



## Crônica da Cidade

SEVERINO FRANCISCO | severinofrancisco.df@dabr.com.br

### Crime e castigo

É muita cara de pau as pessoas que fizeram propaganda de um golpe de estado durante quatro anos, depois da tentativa desastrada, tenham a pretensão de fazer de uma CPI um circo para transformar a vítima em culpado. Não pode haver mais cinismo. Essa leitura não deve ser levada a sério. É uma farsa que ofende a inteligência.

O Brasil e o mundo assistiram ao espetáculo daquela apoteose de

boçalidade de patriotas que odeiam a pátria. Em um assomo de exibicionismo, os próprios golpistas gravaram vídeos e selfies sobre a invasão aos monumentos modernistas da democracia e transmitiram programas pelas redes sociais. No mesmo lance, eles cometeram o crime ou os crimes e produziram as provas contra si mesmos.

E ainda tem ministro do Supremo assolado pelo dilema de se eles devem ou não se tornarem réus. Entendem alguns meritíssimos que os acampados em frente aos quartéis não deveriam ser incriminados. Como se fazer apologia da abolição do Estado de Direito não fosse crime, mas, sim, exercício do direito da liberdade de expressão. E ainda se

acham "garantistas". Mas, de quê? Do direito de propor e de executar uma tentativa de golpe?

Em outra frente, alguns parlamentares bolsonaristas tentaram adiar, leia-se, inviabilizar a tramitação da chamada PL das Fake News. Alegam que é preciso mais tempo para o debate. Os jornais informam que eles têm o apoio das grandes corporações que lucram com o bombardeio de mentiras e mensagens de ódio. Como mais tempo? O projeto está emperrado no Congresso há três anos. Essa votação é urgente e inadiável. Ainda bem que não conseguiram e a PL vai tramitar.

Quando é para votar projetos que liberam o veneno na agricultura, eles

tem uma presteza impressionante. As nossas crianças e os nossos professores estão ameaçados por uma campanha sórdida e covarde de violência contra as escolas. As vacinas são alvos da mesma irresponsabilidade, colocando em risco a saúde e a vida de milhares de crianças, que deixa de se imunizar contaminados pela desinformação.

Segundo a última versão do PL das Fake News, serão aplicadas multas entre R\$ 50 e R\$ 1 milhão, por hora, para as empresas descumprirem decisões judiciais para a remoção imediata de conteúdo ilícito. Não surpreende que algumas excelências resistam ao projeto, pois foram eleitas graças às mentiras propagadas nas redes.

Nos Estados Unidos, a rede Fox, propagadora de campanha contra a lisura das eleições presidenciais de 2020, para beneficiar Donald Trump contra Joe Biden, foi obrigada a pagar US\$ 787, 5 milhões ou 3, 9 bilhões de reais em ação movida pela empresa Dominion Voting Systems. A Fox sabia que era infundada a acusação, mas persistiu na infâmia.

Que as emissoras de rádio e tevê fiquem espertas. Já imaginaram se as fabricantes de vacinas entram com uma ação de indenização contra os governantes e as empresas que disseminaram informações falsas sobre os efeitos dos imunizantes? A mentira não pode continuar a ser um crime sem castigo.

**DIA DAS MÃES /** Lojas do DF já estão se preparando para uma das datas mais rentáveis do ano, também conhecida como o "segundo Natal" do comércio. Otimismo dos lojistas em boas vendas, em relação a 2022, é de 75%

Fotos: Minervino Júnior/CB/D.A.Press



"A estratégia é fazer o cliente entrar na loja", revela Irani Barbosa, gerente de uma loja de calçados



Eliene de Sousa aposta na venda de cosméticos e perfumes para agradar os clientes de sua loja

# Comércio prepara estoques

» NAUM GILÓ

## Preparativos

O Dia das Mães se aproxima e o comércio do Distrito Federal começa a se preparar para a data especial, caindo este ano em 14 de maio, que é a segunda melhor para o setor no ano, atrás apenas do Natal. A estratégia é reforçar os estoques, já que o levantamento feito pelo Instituto Fecomércio aponta que 75% dos lojistas do DF esperam vendas melhores do que o mesmo período do ano passado. É o melhor índice de otimismo dos comerciantes registrado nas últimas cinco pesquisas da série histórica. A expectativa da entidade é de crescimento geral de 22,5% nas vendas.

A animação não é só por parte dos lojistas. Os consumidores também estão mais dispostos a gastar. De acordo com o estudo, 73,8% têm intenção de presentear na data e a previsão de aumento no valor gasto com a compra dos presentes é de 29%, ou seja, neste ano, a quantia que estão dispostos a pagar, em média, passou de R\$ 174, em 2022, para R\$ 226.

De acordo com a pesquisa, os itens mais comprados devem ser roupas e calçados, seguidos de perfumes e cosméticos. As lojas de rua/bairros e as lojas de shoppings serão os locais mais visitados para as compras. Juntos, esses locais somam mais de 58% das escolhas. Feiras (17,4%), lojas de departamento (13,8%) e internet (10,4%) aparecem na sequência. Os dados do levantamento foram feitos entre os dias 14 e 31 de março. Foram abordados 531 consumidores e 501 empresas de diferentes segmentos.

Em um shopping, no centro de Brasília, comerciantes já reforçam os estoques para o aumento de vendas em maio. Eliene de Sousa, gerente de uma loja de cosméticos e perfumes, diz que o estabelecimento recebe, ao longo desta e da próxima semana, novas linhas de produtos e outras novidades para aqueles que querem presentear a mãe.

"A expectativa da nossa loja é de aumento de, no mínimo, 15% nas vendas em relação ao dia das mães do ano passado", revela a gestora. Segundo ela, o reforço de estoque girará em torno de 10% e 20%. Apesar da dificuldade para adquirir produtos importados, Eliene não desanima. "Neste período, somos procurados por muitos consumidores que estão dispostos a gastar mais em um produto mais caro. Um dos que mais saem são os kits que contêm perfume e hidratante."

Na loja de roupas femininas comandada por Emmanuelle Raphael, o objetivo é que o aumento nas vendas deste ano fique entre 20% e 30% em comparação ao Dia das Mães de 2022. Ela conta que sempre há novidades no estoque da loja ao longo do ano, mas que sempre há uma coleção pensada especialmente para a data. "As peças que mais saem, geralmente, são blusas, vestidos, sobrepostos e casacos, devido à proximidade do período mais frio do ano em Brasília", detalha Emmanuelle.

A gerente também diz que o período demanda mão de obra extra, para dar conta do volume de vendas. "Uma nova



Centros comerciais do Distrito Federal começam o aquecimento para as vendas



Segundo Emmanuelle, novas coleções estão disponíveis

vendedora foi contratada temporariamente. Se der bons resultados, ela pode sim ser efetivada na loja, que está aberta para receber currículos. Não

é necessário que seja mulher", revela. Promoções, descontos e brindes são estratégias que o estabelecimento adota todos os anos para atrair compradores.

Irani Barbosa de Oliveira, gerente de uma loja de calçados, aposta em itens com preços mais acessíveis para atrair a clientela. "O importante é fazer com que entrem na loja. Quando o consumidor compra um produto, ele fica mais suscetível a levar outro item", esclarece Oliveira, que também revela que o produto que mais sai, na realidade, são as bolsas. Sapatos com modelos, segundo ela, para mulheres mais velhas, também têm bastante saída. "O estoque está abarrotado de novidades", garante.

## Varejo

Informações preliminares do levantamento feito pelo Sindicato do Comércio Varejista (Sindivarejista-DF) sinalizam que as vendas deste ano devem crescer entre 14% e 16%

em relação ao dia das mães de 2022. O gasto médio com presentes ficará entre R\$ 190 e R\$ 225. Roupas, calçados, objetos para o lar e perfumes serão os produtos mais procurados, de acordo com o estudo.

"O dia das mães tem forte apelo sentimental e também em termos de consumo. O comércio, há mais de um mês, está bem estocado e oferecendo facilidades nas formas de dilatação dos pagamentos", afirma Sebastião Abritta, presidente da entidade que abriga mais de 30 mil estabelecimentos do DF. Abritta ainda acrescenta que os cartões de crédito respondem por 69% dos pagamentos. "O consumidor quer mais tempo para pagar as compras", explica. "Quem for presentear não deve deixar para a última hora", sugere.