

Entrevista

Varejo atua longe da normalidade, aponta CDL

Karen Viscardi,
especial para o JC

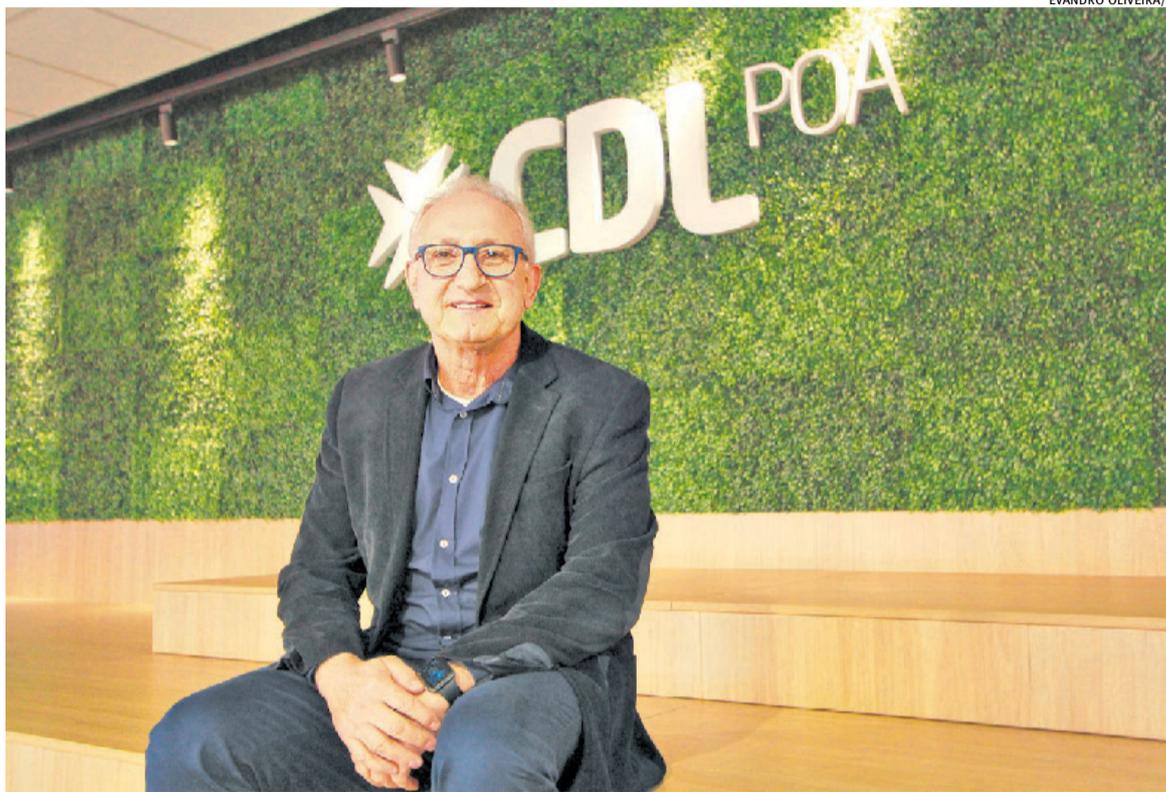
O comércio de Porto Alegre estava em expansão até a catástrofe climática. Agora, a situação é heterogênea, parte das lojas afetadas pela água já foi reconstruída, enquanto outras devem fechar em definitivo. Por segmento, o desempenho também é diverso. Mais recentemente, o frio constante e a reposição de produtos doados vêm ajudando a fomentar o varejo de roupas, móveis, eletrodomésticos, materiais de construção e automotivo. Mas o cenário está longe da normalidade. O presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL Porto Alegre), Irio Piva, destaca que o resultado do segundo semestre dependerá de recursos para oxigenar a economia, com geração de emprego e renda.

Jornal do Comércio - Como está o desempenho do comércio em Porto Alegre? Qual a expectativa?

Irio Piva - De janeiro a abril, o comércio trabalhava com pequeno crescimento. Porto Alegre vivia um momento muito bom. No período das enchentes, segmentos como supermercados, farmácias e postos de gasolina tiveram crescimento porque as pessoas precisavam atender necessidades básicas. Em compensação, roupas, calçados e materiais de construção tiveram queda significativa em maio.

JC - Muitas empresas deixaram de operar na pandemia. Mais empresas devem fechar após as enchentes?

Piva - É esperado um fechamento de empresas maior. Na pandemia, as empresas perderam faturamento, mas não perderam estoques ou patrimônio. Agora, lidamos com um período longo de impossibilidade de funcionamento, que também aconteceu na pandemia, mas acrescido com a perda de patrimônio e de estoques. Há quatro anos, aqueles que não voltaram era porque já estavam mal. Agora, pegou os que estavam mal e também os que estavam bem. Uma empresa rentável e sem dívidas terá grandes dificuldades se a chuva levou patrimônio, estoques e vendas. Algumas operações até podem atravessar esse período com dificuldade menor, se suas operações exigirem menos investimentos ou se o empresário tem recursos ou acesso ao crédito. É



Presidente da CDL, Piva avalia que atividade econômica será decisiva: 'se as pessoas tiverem emprego e renda, vão pagar as contas'

importante ressaltar que há diversas realidades. Em alguns lugares, a água baixou mais cedo, em outros demorou. Há locais em que não basta recomprar estoques, pois o patrimônio foi completamente danificado, exigindo reforma, como o polo cervejeiro do 4º Distrito. Outro exemplo é o Shopping DC Navegantes, que ainda está fechado. Ou seja, é preciso ter infraestrutura em condições de receber os estoques.

JC - Qual o impacto nas vendas do varejo com a reconstrução de moradias e a compra de itens para casa e para uso pessoal, como roupas, calçados, entre outros?

Piva - Tivemos um crescimento de vendas, mas por ondas. Em um primeiro momento, o varejo beneficiado foi o de itens básicos de sobrevivência, ou seja, supermercados, farmácias e postos de combustíveis. Já outros setores sofreram uma grande queda. No mês de junho, houve uma expansão significativa em eletrodomésticos, como geladeira, fogão, micro-ondas e aparelho de TV, móveis, principalmente populares, e materiais de construção básicos. Também o comércio de vestuário aumentou as vendas em razão da reposição de doações e da ocorrência de vários dias de frio constante. O desempenho do varejo neste momento está muito voltado a doações. Muitas pessoas e empresas estão

comprando e doando, inclusive para funcionários que perderam tudo.

JC - A situação está se normalizando?

Piva - O desempenho forte de alguns segmentos pode dar a impressão que a situação está normalizada, mas não é bem assim. O único jeito de resolver no médio e longo prazo é melhorar o nível da atividade econômica, com geração de emprego e renda e a retomada da produção industrial. Para as pessoas continuarem a consumir os itens que necessitam, precisam ter capacidade de produzir sua própria renda. Há iniciativas municipal, estadual e federal, mas é preciso recursos. As entidades estão concentrando ações no governo federal porque sempre que o Estado abre mão de receita, tira arrecadação do próprio Estado e dos municípios, o que reduz a capacidade de investimento na reconstrução, na segurança e na saúde.

JC - Há preocupação com a inadimplência futura em razão do endividamento da população que foi atingida?

Piva - Existe essa preocupação. O número de consultas cresceu 18% em maio até meados de junho no SCPC/Equifax, disponibilizado pela CDL Porto Alegre. Isso não significa que as vendas tenham crescido 18%, mas que as pessoas precisam de crédito para comprar. O que vai garantir uma alta ou baixa

na inadimplência é o desempenho da atividade econômica. Se as pessoas tiverem emprego e renda, vão pagar as contas. Caso contrário, haverá maior inadimplência ali na frente, o que será catastrófico. Em abril, 32,6% dos gaúchos tinha alguma restrição de crédito, cheque ou protesto, segundo dados da SCPC da Equifax/Boa Vista. Em maio e junho, não houve levantamento da inadimplência por decisão dos bureaus de crédito.

JC - O que mudou ou deve mudar no comércio e no perfil do consumidor?

Piva - Há situações diversas, mas está ocorrendo uma reorganização dos centros urbanos e de comércio. Proprietários de prédios de locais atingidos pela água não têm muito a fazer, é preciso acreditar e

continuar. Há outros segmentos de áreas específicas, como supermercado, que ao mudar sua localização pode perder faturamento. Mas alguns comércios estão mudando para áreas mais altas, o que valorizou o valor e o aluguel dos imóveis. Há ainda outras mudanças em curso, como no comportamento do consumidor, que está cada vez mais digital. Já tinha sofrido aceleração e, a cada evento, se intensifica essa tendência.

JC - Empresários e entidades se uniram mais agora?

Piva - Até a pandemia, as entidades trabalhavam cada uma por si, defendendo os interesses de seus associados ou do seu ramo de atividade. Na pandemia, houve uma união de entidades e se abriu um espaço por parte dos governos para as entidades participarem das discussões e na busca de soluções. Agora, as entidades já estavam mais próximas umas das outras e trabalhando juntas. Reunimos um conjunto de entidades para reivindicar e também para ajudar, participando das discussões de maneira mais efetiva.

JC - O consumidor está atendendo à campanha da compra local?

Piva - Mesmo tendo sido trabalhada pelas entidades, a campanha compre local não foi tão bem sucedida na pandemia pois tudo era online. Agora, há uma maior efetividade. É uma junção entre ser solidário, ter possibilidade de comprar fisicamente, o trabalho de sensibilização feita pelas entidades e a maior abertura das pessoas para ajudar. É uma forma de retroalimentar a economia e trabalhar a reconstrução. Neste sentido, evoluímos muito em relação à pandemia, o que pode ajudar a construir uma cultura.

JC - Qual a expectativa sobre o segundo semestre?

Piva - Há dois cenários para o segundo semestre. Se a economia não for reativada, o cenário é preocupante. Isso porque as pessoas já terão comprado itens básicos. Sem recursos, deixarão de consumir e aumentará os índices de inadimplência. Se vierem recursos para oxigenar a economia, a tendência é termos um bom segundo semestre. Isso porque há uma demanda reprimida, desde consumo para arrumar os estragos da enchente ou mesmo para reposição de produtos para doações.



Há locais em que não basta recomprar estoques, pois o patrimônio foi completamente danificado