

COMÉRCIO TRADICIONAL

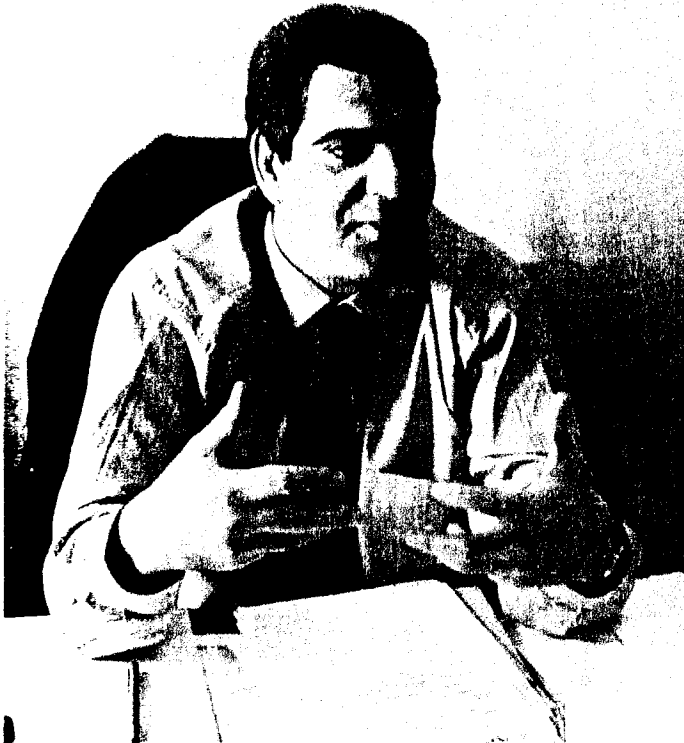
# Sucessão no negócio afecta lojas da Covilhã

JOÃO ALVES

Esta a decorrer, durante o mês, uma campanha de promoção do comércio tradicional na Covilhã, Belmonte e Penamacor. O objectivo é fazer com que as pessoas comprem nestas lojas. Porém, os comerciantes vivem diversos problemas. O mais grave é não ter ninguém que lhes suceda no negócio

A Associação Empresarial dos concelhos da Covilhã, Belmonte e Penamacor (AECBP) está a levar a cabo, este mês, uma campanha de Natal para motivar a população a fazer as suas compras no comércio adicional. Segundo o vice-presidente da AECBP, Miguel Bernardo, trata-se de uma campanha que decorre da "animação urbana colectiva, com o objectivo de criar uma dinâmica de intervenção que cada um dos comerciantes, por si só, não poderia fazer. Atribuir um prémio do valor do nosso era impossível para cada um deles, bem como pôr de pé a animação de rua. É preciso criar esta ideia de comércio e ajudar a enfrentar os desafios que se adivinham" explica o responsável da Associação, que salienta que nos últimos anos a iniciativa tem tido sucesso.

O comércio tradicional, diz Miguel Bernardo, vive neste momento importantes desafios. O principal é a sobre-ocupação do mesmo. "É preciso ter alternativa de continuidade. Mas também vamos ter que enfrentar um novo conceito de comerciante-empresário, que provavelmente ainda não está nesta geração que controla o comércio. Se calhar, um dos principais problemas desta actividade é haver um vazio geracional, de substituição, que decorreu de uma atitude que os pais tiveram. Diziam aos filhos para arranjamem outra coisa, pois o comércio não era vida para ninguém. Não crítico, era natural que o fizessem" explica Miguel Bernardo. Porém, com isto, grande parte das pessoas não ficou no comércio. "É um problema não só da Covilhã, mas nacional. Antigamente ainda havia a hipótese de transpassar. Mas com a quase eliminação deste conceito, tem-se arrastado cada vez mais esta situação geracional. E por isto, nós podemos fazer muito pouco".



Miguel Bernardo, vice-presidente da Associação, diz que encontrar horários rentáveis é um dos maiores desafios dos comerciantes

## O comerciante e o homem

Mas existem outros problemas, como a "cabeça do comerciante. Há uma mistura muito grande entre ele e o homem que está atrás do balcão. Não se sabe onde acaba e começa um e outro. Esta mistura leva a que alguns temas tenham que ser repensados" afirma o vice-presidente da AECBP. Entre estes, diz Bernardo, é fundamental redefinir os horários das lojas e comércios. "Não estou a falar de trabalhar mais. O que quero é que se encontrem os horários mais rentáveis. É difícil, porque há uma grande relação entre o comerciante e o homem, que também tem direito ao descanso, à família e aos prazeres da vida. Porém, como empresário, tem obrigação de encontrar as melhores opções para a rentabilidade do seu estabelecimento. Por

isso, esta definição de funções é um grande desafio" salienta Miguel Bernardo.

Mas, a Associação adianta que o comércio tradicional, apesar de todo o dinamismo que se lhe quer inculcar, terá que

reconhecer alguns erros que tem cometido. "Tem que perceber que há outras formas de comercializar. Não podemos fazer como a avestruz. É preciso perceber que existem os hipermercados, o comércio elec-

trónico, os catálogos e as feiras. Para isso, é preciso adequar formas que sejam realmente concorrentes desta maneira de fazer comércio. Também é preciso perceber que também os consumidores são outros, diferentes de antigamente, e por isso o comércio tem que se adequar a eles. Daí a importância dos novos horários. Estou convencido que hoje, dificilmente encontraremos um consumidor que compre por precisar de algo. São tantas as alternativas que precisar de comprar não faz sentido. Compra-se porque apetece comprar. É um novo cliente ao qual é preciso adequar uma nova estratégia. É este o desafio das associações".

## "Captar forasteiros é importante"

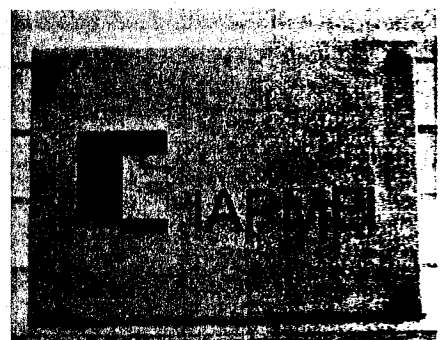
"O PROCOM resultou muito positivamente". É esta a convicção de Miguel Bernardo quando se fala na necessidade de modernizar o comércio e transformar o tradicional comerciante num empresário de sucesso. "Houve muita gente que, na dúvida, preferiu não arriscar, e depois descobriu que valia a pena ter feito a aposta. A verdade é que quando o fizeram, já não havia PROCOM. Este processo determinou a mudança de muitos estabelecimentos e a adesão a uma atitude funda-

mental, na qual apostamos, que é a formação dos comerciantes. Este é um sector estratégico para melhorar colectivamente o desempenho dos pequenos trabalhadores" explica Miguel Bernardo.

A verdade é que, apesar da campanha e da actualização do comércio, este ano, há menos gente a comprar as suas prendas de Natal. Miguel Bernardo diz que é necessário haver dois pensamentos: o primeiro, de que existe uma quota de mercado que é repartida por todos e o segundo, mais agressivo, que é o de captar pessoas fora da região que cá possam vir comprar. "Um hipermercado na Covilhã não representa a única ameaça aos pequenos comerciantes da Covilhã, Belmonte ou Penamacor. Há muitos clientes que se tiverem oportunidade de sair para Lisboa ou Aveiro, gastam o dinheiro lá e não o fazem no seu espaço tradicional de consumo. Penso que com as actividades que desenvolvemos conseguimos animar a cidade, trazer pessoas de fora e impedir que as de cá procurem o que querem longe da região" afirma Miguel Bernardo. E adianta que é preciso "valorizar o que temos. A galinha dos outros nem sempre é melhor que a nossa. O sonho é conseguir concorrer com as outras cidades".

## Centro de Formalidades "vai ficar cá"

Um dos assuntos que mais tem preocupado a Associação Empresarial é o fecho da extensão do Centro de Formalidades na Covilhã. A AECBP diz já ter comunicado esta preocupação ao Ministro da Economia, bem como ao IAPMEI e Miguel Bernardo mostra-se convicto de que, muito brevemente, este Centro volta a reabrir. "Temos a garantia que o Centro fica na Covilhã. Só que há procedimentos em curso que estão a demorar mais do que queríamos. Para nós, o assunto já devia estar resolvido". O vice-presidente da Associação diz que este é "um interesse regional", pelo que não vê razões para que "ninguém reaja à sua extinção". A Associação continua aberta à possibilidade de receber a infra-estrutura e garante que o importante é "que funcione. Mesmo com as limitações que tinha era um bom serviço para as empresas. Os números confirmam isso" explica Miguel Bernardo, que defende a manutenção do serviço "na Cova da Beira".



O IAPMEI já terá dado garantias de continuidade do Centro