do local, com mais banheiros e funcionários para limpeza e segurança, por exemplo. Além disso, este ano, criaram mais 150 vagas para ônibus de revendedores no estacionamento, já que registraram um aumento de quase 300% em número de ônibus no período, ainda foi providenciado um traslado gratuito entre o Largo do Pari e o shopping, que facilitará o acesso e deixará o espaço mais próximo da Rua 25 de março e do Mercado Municipal.

DANIELLE FONSECA

Já publicamos 6.000 reportagens sobre

**VAREJO**

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:

[www.dci.com.br](http://www.dci.com.br)

[www.panoramabrasil.com.br](http://www.panoramabrasil.com.br)



Ondamar Ferreira

«ESTE ANO NÃO SE OUVEM FALAR DE CRISE ECONÔMICA E ESTE NATAL NÃO DEVE SER DE LEMBRANÇINHAS, COMO 2008, MAS DE PRESENTES»