

Foi com dificuldade que se ultrapassou esta fase de Natal»

RECORTE DE IMPRENSA

P - Para o comércio, o Natal ainda é a época de ouro?

R - A Covilhã sente, como em todo o país, alguma dificuldade em termos de vendas nesta época de Natal. De qualquer modo, segundo as informações que temos, em relação ao centro da cidade e com as condições de acesso diferentes no Pelourinho, comparativamente ao ano anterior, as vendas melhoraram e houve maior procura no centro da cidade. Esperamos que com a abertura em definitivo da Praça do Município, com o estacionamento e com condições para haver mais consumidores no centro, haja nova melhoria. Como balanço ainda provisório, diria que foi com dificuldade que se ultrapassou esta fase de natal, que costuma ser uma das melhores épocas para o comércio, mas há sinais de que a situação possa vir a melhorar.

P - Que sinais são esses?

R - Há aqui duas situações diferentes. Uma relativamente às condições específicas do centro da Covilhã e respectivo comércio, que vinha de uma quebra muito acentuada, dadas as dificuldades de acesso ao centro. A outra é um problema nacional e até de conjuntura global e não está só nas mãos dos comerciantes da Covilhã, mas sim de todo o sistema económico. Um problema que me parece bem mais complicado de resolver. Há de facto uma crise acentuada e uma concorrência que começa nalguns casos a ser complicada de gerir entre grandes espaços.

P - Que papel assumir no meio dessa luta?

R - Tenho a convicção de que o comércio tradicional será sempre uma alternativa a considerar. Eu próprio, como consumidor, tenho a experiência e tirei conclusões. Que o comércio tradicional será sempre uma alternativa a considerar: tem mais variedade, mais oferta e em termos de preços há soluções para todos os gostos e possibilidades. Acredito sinceramente que há condições para que o comércio possa vingar. Agora é preciso mostrar essa capacidade, essa alternativa, como factor valorizador. É esta ideia que o comércio tem que enfrentar. A uniformidade que acontece entre as grandes superfícies é um argumento que temos que combater.

P - Que uniformidade é essa? Teme que por este andar não haja prendas diferentes no Natal?

R - Já tivemos um slogan desse tipo. Não há dúvida de que os Natais começam a ser cada vez mais iguais e isso nota-se na troca de prendas. Entre as quatro paredes de uma qualquer grande superfície, concerteza que vamos ter produtos iguais e uniformes. No comércio tradicional encontra-se sempre qualquer coisa diferente e é isso que, como noutras cidades e locais do mundo, há que valorizar.

P - Esta quadra tem

uma particularidade de ter o Euro à porta. Está tudo pronto?

R - Estamos convictos, por aquilo que temos apurado junto dos nossos associados, de que os problemas serão problemas de circunstância e associados a transições deste tipo. Houve muita informação, nós próprios fizemos e participámos em várias acções de divulgação e estou convencido de que vamos assistir à transição natural no prazo de dois meses. O que nos preocupa é o facto de ser necessário trabalhar com duas moedas, período em que será natural que esses problemas de circunstância sejam mais acentuados.



Publicação

"O Intenion"

Data

28-12-2001

Título

Entrevista Pt. C.E. AECBP

Localização

pág. 3 - Secção Livro de Livro