

Sede da indústria CSN, Volta Redonda tem cinco grandes áreas comerciais

[Clique aqui para ver a notícia no site](#)

Rio - 'Olha o picolé! Só um real! É o mais barato da cidade!', grita o vendedor, acomodado em uma cadeira num ponto de ônibus na Avenida Amaral Peixoto. Ali, na principal área comercial de Volta Redonda, pessoas circulam de um lado para o outro, de olho no comércio. Algumas delas, com sacolas embaixo do braço. É sexta-feira, véspera do Dia das Mães. 'Precisa de empréstimo?', pergunta uma mulher, estendendo um panfleto enquanto permanece escorada na parede de uma loja. 'É promoção aqui, ó! Hoje tá tudo em promoção', grita, microfone em punho, ao atacar quem passa pela calçada para mostrar o que há dentro da loja. Há, ali, o espírito de uma vocação para o comércio, despercebido pelo rótulo de cidade siderúrgica produtora de aço para quem vê, à distância, a fumaça que sobe da usina da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e se mistura entre as nuvens. Até quem ganha a vida vendendo produtos vira cliente em meio ao comércio que ferve na Amaral Peixoto. À espera do ônibus, Claudia Manja, 43 anos, leva na sacola uma panela que irá usar para fazer uma torta no Dia das Mães. Mas ela está acostumada, mesmo, a bater de porta em porta para oferecer as roupas que compra em São Paulo. "Hoje tá agitado o movimento aqui. Passou do dia 15, fica mais devagar", pondera. Claudia já foi vendedora de loja, frentista de posto de gasolina e teve um comércio próprio ali na Amaral Peixoto. Mas a crise a obrigou a mudar de planos. "Quem sabe um dia eu volto a abrir a minha loja? Agora, o jeito é esperar passar essa crise". Com 150 lojas, a Amaral Peixoto é a principal das cinco áreas comerciais da cidade. É o equivalente a 12,5% dos negócios vinculados ao Sindicato do Comércio Varejista (Sicomércio) de Volta Redonda. E maior foco da feira de negócios, evento de ponta de estoque que pretende atrair, em outubro, 120 mil pessoas à cidade, movimentando até R\$ 15 milhões. "É uma forma interessante para estimular o comércio", elogia o economista Márcio Lago Couto, um dos palestrantes do Mapa do Comércio, evento criado pelo Sistema Fecomércio RJ, que passou por Volta Redonda entre quinta e sexta-feira. Enquanto as ideias discutidas pelo Mapa não chegam, os vendedores fazem a sua parte ali, oferecendo promoções no grito para quem passa pela calçada da Avenida Amaral Peixoto, o coração do comércio de uma cidade que se acostumou a depender da indústria do aço. De camelôs a microempresários Eles viviam na informalidade. "Olha o rapa!". O grito era senha para recolher produtos e fugir de apreensões. Eram camelôs, mas agora tiveram as suas situações regularizadas e ajudam no crescimento do comércio. O mercadão de Volta Redonda fica aberto das 8h às 19h. Com mais de 90 lojas, o local conta com dois seguranças, auxiliares de limpeza e até mesmo um contador. "Antes, era muito difícil. Tinha sujeira, usuários de drogas e as pessoas aqui viviam correndo da guarda. É o rapa, né? Agora, está tudo legalizado. Tudo certinho", compara Selma Maria Messias, 53 anos, dona do box 3 junto com o marido, em atividade há mais de uma década. Ela vende óculos, relógios, carteiras e bolsas. Na quinta-feira à tarde, Selma negociava dois óculos escuros com uma cliente, que conferia o visual em um pequeno espelho em frente ao balcão. "A qualidade dos produtos melhorou bastante. Tá mais organizado. Dá até pra pagar com cartão agora", sorri a fisioterapeuta Cristiane Rezende Fernandes, 43 anos, que saiu de lá com os dois pares de óculos numa sacola, comprados por um valor promocional. Cada par de óculos custava R\$ 35. Mas Selma fechou negócio por R\$ 40. "Ela ganhou e eu ganhei também. O importante é vender", diz Selma, ensinando como agir em tempos de crise. 5 MINUTOS COM: **MARCELO NÉRI**, ECONOMISTA DA FGV "Quem tiver cuidado vai sobreviver" O economista **Marcelo Néri**, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), é um dos palestrantes do Mapa Estratégico do Comércio, que irá circular por 15 cidades do estado até o fim de agosto. Depois de apresentar o painel "Fortalecimento do setor de comércio e serviços: financiamento empresarial", na terceira etapa regional do evento, na sexta-feira, em Volta Redonda, ele conversou com a reportagem do DIA. Ex-presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e ex-ministro -chefe da Secretaria de Assuntos

Estratégicos da Presidência, Néri aconselha cautela aos empreendedores em meio à crise. 1. Qual é o contexto histórico da situação econômica no país? — Temos dois períodos históricos. De 2003 a 2014, a gente viveu um período de menos empresas e melhores negócios no Brasil. Em vez de ter duas pessoas vendendo cachorro-quente em cada esquina, tinha apenas uma. Agora, temos mais empresas e piores negócios. De 2014 para cá, tem aumentado o número de empresas. Mas são aquelas pessoas que perderam o emprego e decidiram montar o próprio negócio. Não é um empreendedorismo com expectativa de crescimento. É um empreendedorismo de sobrevivência. A tendência é ter mais empresas disputando um mercado menor, porque as vendas estão caindo. 2. Qual o impacto dessa mudança de cenário em Volta Redonda? — Volta Redonda é a oitava maior área industrial do estado, com uma grande siderúrgica. E sentiu os efeitos da queda do preço do aço. O retrato do momento atual é interessante, mas preocupante. Principalmente para a indústria. Quem perdeu o emprego tem que se virar. Há um espírito empreendedor aqui. 3. Qual a importância desse diálogo entre economistas e representantes do comércio? — Nosso trabalho é como um GPS. Quem está dirigindo e conhece o caminho é o empresário, mas nós podemos dar as orientações. 4. No seu painel, o senhor fala sobre financiamento empresarial. O que o senhor diria para os comerciantes interessados em obter empréstimos? — Cuidado com o crédito é a palavra de alerta, porque potencializa não só as oportunidades. Também potencializa os problemas. Quem tiver cuidado, vai sobreviver e voltar a crescer. É aquela voz do GPS que fala: “Vai devagar! A pista está molhada e tem acidente mais à frente”. O crédito pode ser o óleo na pista. Aumentou muito pós-crise de 2008. A situação é crônica em comparação com outros países. As taxas de inadimplência são muito altas e a situação se tornou perigosa. Se o pequeno não tomar cuidado com o crédito, ele pode quebrar. O financiamento não é para o pequeno. 5. De que forma os empreendedores podem buscar uma melhor qualificação para evitar acidentes no meio do caminho? — É a parte da educação profissional. A maioria dos cursos profissionalizantes aqui são para empregados. É preciso ter uma visão empreendedora. Fazer negócios no Brasil é complicado. Tem que melhorar o ambiente de negócios e o conhecimento. É importante que haja um investimento em conhecimento.



