

Jardim da Penha, um comércio florescente, mas que ainda enfrenta grandes dificuldades

AJ19396

Apesar de o consumidor começar a se voltar para as lojas do bairro, a clientela, que é quase toda formada

pela classe média, ainda considera os preços em Jardim da Penha muito altos em relação ao centro da cidade.

Maura Fraga

Fotos de Nestor Müller

Num bairro novo, um comércio promissor à espera da freguesia. O local é Jardim da Penha, conglomerado da classe média que cresceu à margem da Praia de Camburi, transformando-se, em pouco tempo, num ponto comercial onde as opções são muitas e até tentadoras, indo da adega à rotisseria, passando pelas casas de modas, artigos típicos do Nordeste, livrarias, sapatarias e até lojas de artigos importados.

O primeiro "shopping" surgiu há cerca de oito anos na rua Antônio Basílio. Em seguida, ante o sucesso dessa primeira iniciativa de se reunir, num único ponto, inúmeras lojas, surgiram outros centros comerciais. No último semestre a implantação de novas lojas foi intensificada. Agora os comerciantes locais procuram conquistar consumidores ainda atraídos pelo sofisticado polo da Praia do Canto ou relutantes em deixar o "footing" na cidade.

ROUBOS

Ao meio-dia, a vendedora Rosemeire procura recostar-se numa cadeira, na boutique "Camburi Moda Jovem" que gerencia desde julho do ano passado. A segunda quinzena de fevereiro obrigou à liquidação, devido à queda nas vendas. Mas nem os cartazes, nem os preços agora bem acessíveis parecem atrair os fregueses. A casa tem clientela certa, pois vende a crédito, mas Rosemeire sabe que até o mês de abril o comércio vai andar em baixa. O fenômeno se repete a cada ano.

— As vendas para o Carnaval foram além do que esperávamos, nesta e na outra loja. Isto dá um pouco de fôlego ao comércio local. Quando acabar o verão totalmente, a situação muda. O consumo aumenta.

Rosemeire traça um perfil do comprador de Jardim da Penha, com base na sua clientela: "Já está se voltando para as lojas do bairro, principalmente em vendas a crédito. O pessoal aqui é classe média mesmo, nem alta, nem baixa. O que há aqui, há em Vitória. Então, acredito que já esteja se formando uma consciência no bairro de que ninguém precisa ir longe, se há tudo ao seu alcance, tão perto".



Rotisseries, farmácias, cadernetas de poupança e os populares mini-shoppings formam o pólo comercial de Jardim da Penha, hoje em franco desenvolvimento.

vai comprar, ela quer adquirir, da maneira mais prática, todos os itens. Aqui, se pretende comprar 10 coisas, acaba conseguindo apenas duas ou três. Daí a preferência pela cidade".

— Quando eu morava aqui, este comércio era bem menor. Isto há alguns meses. Basicamente formado por farmácias e supermercados. As farmácias sempre proliferaram em Jardim da Penha. No último semestre, porém, houve um verdadeiro "boom" comercial. Vieram lojas de todos os tipos e isto nos leva a crer que a tendência é melhorar. Agora, uma observação que precisa ser levada a sério: há uma queixa com relação às boutiques. As mulheres, em geral, acham que especulam demais. Seus preços são considerados até exorbitantes. Por isso, fogem para a cidade.

TÍPICAS

A família Duarte chegou do Pará com as sacolas repletas de produtos típicos — do tacacá à água de cheiro, além de óleos, ou mesmo peças artesanais — e montou a loja no Jardim da Penha, num dos inúmeros centros comerciais. Em pouco tempo, segundo Fátima Regina, a filha mais velha, responsável pela administração do sempre movimentado "Cantinho do Pará", fez uma descoberta surpreendente:

— Neste bairro há inúmeros contrêrneos nossos, interessadíssimos nas coisas da terra, e isto nos garantiu uma boa divulgação daquilo que oferecemos. Curiosa é a aceitação dos sorvetes típicos, o pessoal gosta muito e não podemos ficar em falta. De resto, a loja está obtendo o maior sucesso.

Produtos japoneses, oferecidos em restaurantes, vinhos do Sul, das adegas locais, plantas e inúmeras outras alternativas de compras, nas lojas instaladas ao lado dos cursos especializados em idiomas, danças ou fotografias também estão ao alcance do consumidor local. Mas, em algumas áreas, ainda há queixas, dos profissionais. Uma delas é a de estética.

— A mulher do Jardim da Penha parece pouco interessada em cuidar de seu aspecto pessoal, comenta a esteticista Edméa Paulo do Salão Gêneve.

Mineira de 42 anos, aparentando bem menos, ela comenta que o movimento na sua clínica, localizada num dos pontos centrais do bairro, foi fraco durante todo o verão. A exemplo dos demais comerciantes do bairro, ela vive em clima de expectativa.

passado. A segunda quinzena de fevereiro obrigou à liquidação, devido à queda nas vendas. Mas nem os cartazes, nem os preços agora bem acessíveis parecem atrair os fregueses. A casa tem clientela certa, pois vende a crédito, mas Rosemeire sabe que até o mês de abril o comércio vai andar em baixa. O fenômeno se repete a cada ano.

— As vendas para o Carnaval foram além do que esperávamos, nesta e na outra loja. Istodá um pouco de fôlego ao comércio local. Quando acabar o verão totalmente, a situação muda. O consumo aumenta.

Rosemeire traça um perfil do comprador de Jardim da Penha, com base na sua clientela: "Já está se voltando para as lojas do bairro, principalmente em vendas a crédito. O pessoal aqui é classe média mesmo, nem alta, nem baixa. O que há aqui, há em Vitória. Então, acredito que já esteja se formando uma consciência no bairro de que ninguém precisa ir longe, se há tudo ao seu alcance, tão perto".

Uma observação, porém, sobre a segurança local, que deixa os lojistas apreensivos, faz com que Rosemeire abandone o lugar onde procurava se recostar até a pouco. Ela agora está, preocupada com o que possa suceder a qualquer comerciante, em consequência da falta de policiamento em Jardim da Penha:

— Temos assaltos constantes. A livraria aqui ao lado foi "visitada" e acabou fechando. A galeria em frente também, por ocasião do Natal. Pagamos vigias à noite, mas durante o dia estamos desprotegidos. E o pior é que há inúmeros pivetes cercando as lojas. Eu mesma já corri atrás de alguns com vassoura.

COMODISMO

Em junho, Maurício e Marcelo Salumé instalaram-se na Galeria Brusque com uma loja especializada em venda de tecidos, a Pannus. Inicialmente, esperavam um grande movimento por ocasião das festas de fim-de-ano. Tais perspectivas não chegaram a se consumar. Agora, conhecendo a "realidade comercial" do bairro, eles sabem que a freguesia somente será conquistada com o tempo, "após se conscientizar de que não estamos vendendo mais caro do que o comércio da cidade".

Marcelo Salumé comprovou a existência de uma idéia generalizada entre os moradores de Jardim da Penha de que "o comércio no bairro é careiro". Mas não pretende desistir da permanência ali, na Galeria, até que atinja o seu objetivo: "Certamente vamos chegar à casa cheia. O comércio aqui é florescente, tem boas perspectivas e estamos todos num mesmo barco. Há dias em que o movimento é nenhum. Mas existem também ocasiões melhores. Quando o governo pagou aos funcionários em atraso, por exemplo, conseguimos vendas excelentes".

Sandra de Castro, vendedora de miudezas, também da Galeria Brusque, faz uma observação curiosa a respeito dos compradores locais: "Gostam de pescocar. Sabe como é? Olham, perguntam, mexem, mas resistem à compra. A tarde temos sempre o movimento das mães com crianças,



Rotisseries, farmácias, cadernetas de poupança e os populares mini-shoppings formam o pólo comercial de Jardim da Penha, hoje em franco desenvolvimento.

passando nas imediações. Mas ainda não são compradoras".

SEM REPRESENTAÇÃO

Embora florescente, como na observação do Marcelo Salumé, o novo pólo comercial da cidade não tem ainda um órgão de representação capaz de defender os seus interesses. O trabalho se desenvolve num clima de individualismo, de acordo com a informação de Jorge Nakassuga, há seis meses no bairro com uma loja de artigos importados do Oriente, instalada no Camburi Center.

Essa falta de organização da classe acaba levando às reivindicações soltas, que não encontram eco. Assim, um a um, os comerciantes pedem uma agência bancária para equacionar, de vez, o problema do deslocamento até o centro, para depósitos. Atualmente, em Jardim da Penha, há duas cadernetas de poupanças. Uma delas, da rede Banestes, efetua depósitos em caráter de emergência.

— Há oito anos, quando viemos para aqui, este lugar não tinha nada — comenta Augusto Lamego, proprietário da Marlene Modas, entusiasmado defensor do novo pólo. Agora, podemos constatar que o crescimento foi estrondoso, além do que se previa. Vieram as novas lojas, inúmeros moradores, devido à proximidade da praia. Tudo mudou.

— O senhor teria alguma reivindicação especial a fazer?

— Nada, a não ser mais dinheiro para os compradores.

Josélio Valentim, atrás do balcão da papelaria instalada no Centro Comercial da avenida Antônio Basílio, mal pode responder às perguntas sobre o desenvolvimento do bairro, tantos são os clientes no horário das duas da tarde. Uma delas, sobre o que teria contribuído para desenvolver Jardim da Penha comercialmente, se perde no ar. Ele vai, volta e faz comentários soltos sobre o local onde já se encontra há 8 anos:

Após a instalação deste Centro Comercial vieram as cadernetas de poupança e inúmeros outros "shoppings" espalhados por aí. Acho que os apartamentos são do Inocoop-ES. Não

sei bem. O certo é que, no começo, tivemos dificuldades naturais até de ganhar a confiança desta gente. Agora todo mundo faz compras aqui.

O movimento desusado, numa tarde da semana, se explica. É tempo de volta às aulas. O comerciante tira das prateleiras cadernos, livros, lápis, borrachas, todo um arsenal de produtos para crianças em idade escolar.

— Esta época é boa para as nossas vendas. Depois há uma queda. No meio do ano, quando há a volta às aulas, crescem de novo. A última fase positiva se dá em dezembro.

— E os assaltos? Há quem se queixe de que ocorrem, aqui, por falta de policiamento.

— Felizmente a papelaria nunca foi assaltada, mas o supermercado aí ao lado, sim. E temos notícias de outras casas.

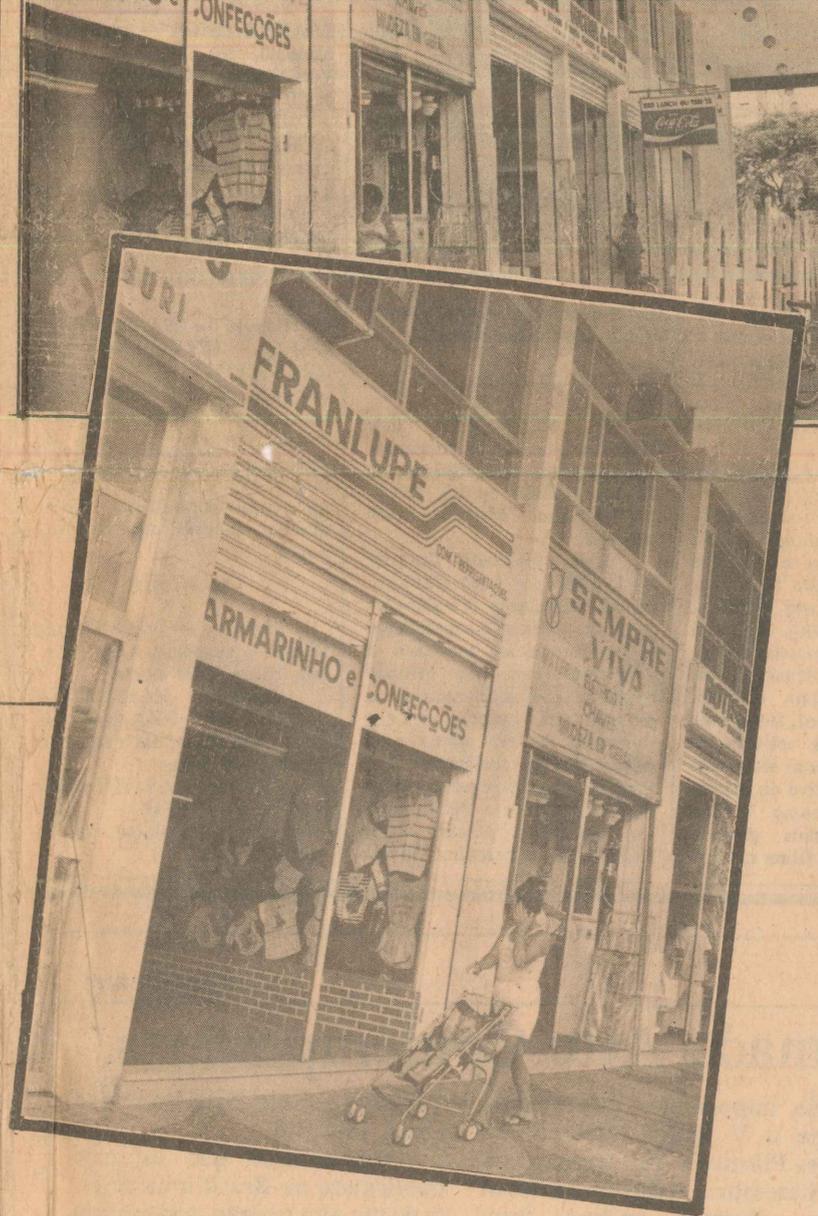
INSEGURANÇA

Após morar em São Paulo, Leonilda Gonçalves Serafim instalou também, no bairro da orla marítima, a lojinha "Jeito Novo", especializada em vendas de artigos para costura. A experiência anterior, numa grande metrópole, a leva a acreditar que a questão da arregimentação da classe — sua união através de um órgão de representação local — bem como a necessidade de se intensificar a segurança, figuram como reivindicações prioritárias do comércio neste bairro:

— Esse problema é de segurança. Imagine como ficamos a descoberto. Não há policiamento constante no bairro e se ocorrem assaltos a polícia só chega quando o ladrão já está a mil por hora. Foi o que aconteceu outro dia. A delegacia, por sua vez, permanece fechada. Não é raro encontrá-la assim porque o delegado foi almoçar.

Leonilda observa que os moradores das imediações, seus clientes em potencial, "parecem mais preocupados em ir comprar na cidade". E acrescenta um outro comentário: "As pessoas vêem muitas butiques e se assustam".

Na sua opinião, a falta de diversificação no comércio local contribui para afastar o consumidor: "Se uma compradora sai de casa com uma relação do que



nas cois da terra, e isto nos garantiu uma boa divulgação daquilo que oferecemos. Curiosa é a aceitação dos sorvetes típicos, o pessoal gosta muito e não podemos ficar em falta. De resto, a loja está obtendo o maior sucesso.

Produtos japoneses, oferecidos em restaurantes, vinhos do Sul, das adegas locais, plantas e inúmeras outras alternativas de compras, nas lojas instaladas ao lado dos cursos especializados em idiomas, danças ou fotografias também estão ao alcance do consumidor local. Mas, em algumas áreas, ainda há queixas, dos profissionais. Uma delas é de estética.

— A mulher do Jardim da Penha parece pouco interessada em cuidar de seu aspecto pessoal, comenta a esteticista Edméa Paulo do Salão Gêveve.

Mineira de 42 anos, aparentando bem menos, ela comenta que o movimento na sua clínica, localizada num dos pontos centrais do bairro, foi fraco durante todo o verão. A exemplo dos demais comerciantes do bairro, ela vive em clima de expectativa, aguardando dias melhores:

— Estou aqui há pouco mais de um ano. Mas nos primeiros 12 meses dediquei-me quase que exclusivamente à montagem do salão. Precisando oferecer o melhor cuidei disso. No verão, aguardávamos boa clientela, mas foi tudo muito aquém da nossa expectativa. Algumas clientes vieram por causa dos quilinhos a mais adquiridos nas férias, mas somente agora. Enfrentamos um período bem fraco.

Há 18 anos, no ramo, Edméa comenta que veio para Vitória por sugestão de amigas contratadas pela Companhia Siderúrgica de Tubarão, mas descobriu, muito a contragosto, que a mulher do Jardim da Penha, embora trabalhe fora e tenha recursos, não parece muito interessada nos serviços oferecidos pelos salões de beleza locais.