Editor: José Carlos Vieira (Cidades)
josecarlos.df@dabr.com.br e
Tels. : 3214-1119/3214-1113
Atendimento ao leitor: 3342-1000
cidades.df@dabr.com.br

»Entrevista | **SEBASTIÃO ABRITTA** | PRESIDENTE DO SINDIVAREJISTA

Dirigente destacou, em entrevista ao *CB.Poder* — parceria do **Correio** com a TV Brasília — que o movimento de fim de ano será atípico, com o impacto positivo da Copa do Mundo. O empresário também falou da necessidade de atualização do Simples Nacional

Comércio espera alta de até 19% nas vendas

» PABLO GIOVANNI*

Com a população vacinada contra a covid-19, a expectativa do pagamento da primeira parcela do 13° salário em novembro, a Copa do Mundo, a Black Friday e o Natal, o comércio de Brasília espera aumento nas vendas, principalmente de televisores. A expectativa do setor foi abordada pelo presidente do Sindicato do Comércio Varejista do Distrito Federal (Sindivarejista), Sebastião Abritta, no programa CB.Poder *— parceria do* ***Correio*** *com a TV Brasília. Na entrevista, ontem, à jornalista Ana Maria Campos, o dirigente previu um incremento nos negócios de 14% a 19%. Abritta também falou da preocupação em votar a atualização do Simples Nacional ainda este ano, para vigorar em 2023. "É uma pauta muito importante para a gente impulsionar a economia e trazer os maiores números de empresários para a formalidade e crescer. Hoje, são mais de 11 milhões de MEIs no país, além de seis milhões de microempresas e um milhão de pequeno porte", destacou.*

Mariana Lins/CB/D.A Press



Acabamos de passar por uma eleição nacional polarizada. Qual é a expectativa do comércio para esse novo momento político?

Nossa expectativa é que ainda esse ano seja votado o projeto de lei complementar (PLP) 108/2021. Ela (proposta) já foi votada no Senado e a gente quer colocar em pauta que seja votada esse ano a atualização do Simples Nacional. É muito importante essa atualização. Desde 2006, o Simples Nacional não sofre nenhum tipo de atualização. O microempreendedor individual (MEI), por exemplo, que são R$ 81 mil por ano (de faturamento), passar para R$ 144 mil; a microempresa, que é R$ 360 mil, passar para R$ 864 mil; empresa de pequeno porte de R$ 4,8 milhões para R$ 8,6 milhões. É uma pauta muito importante para a gente impulsionar a economia e trazer os maiores números de empresários para a formalidade e crescer. Hoje, são mais de 11 milhões de MEIs no país, além de seis milhões de microempresas e um milhão de pequeno porte. Inclusive, na de pequeno porte, pode gerar um emprego. A gente está solicitando que ele possa gerar dois empregos, porque se cada um gerar mais um emprego, é mais um milhão de postos, dentro da formalidade. A micro e pequena empresa representa quase 98% dos novos negócios. Costumo dizer que o varejo é a principal porta de entrada para o empreendedorismo. E quem tem uma rede de lojas hoje começou num negócio pequeno.

O que falta para ser aprovado na Câmara dos Deputados?

O relator, deputado Darci de Matos (PSD-SC), da Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) tem de colocar no plenário e colocar na votação. O relator do projeto é o deputado Marco Bertaiolli (PSD-SP). Ele está empenhado nisso. A gente está fazendo um trabalho à frente, junto a outros parlamentares. É de suma importância (a aprovação), independente do governo, seja qualquer governo. Isso é uma pauta muito importante, porque é uma demanda desde 2016. Uma das nossas reivindicações também é que já fique automática a atualização pelo IPCA, alguma coisa assim. A gente entende que é importante a aprovação agora. Não é nem pelo fato do novo governo, mas é que, aprovando agora, entra em vigor em 1° de janeiro de 2023. Se aprovar no ano que vem, só vigora em 1º de janeiro de 2024.

> **Em 2020 e 2021, tínhamos a maior franquia de "vende-se e passo ponto". Hoje, não, porque vemos pontos comerciais sendo reformados. Aquela empresa que estava com dificuldades já saiu do mercado. Vieram outras empresas"**
>
> **Se for o caso de usar máscara, iremos usar. Mas não queremos pensar sobre isso, porque queremos nos recuperar de 2020. Queremos focar em um resultado bacana de vendas no final do ano"**

O comércio varejista é um setor que gera muito emprego no DF.

Como Brasília não tem grandes indústrias, o comércio é muito forte. E, a cada dia que passa, temos de fortalecer isso mais, de forma presencial. No Entorno de Brasília nós temos muitas cidades que têm renda per capita muito boa, devido à pecuária e à agricultura. Precisamos fazer com que essas pessoas venham consumir no Distrito Federal.

Qual a expectativa de vocês referente a este segundo mandato do governador Ibaneis? O que esperam dele nessa política de geração de empregos e fortalecimento do comércio?

O governador Ibaneis Rocha está mais experiente para o segundo mandato. Ele conhece mais as necessidades de Brasília, apesar de que ele foi um parceirão no primeiro mandato do setor produtivo. Onde precisou, ele fez a diferença. O que ele está fazendo? A Lei de Uso e Ocupação do Solo (Luos), por exemplo, deu segurança jurídica para várias empresas que estavam em Brasília. Agora a gente está tratando o PPCUB (Plano de Preservação do Conjunto Urbanístico de Brasília). Estamos também tratando o caso do Setor Comercial Sul (SCS), com a ampliação dos CNAEs (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), para instalar outras empresas com segurança jurídica e, até mesmo, para legalizar as que estão funcionando lá. O secretário de Desenvolvimento Urbano e Habitação (Seduh), Mateus Oliveira, está fazendo um bom trabalho. O governador está revitalizando o SCS, e isso é importante, mas não é o suficiente, porque o setor produtivo também precisa fazer a parte dele. Para eles fazerem a parte deles, precisam dessas extensões de uso (e ocupação do solo) para legalizar as empresas que já estão lá, além de trazer novos empresários. O governador tem feito. É uma área nobre, que foi o auge de Brasília, que tin'ha vários escritórios, comércios e bancos. Hoje, podemos resgatar a vocação do Setor Comercial Sul, gerando emprego e renda. Ele (o governador Ibaneis) está mais experiente, então, acreditamos que o segundo mandato será melhor que o primeiro.

Você acredita que dá para aprovar ainda este ano o PPCUB? Alguns deputados, por exemplo, acham que é uma missão difícil.

Eu costumo dizer o seguinte: se tiver vontade política, faz (por parte dos parlamentares). Porque o deputado vai lá, vota em regime de urgência e aprova. Se aprovasse, seria o ideal para o setor produtivo, porque vira uma página virada e, a partir do ano que vem, construir outras pautas. A gente entende a complexidade do assunto, mas, se for possível (aprovar) agora melhor, senão, que possa ser votado ano que vem, mas que não fique (na gaveta) tantos anos. O Setor Comercial Sul, por exemplo, há 30 anos a gente quer a ampliação do CNAE. Fizemos até uma audiência pública com o secretário e líderes da cidade, para que a gente colocasse um projeto de lei apartado do PPCUB, para ver se a gente consegue aprovar esse CNAE para dar continuidade. O governador está fazendo uma revitalização do SCS e a gente precisa que as empresas se instalem lá. Não adianta você revitalizar e o comércio não ir. O comércio só vai onde tem movimento. Onde não tem movimento, eles não vão.

Ninguém quer atropelar, mas o timing dos empresários é um e dos políticos é outro. Será que falta uma sintonia?

A cada dia que passa, vejo os deputados se aproximando mais do setor produtivo. Quem gera emprego é o empresário. E a gente precisa facilitar a vida (deles), porque o mercado ao redor de Brasília, onde oferece tudo para ele (empresário) é fácil. Precisamos fazer de tudo para que o empresário fique em Brasília.

Qual é a sua expectativa para a Copa do Mundo, Black Friday e Natal?

A nossa expectativa é um crescimento em torno de 14% a 19%. Vamos ver a vitrine dos nossos lojistas, não só com a decoração de Natal, mas com o verde e amarelo da Copa do Mundo. Esse momento da Copa é um momento atípico, acontecendo na reta final do ano. Acreditamos em um crescimento nas vendas de televisores, em relação a 2018, com 19% de aumento. Temos televisores de 85 polegadas de R$ 50 mil, mas temos televisores de 32 polegadas, que é R$ 1,2 mil, dividido em 12 vezes; camisa da Seleção Brasileira, de time de futebol, bola, entre outros. Vai movimentar esse segmento, que não é o normal de movimentar no final do ano. É tipicamente diferente. Então, é uma sequência: a população vai aproveitar durante a Copa a Black Friday.

Vai ser o primeiro Natal tranquilo, depois das trevas da pandemia e com pessoas vacinadas. Você acha que será uma data com mais participação dos consumidores?

Com certeza. Teremos muitos shows em Brasília, e o nível de consumidor também está nos bares e restaurantes. Estive em um shopping semana passada e estava lotado. Então, a gente acredita que a cadeia produtiva está toda aí. Sem contar que temos o condicionamento da parcela do auxílio emergencial, já entrou uma parcela e tende a entrar mais uma. Segundo o Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), foram gerados 278 mil com carteira assinada em setembro, que foi o melhor resultado desde 2015. A pessoa estando empregada, ela consome. E temos também o 13°, que vai ser depositado agora, 50%, e, em dezembro, o restante. Tudo isso a gente entende que vai movimentar a nossa economia no Distrito Federal.

Você acredita que se tivermos uma nova onda da covid-19 o próprio comerciante vai usar máscaras e adotar ações para evitar a disseminação do vírus?

Eu acredito que está acontecendo (um aumento dos casos), mas está controlado. Se for o caso de usar máscara, iremos usar. Mas não queremos pensar sobre isso, porque queremos nos recuperar de 2020. Queremos focar em um resultado bacana de vendas no final do ano, com todas essas datas importantes, e estamos recuperando isso através de emprego e renda.

Estamos nos recuperando mesmo? Porque vimos muitas empresas quebrando e muitas fechadas fechadas no DF.

Em 2020 e 2021, tínhamos a maior franquia de "vende-se e passo ponto". Hoje, não, porque vemos pontos comerciais sendo reformados. Aquela empresa que estava com dificuldades já saiu do mercado. Vieram outras empresas (no lugar), com outras ideias e conceitos, se instalando. Agora, aquela crise dos dois anos fortes da pandemia está bem fraca. Aquele empresário que tinha vontade de instalar uma loja na Asa Sul ou em um shopping center, com essa crise que baixou os preços de locação, ele teve condições de se instalar. Então, esse novo empresário está no desafio.

***Estagiário sob a supervisão de Malcia Afonso**