



Lourdes Fonseca

“Os comerciantes estão a faturar cerca de 30% do normal”

A presidente da União de Associações de Comércio e Serviços traça um retrato preocupante de um setor que também dependia muito do turismo: “Nas primeiras duas semanas de desconfinamento, muitas lojas não receberam um único cliente.”

 MARISA ANTUNES

O ano de 2019 acabou com números recordistas para o turismo em Portugal. O País recebeu quase 27 milhões de turistas, uma azáfama que estimulou não só a hotelaria, o alojamento local e a restauração, mas também a abertura de múltiplos negócios. Segundo contas da consultora Cushman & Wakefield, só em Lisboa abriram 810 novas lojas, uma média de duas por dia. Mais de metade foram restaurantes, mas na moda, por exemplo, surgiram 100 novos estabelecimentos, uma média de dois por semana. Na União de Associações de Comércio e Serviços (UACS), presidida por Lourdes Fonseca, e que agrega mais de uma dezena de associações, o momento atual é de extrema preocupação com os efeitos da pandemia.

Grande parte dos novos negócios que abriram estava alicerçada no turismo. E agora?

As coisas estavam, de facto, a correr muitíssimo bem, não só para a restauração e para a hotelaria. Havia muito, muito comércio que dependia quase a 90% do turismo. Para estes, a situação está a ser muito complicada. Entretanto, já se passou por algumas fases. A fase do confinamento, que foi muito difícil por questões de sobrevivência do negócio, de *layoff*, de acesso a fundos... Depois, quando se começou a falar de reabertura, existia

uma expectativa muito grande.. Nós acompanhamos todo o processo, pois tínhamos uma linha de apoio a funcionar a toda a hora, a prestar apoio jurídico e também informações económico-financeiras. Mas, mesmo antes da reabertura, a 4 de maio, percebemos que muitas lojas já não iriam abrir por várias razões – ou porque achavam que não valia a pena endividarem-se (porque as linhas de apoio implicam endividamento), ou porque já traziam situações complicadas que esta nova crise iria agravar. Das que abriram, havia esperança, mas está a ser um recomeço difícil.. Nas primeiras duas semanas de reabertura, muitas lojas não receberam um único cliente.

A UACS agrega várias áreas, das lojas de moda às de artesanato,

MAIS DE UMA CENTENA DE LOJAS EM LISBOA CORRE O RISCO DE FECHAR

”





passando por ourivesarias, lavandarias, entre outras. No total, estamos a falar de quantos estabelecimentos?

É difícil saber o número de lojas, porque muitos dos nossos associados possuem vários estabelecimentos. Mas a UACS, que completa 150 anos de existência em 2020, representa 60 a 80% dos comerciantes da região de Lisboa. Cerca de 95% das lojas com história são nossas associadas.

Que ramos de comércio estão a ser mais afetados?

Depende. As mercearias e as lojas que vendem bens essenciais têm uma dinâmica diferente e acabam até por ter um acréscimo, mas em ramos como o da moda, ourivesaria, clínicas de estética, só para citar alguns exemplos, estão a sofrer de duas formas: primeiro, porque em Lisboa ainda está muita gente em teletrabalho, invalidando o comércio de rua que vive da compra por impulso; por outro lado, muitos comerciantes que recorreram às linhas de apoio ainda não receberam o dinheiro. Estão sem fundo de manei e meios de subsistência. Neste momento, em termos médios, estão a faturar cerca de 30% da sua atividade normal.

E como estão a gerir as rendas que, nos últimos anos, dispararam nas zonas mais centrais?

Sim, as rendas subiram muitíssimo nos anos mais recentes... E as moratórias que receberam não são 'ad aeternum'. A situação é inoportável. Ainda há bem pouco tempo, o gerente de uma loja que antes costumava ter bastante movimento, disse-me que no final do dia tinham faturado apenas 12 euros. Só para ter a noção do que se está a passar... Isto deixa qualquer um em pânico.

Referiu que muitos lojistas já nem abriram. Estamos a falar de quantos encerramentos?

Aquilo que temos conhecimento é de aproximadamente 100 lojas, de vários ramos e na área da Grande Lisboa. Estes 100 de que estamos a falar são empresas que nos pediram informações para proceder ao encerramento de contas, à insolvência...

Qual o ponto da situação na questão do layoff?

Os nossos associados recorreram aos diversos apoios que existiam e também ao layoff, mas as verbas estão a ser pagas com atraso. Maio vai ser pago em junho, e abril foi pago em finais de maio. Ou seja, há sempre um atraso, mas ainda assim foi das medidas que funcionaram melhor. Já em relação às linhas de crédito, houve um lapso gravíssimo: as primeiras linhas abertas quando foram anunciadas, a taxas reduzidas, não contemplavam o comércio (só foram para o turismo, hotelaria, etc.), e essa situação só veio a ser retificada mais tarde. Depois, há outras situações: muitas microempresas que têm pouco peso ao nível bancário e, por isso, alguns bancos a quem pediram ajuda chegaram a dizer que não tinham conhecimento de linhas de apoio para estes microempresários. Por outro lado, há processos aprovados que ainda não receberam o dinheiro. Enfim, houve muita falta de informação e muita gente ficou de fora.

E quanto aos lojistas dos centros comerciais? É possível contabilizar o prejuízo ao nível dos vossos associados?

A ocupação é muitíssimo grande e depende da política de cada centro comercial. As lojas têm contratos atípicos, não é propriamente arrendamento, mas sim cedência de espaço, que também é bastante caro, a que acrescem os custos de manutenção (limpeza, segurança, etc.). Ora, o que está a acontecer é que, às vezes, conseguem, em relação à renda, fazer a

prorrogação no tempo, mas depois o proprietário do centro comercial exige à mesma o pagamento mensal das despesas de manutenção, como se o espaço estivesse a funcionar. Nós sabemos que os centros comerciais têm lojas grandes e de grandes marcas, mas estamos a falar de muitas lojas pequeninas e que funcionam quase como lojas de rua. São espaços que tinham expectativa de recomeçarem no início de junho e, neste momento, torna-se cada vez mais difícil aguentar sem qualquer tipo de atividade.

Até que ponto o teletrabalho poderá estimular o comércio de bairro?

As lojas de bairro foram essenciais durante o período de confinamento. São as pessoas que nós conhecemos, que nos conhecem, há atenção ao cliente e um serviço que vai além da venda do produto, em si. É verdade que o teletrabalho providenciou isso, mas também é preciso ver o outro lado. Muito do teletrabalho que está a ser desenvolvido é por pessoas que não vivem em Lisboa, pois nos últimos anos, com o aumento do turismo e a especulação imobiliária de preços, muitos passaram a entrar no centro da cidade apenas para trabalhar. O teletrabalho pode criar dinamismo em determinados locais, mas, por outro lado, também vai causar um esvaziamento muito grande no centro da cidade. Vamos ver como as coisas se equilibram, porque, não havendo turistas e não havendo pessoas que venham a Lisboa para trabalhar, há um decréscimo muito grande da atividade económica destas empresas.

No curto e médio prazo, quais são as perspetivas dos vossos associados?

No curto prazo, a palavra de ordem é sobrevivência. Pessoalmente, acho que, em alguns casos, infelizmente, passado este período do verão em que se vai perceber que as expectativas não correspondem ao esperado, muitas lojas irão fechar. Mas, como em tudo, há aqui uma regeneração, e penso que outro tipo de negócios vai ser descoberto ou reinventado. A parte digital é importante e pode dar uma alavancagem para a continuação e desenvolvimento deste comércio. A seguir à sobrevivência, fica a esperança de que os lojistas consigam manter-se no mercado e continuar a prestar um bom serviço. ■

visaoimobiliario@visao.pt

