



simpson33_CANVA

SEGUNDO ESPECIALISTA

BLACK FRIDAY NÃO TERÁ DESCONTOS ATRAENTES ESTE ANO

Leia na página 6

A partir de 2016, a Black Friday se consolidou como uma data em que alguns produtos passaram a ter descontos mais robustos ao contrário do Natal, em que tradicionalmente os lojistas aumentam os preços por conta dos gastos com dois alugueis, isso porque os shoppings cobram em dobro em dezembro, e com os gastos de decoração de festas e campanhas de marketing.

Muitos consumidores passaram a fazer da Black Friday um planejamento preventivo para os presentes de Natal ao perceberem que podiam ter uma maior economia e, assim a data passou ser uma espécie de antecipação das compras de fim de ano. A cada ano, a Black Friday tem angariado mais adeptos que também usam o 13º salário para uma compra mais robusta como carro, eletrodomésticos, celulares. Produtos de uso próprio, além da lembrancinha natalina.

A pressão dos consumidores contra lojistas que exercitavam um falso desconto, a Black Fraude, e a fiscalização dos órgãos de defesa do consumidor também colaboraram para que a Black Friday se consolidasse. Mas este ano, a Black Friday deve desapontar o consumidor que espera o ano inteiro para realizar um desejo de consumo. Quem garante é o professor, Ulysses Reis (*), especialista em varejo da Strong Business School, que afirma que esse será a pior Black Friday de todos os tempos e indica os motivos.

Falta produto, isso porque as empresas não tem grandes estoques para uma big promoção, os produtos tecnológicos, que são a preferência do consumidor brasileiro, não tiveram grande produção por causa da falta de chips no mercado mundial, os preços dos produtos, principalmente vindos da China tiveram aumento médio de 15% nos preços, os empresários brasileiros não vão abrir mão de uma margem de lucro e, por isso, os descontos serão menores.

A falta de estoque, segundo professor, também se deve ao medo dos empresários com o encalhe de mercadorias que estão cada vez mais caras. Todo o sistema produtivo sentiu a falta de matéria prima, principalmente vinda da China que, além da pandemia com as fábricas fechadas, também sofreu com a falta de água. Além disso, falta até mesmo embalagem. "Não se retoma o nível produtivo da noite para o dia. A normalidade deve acontecer apenas no segundo semestre de 2022", afirma o professor.

Ulysses analisa que, esse ano, as liquidações foram boas no primeiro semestre, porque os empresários não acreditaram na retomada das vendas. Só nos primeiros 3 meses de 2021, houve um aumento de 57,5% nas vendas pela internet. A estimativa é ainda melhor até o fechamento do ano com a possibilidade de



allmazurina_CANVA

um aumento de 72,2% em relação a 2020, segundo estimativas da ABComm (Associação Brasileira de E-commerce). Para o professor, também a indústria não acreditou na retomada e esse erro estratégico se somou a vários erros globais.

Por exemplo, a migração do home office. Muitos consumidores investiram em novos computadores, cadeiras, mobiliário de escritório. A indústria também investiu em criar novos produtos nesse segmento. Mas as vendas no varejo e a produção foram exauridas. A própria indústria investia em tecnologia melhor para atender esse novo conceito de trabalho em casa. E vai levar um tempo até que a produção atenda a demanda reprimida. A escassez de produtos atinge o mundo inteiro.

As vendas do Dia do Solteiro que acontece no dia 11 de novembro, na China, e que é a maior campanha de descontos do mundo, vendeu cerca de 139 bilhões de dólares em 24 horas em apenas dois grandes sites de compras, este ano não teve promoções tão volumosas quanto em anos anteriores. Houve um aumento de vendas, mas foi menor que o esperado pelos sites chineses.

Ulysses diz que houve um suspiro do varejo no primeiro semestre e quem aproveitou fez economia, mas a falta de produto, por conta de um baixo estoque, vai representar menos ofertas na Black Friday. "Talvez os preços não sejam interessantes. Acredito que, em termos de queda de valores, será a pior Back Friday dos últimos 6 anos", afirma. A explicação está nos baixos estoques.

Preocupados que os produtos possam encalhar, os empresários compraram menos porque a logística também ficou mais cara. O frete para trazer produtos da China, o maior fornecedor para o Brasil, nos últimos 2 anos teve um aumento de 300%. Os contêineres que trazem os produtos para o porto de Santos, passaram de 2.000 para 10.000 dólares em apenas 1 ano.

O professor acredita que as pessoas vão consumir porque o apelo publicitário é muito forte, mas não terão a vantagem promocional dos últimos anos. Alerta que os consumidores têm que ser mais cuidadosos na hora da compra e dá dez conselhos para uma bom consumo na Black Friday.

- Se o que você procura não está com um bom desconto, esperar mais alguns meses talvez lhe garanta uma maior economia.
- Faça uma lista do que realmente precisa, não saia comprando por emoção.
- Comece a pesquisar os preços com o máximo de antecedência possível e anote.
- Artigos de alta tecnologia podem ser comprados no "Cyber Monday", que acontece na internet na semana seguinte a Black Friday. Essa data começou nos Estados Unidos e já está pegando no Brasil com descontos em produtos eletrônicos.
- Dê preferência para compras em sites que você conhece. Caso não conheça a empresa que pretende comprar, olhe no buscador do seu computador, para verificar se há o endereço virtual da empresa.
- Empresas de Market Place garantem entregas e devoluções mesmo de lojistas diferentes, ou seja, o consumidor pode ter menos sabores na compra.
- Se pretende comprar do exterior, dê preferências a pagamentos com cartões no estilo E-Payments que devolvam o dinheiro caso a empresa não entregue a compra ou entregue produtos danificados.
- Fique atento às compras do exterior porque os padrões de medidas de roupas e móveis são diferentes dos brasileiros.
- Se comprar em sites do exterior lembre-se que pagará, além do preço do produto, taxas de importação, IOF, cujos valores são ajustados ao câmbio do dia da cobrança do cartão.
- Produtos comprados de outros países correm o risco de não chegar em dezembro. Principalmente aqueles que serão enviados pelos correios e podem ficar retidos por até 45 dias, além de cobrança de taxa. Além disso, mercadorias que ficam nos Correios depois de um prazo e que não são reclamadas, são devolvidas ao país de origem.

(*) - É professor de varejo da Strong Business School, faculdades de negócios com 5 campi no estado de São Paulo, certificada pela FGV (www.strong.com.br).



golubov_CANVA