

SOCORRO PARA COMERCIAANTES

SINDICATO CRIA SERVIÇO COM PREÇOS ESPECIAIS PARA ORIENTAR LOJISTAS DO DISTRITO FEDERAL

Flávia Filipini
Da equipe do **Correio**

A crise para os comerciantes do Distrito Federal completou um ano e meio no mês passado. Desde de outubro de 1997, quando os Tigres Asiáticos faliram e o governo brasileiro teve de elevar juros e impostos para proteger o real das turbulências financeiras internacionais, os lojistas sentem falta do que hoje chamam saudosamente dos "tempos de vacas gordas".

Até essa época, lembra o empresário Alexandre Freitas, sua loja de moda infantil, a Bué Presentes, no Liberty Mall, tinha sete funcionários. Hoje só tem quatro. Também há um ano meio, segundo Freitas, a empresa vendia pelo menos 50% a mais do que atualmente.

Mas a realidade atual é bem diferente. Só nos três primeiros meses do ano, a queda acumulada no faturamento do comércio chegou a 13,35%, segundo pesquisa da Federação do Comércio (Fecomércio). Só em março as vendas caíram quase 6% em relação a fevereiro. No ano passado, o movimento de março foi 0,13% inferior ao de fevereiro.

Para os comerciantes, os números são sinais de que a crise vem se agravando. Atualmente, o Sindicato do Comércio Varejista (Sindivarejista) e a Fecomércio procuram 4.036 empresas varejistas que desapareceram do mapa no último ano.

O presidente do Sindivarejista, Wlaniir Santana, torce para que parte dessas empresas tenha mudado de endereço, mas ele acredita que pelo menos dois terços delas simplesmente não suportaram a recessão e fecharam as portas. "Se a situação continuar assim, teremos um ano de quebraadeira e de aumento do desemprego", avalia.

No dia 28 deste mês, o Sindivarejista lança um serviço que tentará amenizar essa situação. Reunindo um total de 19 profissionais de várias áreas (economia, direito, contabilidade, marketing, recursos humanos e outros), o sindicato vai prestar uma consultoria, com preços subsidiados, aos comerciantes locais: o Progredir — Programa de Gestão e Desenvolvimento do Varejo.

O serviço não pretende atender apenas aos lojistas em dificuldades. A

proposta é também orientar pessoas que estão querendo entrar no ramo. Mas pela atual situação econômica das empresas, é tido como certo que o maior objetivo do projeto será o de socorrer os que estão com a corda no pescoço. Segundo Santana, o Progredir poderá atender a 200 empresas mensalmente.

Os serviços oferecidos pelo Progredir será dividido em três fases. Na primeira, os profissionais do Sindivarejista, que tem 7.552 associados (sendo que apenas 1.100 com pagamento da mensalidade em dia), vão entrevistar o empresário e visitar sua loja. Por esse trabalho, o comerciante pagará R\$ 100 (ou 30% a menos se estiver em dia com o sindicato).

PREÇOS

Na segunda fase, o Sindivarejista dará um diagnóstico para o problema. Avisará ao lojista, por exemplo, se sua dificuldade está na má qualidade da mão-de-obra ou se está pagando muito pelo aluguel ou, ainda, se está fazendo errado os cálculos de contribuições trabalhistas e, por isso, tendo problemas com a Justiça e pagando multas. Por esse estágio do serviço, o lojista desembolsará R\$ 300 (também com desconto de 30% para os associados em dia).

A terceira etapa do programa é a mais cara. Por isso, tem preço ainda mais diferenciado: R\$ 350 para associados em dia e R\$ 500 para outros empresários. Nessa etapa, o sindicato promete socorrer a empresa. Se a dificuldade for mesmo a má qualidade dos funcionários, o SOS Comércio fará um levantamento dos cursos oferecidos pelo mercado para treinar mão-de-obra.

Se o problema das vendas da loja for o pequeno de estoque — ocasionado por falta de dinheiro para renová-lo — o sindicato vai apurar e repassar ao comerciante uma lista das instituições financeiras onde ele poderá conseguir o dinheiro necessário com taxas menores. Ou, se ainda, se o problema for o alto aluguel, o SOS Comércio vai respaldar o lojista com informações sobre os preços do mercado e, também, participar da negociação com o dono do imóvel.

"Vamos estar presentes para resolver qualquer dificuldade dos lojistas. Nosso objetivo é apresentar soluções,

Ronaldo de Oliveira



Freitas, que viu as vendas de sua loja caírem até 50% nos últimos meses, disse que deverá utilizar alguns serviços oferecidos pelo Sindivarejista

por um preço simbólico", afirma Santana. O valor cobrado pelo sindicato é inferior ao de mercado. Segundo o Sebrae, um consultor cobra em média R\$ 100 por hora para fazer um pré-diagnóstico de uma empresa em dificuldade. E em média se gasta dez horas para executar esse trabalho.

Não é por acaso que mesmo antes de ser lançado, o serviço já tem seus usuários em potencial. Alexandre Freitas, da Bué Presentes, é um deles. Há cinco anos com a loja, Freitas afirma que constatou a queda de seu faturamento em 40% no mês de março, em relação ao mesmo período do ano passado. "De outubro de 1997 para cá, acho que minhas vendas caíram em

média 50%", lamenta o empresário.

Segundo Freitas, com o crescimento da concorrência, o lojista convive hoje com problemas que não sentia quando abriu o negócio. "É possível que minha loja recorra a alguns dos serviços oferecidos." O empresário César Gonçalves, dono da Dom Quichopp Sport Bar, na 109 Sul, considera o Progredir um serviço essencial, principalmente para quem está começando no negócio. "É necessário tirar essa visão romântica do comércio. É preciso mais profissionalismo."

SERVIÇO

SINDIVAREJISTA/DF
Telefone: 223-6178