

Rúbio Pagotto

rubio.pagotto@diariopg.com.br

Juca Guimarães

juca.guimaraes@diariopg.com.br

Oferta, saldáio, botafora, promoção, pontia de estoque e feirão. Existe um grupo de consumidores que não perde uma pechincha. Eles podem até ser chamados de loucos por liquidação. A manicure Flá Fernandes, 36 anos, já é profissional na arte. "Tenho vários cartões de fidelidade. Participo de programas que somam milhas e não perco nenhum promoção de lojas de roupas. Estou sempre atrás de bons negócios."

Flá tem duas TVs com tecnologia LED, chapinha, ferro a vapor, máquina digital, jogo de pratos, fencôis, micro-ondas, tanquinho, grill, panela de pressão, jogo de talher de 120 peças, faqueiro de 20 peças, ventilador, batedeira, panela de arroz e liquidificador. Tudo comprado no saldáio do Magazine Luiza. Ela foi a primeira da fila nos dois últimos anos e amargava a oitava posição para a liquidação que acontece somente hoje na cidade. As redes Ponto Frio e Walmart também estão com promoções em suas lojas, oferecendo descontos de até 70%.

"Este ano acho que vou gastar cerca de R\$ 4.200. Não fiz nenhuma compra no Natal só esperando o saldáio", confessa. A lista de compra ainda não está pronta. Ela só definiu algumas prioridades, entre elas mais uma televisão "para ficar na cozinha", um outro tanquinho, mais uma chapinha e uma máquina de café expresso.

Pechinchar não é para qualquer um. E preciso ter preparação e empenho para não sair no prejuízo. Flá dá a dica: "Eu me preparo bastante. Em dezembro venho ver os preços e dar uma olhada nos produtos já pensando no saldáio."

OUTROS LOUCOS / Assim como Flá, outras centenas de pessoas formaram filas nas lojas da rede em busca de bons preços. As duas primeiras da fila na loja do Shopping Aricanduva, a auxiliar de limpeza Marlene Januária Gonçalves e a costureira Claudete Pereira dos Santos, chegaram às 18h da terça-feira.

"Não me importo com o cansaço. Revezei com a minha filha", diz Marlene. Em sua lista de compras estão uma televisão, uma máquina de lavar e um micro-ondas.

Já Claudete quer uma geladeira e um sofá. "O desconto vale a pena", disse.

Eles não medem esforços para comprar produtos que estejam em liquidação. Janeiro é o mês que as grandes redes dão descontos de até 70% para queimar os estoques que sobraram no Natal. Magazine Luiza, Ponto Frio e Walmart fazem saldáios hoje



Loucos por Liqui- da- ção

55.000
pessoas são
esperadas nas lojas
do Magazine Luiza

Promoção vendeu
R\$ 75 ml em 2010
No ano passado, de acordo
com dados do Magazine
Luiza, foram vendidos
R\$ 75 milhões em
mercadorias nas 465 lojas
nos estados de São Paulo,
Minas Gerais, Paraná, Mato
Grosso do Sul, Goiás, Rio
Grande do Sul e Santa
Catarina.



Foto: Ricardo Santos/Contraste

Descontos nas grandes redes chegam a 70%

■ O Magazine Luiza, pioneiro na liquidação de janeiro e que está na 18ª edição da promoção, coloca à venda cerca de três milhões de itens de eletrodomésticos, eletroeletrônicos, móveis, utilidades domésticas, brinquedos e informática. Em nota, a empresa afirmou que a maior parte das ofertas é de produtos negociados diretamente com os fabricantes para atender a liquidação. Segundo Jaime Júnior, gerente do Magazine Luiza do Shopping Aricanduva, uma das maiores da rede, os 126 funcionários da loja receberam o reforço de outros 50 trabalhadores, redirecionados de outras funções.

O preço dos produtos é mantido em segredo até a abertura das portas, que acontece às 5h. A loja encerra a promoção às 13h. As 18h de ontem, cerca de 140 pessoas já estavam em fila aguardando as portas subirem.

O Ponto Frio, que realiza a promoção pelo quinto ano, vai parcelar em até 18 vezes sem juros pelo portal da loja na internet. A liquidação acontece até o sábado. O Walmart lança hoje a campanha "Preço Baixo Todo Dia". Inicialmente, a rede reduzirá os preços de dois mil produtos em até 20%, mas deverá aplicar progressivamente descontos em tudo o que vende.

EXPERIÊNCIA

A manicure Flávia Fernandes mostra, orgulhosa, os produtos que comprou nos salões passados. Experiente, ela não perde uma promoção e tem vários cartões de fidelidade. Ela leva a prima para ajudá-la a ficar na fila e comprar os produtos

ESPERANDO NA FILA



Foto: Estúdio Gessner/Cláudio SP

LEO DE OGUM 35 anos

O pai de santo Leonardo Teodoro tem prioridade em comprar televisão, geladeira e fogão, mas pode comprar mais. "Posso gastar até R\$ 5 mil na promoção", diz



CONCEIÇÃO DE ALMEIDA 57 anos

Última da fila ontem às 18h, atrás de pelo menos 140 pessoas, a babá e vendedora ambulante não perdia as esperanças de comprar uma máquina de lavar. "Para comprar um apartamento fiquei na fila por três dias", falou.



KELLY CRISTINA PEREIRA 28 anos

Grávida de oito meses e meio, guardou lugar para a cunhada, que também está grávida e sentiu contração



MARLENE e CLAUDETE

Vizinhas, as amigas foram as primeiras da fila. Ambas contaram com a ajuda dos filhos para se revezar e manter o lugar. "Valeu chegar cedo, porque as 20 primeiras pessoas terão 10 minutos sozinhas na loja", falou Marlene

DICAS PARA SE DAR BEM



Foco

Seja objetivo em uma liquidação. Tem que ir direto ao ponto e não se desviar com outros produtos.



Preço não é tudo

Não leve algo só pelo preço. Você deve aproveitar os descontos daquilo que realmente quer.



Nada de passeio

Liquidação é coisa séria. Se não precisa de nada, evite entrar na loja.