



Tudo por um desconto

Consumidores na liquidação anual do Magazine Luiza; filas de até 20 horas e conselho dos vendedores: 'Abraça o seu produto para não ficar sem.' **ECONOMIA / PÁG. B3**

Espera de quase 20 horas por promoção de rede de lojas

Magazine Luiza vende 10% a mais na liquidação anual. Preferência foi por pagamento à vista para fugir da cobrança de juros

Paula Pacheco

Do lado de fora da loja do Magazine Luiza em São Miguel Paulista, extremo leste de São Paulo, o clima entre os "maratonistas do consumo" era cordial. Um trouxe o café, outro se encarregou das bolachas. Não faltou nem bolo de fubá. E assim as amigas Ketí Bernadotti e Cátia dos Santos, primeiras da fila, esperaram por 19 horas e meia o início da tradicional promoção, com descontos de até 70%.

A pequena porta, cercada de seguranças, foi aberta por volta

● Carona

A liquidação atíca a concorrência. Ontem um funcionário da Casas Bahia distribuía folhetos promocionais aos clientes do Magazine Luiza que formavam uma fila quilométrica em São Miguel.

das 5 horas da manhã. As duas amigas e mais oito pessoas que estavam no início da fila tiveram direito a entrar cinco minutos antes e vasculhar as barganhas. Antes, passaram por uma espécie de corredor polonês de funcionários empenhados nas palmas, assobios e gritos de incentivo. "Uhu, uhu", berra um dos vendedores ao ver o primeiro grupo de clientes.

O locutor Fazenda avisa no microfone: "Comprou, levou. Não solta a mercadoria. Abraça o seu produto e sai com ele da loja para não ficar sem." Era o aviso de que a cordialidade ia até onde começava o desejo de consumo.

Na mira de Ketí e Cátia, uma TV de LCD de 42 polegadas. A professora de educação física desembolsou R\$ 1.490. Elas ainda buscariam uma boneca e uma panela de pressão, a grande pechincha do dia. De R\$ 39,90 por R\$ 8. "Por aí, a TV custaria mais de R\$ 2 mil. Foi um bom negócio", avalia. Tudo foi pago à vista, como se viu entre muitos clientes, que economizaram durante o ano para aproveitar os descontos à vista. No parcelamento, os juros mensais eram, em média, de 1,5%.

O casal Íris de Oliveira e Rose-



Sonho. As TVs eram as mais cobiçadas, mas o chamariz era a panela de pressão de R\$ 8

nilson Barbalho de Melo conseguiu levar para casa um computador de R\$ 999 por R\$ 799, um liquidificador e seis panelas de pressão – presentes para a mãe, a sogra e a vizinha. Pais de cinco filhos, eles vieram de moto (ele é motoboy) e, com tantos pacotes, quebravam a cabeça para ver

como levariam tudo para casa. Parte do dinheiro para comprar a moto de Melo veio da venda do antigo computador. A família economizou por um ano para investir no novo equipamento e, assim, ajudar nos estudos dos filhos. Tudo foi pago em dinheiro.

Com a promoção, o Magazine

Luiza faturou R\$ 82,5 milhões (10% a mais do que no ano passado). O dia de liquidação vende tanto quanto um mês inteiro.

Reforço. Mailson Santos é estocquista do Magazine Luiza de São Miguel Paulista e foi recrutado com outros 74 funcionários para

reforçar o atendimento no dia da liquidação anual, iniciada há 18 anos. Ele conta que dois dias antes da liquidação já havia cliente passeando pela loja para checar os preços. Assim como Santos, todos dormiram pouco na noite anterior porque tiveram de ajudar a preparar a loja para a promoção. A turma, toda uniformizada, se fartou com um bom café da manhã e fez uma oração antes de as portas serem abertas.

Elisângela Sena é funcionária da loja há cerca de três meses. Entrou na época do Dia das Crianças como temporária e foi efetivada. “Estou animadíssima com a minha primeira grande liquidação. Nunca vim para comprar, conhecia só pela TV”, conta. Cerca de 40 minutos depois de a loja ser aberta, ela contabiliza: “Acho que já vendi uns 50 produtos.” Rápida, ela interrompe a conversa e acode um cliente indeciso sobre qual modelo de ventilador levar. “Já foi atendido? Posso ajudar?”, pergunta.

Adão da Silva Braga só se animou pela panela de pressão – levou quatro. “Vim olhar TV, computador e fogão, mas não achei os preços vantajosos, ainda mais que tinha de pagar à vista. Melhor parcelar em outra loja.”