

“Temos que reagir, olhar para as soluções e não para a crise”

Na quarta-feira (31), o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL-SC), Ivan Tauffer, completará seu primeiro período à frente da entidade. Reconduzido ao cargo, terá mais três anos para cumprir suas metas, entre elas a interiorização das ações da FCDL-SC. Ele foi um dos responsáveis pela realização, em Florianópolis, da 47ª Convenção Estadual do Comércio Lojista, cujo tema foi *Inovando para Vencer*. Para ele, o evento deixou uma mensagem clara: nada vai ser igual ao que era. E o lojista também precisa mudar. Nessa entrevista exclusiva concedida à reportagem da *Coluna Pelo Estado*, Tauffer falou do momento do país e dos prejuízos para os setores de serviços e comércio, representados pelas CDLs e que respondem por 60% do Produto Interno Bruto (PIB) estadual. São 42 mil empresas, das quais 90% de pequeno porte. “Uma microempresa do comércio sustenta de três a quatro famílias, por menor que seja a loja. Se o dono da loja desanima e desiste, são três ou quatro famílias que ficam sem renda. Nas pequenas cidades esse processo é muito claro.”



[PeloEstado] - A FCDL-SC realizou mais uma grande convenção. Qual foi o resultado?

Ivan Tauffer - A 47ª Convenção Estadual do Comércio Lojista teve como tema *Inovando para Vencer* e o resultado foi fantástico! Superamos todas as expectativas, com mais de 800 convencionais inscritos e trabalhamos com pelo menos mil pessoas todos os dias. Nosso objetivo principal era trazer os lojistas de todo o estado para um debate sobre os acontecimentos políticos e econômicos do país e, principalmente, para incentivá-los a observar seus próprios negócios e buscar diferenciais, criar, inovar. Isso nós conseguimos! Mostramos que a sobrevivência de uma empresa do varejo, ou mesmo seu crescimento, depende da inovação. O momento político que vivemos é muito ruim e exposto na mídia sem cuidado e sem que se meçam as consequências. E o nosso setor, o comércio, é o que mais rápida e duramente é atingido por essas notícias, gerando um desânimo que se reflete na comunidade.

[PE] - Por que afirma isso?

Tauffer - Percebemos isso no dia a dia. Uma microempresa do comércio sustenta de três a quatro famílias, por menor que seja a loja. Se o dono da loja desanima e desiste, são três ou quatro famílias que ficam sem renda. Nas pequenas cidades esse processo é muito claro. O dinheiro deixa de circular, o desemprego aumenta, começa o processo de fuga para cidades maiores. São muitos e muito ruins os reflexos dessa situação que vivemos.

[PE] - O ano tem sido difícil?

Tauffer - Fácil não está. Andando nas cidades, principalmente nos pequenos municípios, vemos muitas lojas fechadas. Algumas bastante tradicionais. Fomos buscar saber o motivo e são vários. Alguns empresários desistem por

serem familiares e as novas gerações não se interessam em manter a loja; outros se cansam da luta para se manterem no mercado; alguns não conseguem acompanhar as exigências fiscais; outros optam por mudar de ramo e há os que não conseguem se modernizar. E essas lojas fecharem as portas é algo muito grave. Somos uma engrenagem que pulveriza riqueza em todas as regiões. Temos 207 CDLs, 23 NDLs (núcleos) que representam 42 mil lojistas e entre estes, 90% são micro e pequenas empresas, são famílias inteiras que dependem daquele negócio, daquele comércio. Afinal, representamos, entre serviços e comércio, 60% do PIB catarinense.

[PE] - As vendas pela internet ainda são consideradas uma concorrência ao comércio formal?

Tauffer - Chamamos a atenção para a necessidade de atitudes novas também nessa área. Muitos de nossos lojistas mantêm as portas abertas, mas estão ampliando as vendas por meio do Facebook ou grupos de Whatsapp, por exemplo. São novos canais de vendas e promoções. Para perceber algumas coisas, algumas tendências, é preciso sair de detrás do balcão, sair de casa, mudar o olhar. O lojista precisa se reinventar. Na convenção, as trocas de experiências entre os participantes são tão importantes quanto a própria programação.

[PE] - A convenção aconteceu justamente quando veio mais um abalo na política do país.

Tauffer - É verdade. E isso apertou o nosso coração. Acreditávamos que tínhamos estabilizado os números lá embaixo, que resultados piores não poderiam vir, e nos preparávamos para decolar. Algumas pesquisas revelavam que as vendas estavam em reação positiva, ainda que com poucos pontos percentuais. Aí vieram as notícias

das delações da JBS que nos preocuparam. Entretanto, preciso dizer que a maioria de nós, lojistas, varejistas, não está olhando muito para o que acontece em Brasília. Nosso objetivo é manter a atividade. Por outro lado, entendemos que o Brasil precisa ser passado a limpo. Não concordamos com qualquer forma de corrupção e essa situação tem que se resolver. O nosso dinheiro, dos impostos, está sendo usado nessa corrupção toda e isso desanima. Somos otimistas, queremos olhar para frente, voltamos a sofrer com essa insegurança, mas não podemos parar. Temos que reagir, olhar para as soluções e não para a crise.

[PE] - As pessoas saíram da convenção imbuídas desse espírito?

Tauffer - Com certeza! O lojista que participou aprendeu muito, abriu os horizontes até quanto ao cenário político. Ganhou a consciência de que tem que seguir em frente, criar, inovar. E aqui cabe uma observação: o que nós, da direção da FCDL-SC, procuramos provocar nos lojistas, tem sido meta dentro da própria Federação e nos serviços oferecidos aos nossos associados. Investimos sistematicamente em tecnologia e em inovação. Oferecemos serviços e produtos, como os do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), totalmente baseados nas novas tecnologias. Tudo é disponibilizado para os lojistas.

[PE] - Tem algum exemplo?

Tauffer - Estamos trabalhando já há um bom tempo no *CDL + Crédito*, com muita tecnologia e bem mais simples para as consultas por parte do lojista. Ele consulta um CPF e o programa dá uma nota para aquela pessoa física. Queremos aproveitar melhor o potencial do nosso consumidor. Hoje estamos nivelando bons e ruins sem qualquer critério. Com esse pro-

duto, vamos dar ao lojista a condição de ampliar o crédito para os bons pagadores e reduzir para os maus, ganhando mais de um lado e arriscando menos de outro. Ou seja, mais segurança e menos inadimplência. Ainda não temos números porque o produto está em teste em apenas quatro CDLs - Concórdia, Timbó, Blumenau e Criciúma. Vencida essa etapa, vamos disponibilizar para todas.

[PE] - A FCDL-SC tem marcado mais presença no interior. Qual a estratégia?

Tauffer - Uma questão que vem assolando o nosso setor é a falta de infraestrutura. O lojista é afetado pelas condições ruins das rodovias, energia, telefonia, correios, entre outras situações, o que se reflete, por exemplo, no encarecimento ou atraso de fretes. Tudo isso somado contribui para o recuo dos nossos números. Diante disso, decidimos organizar grandes reuniões contemplando as 11 regiões metropolitanas do estado - Extremo Oeste/Chapecó, Contestado, Lages, Carbonífera, Tubarão, Norte/Nordeste, Florianópolis, Foz do Rio Itajaí/Vale Itajaí e Alto Vale do Itajaí - para as quais convidamos os presidentes das CDLs, os secretários das Agências de Desenvolvimento Regional (ADRs), prefeitos, deputados da região, lideranças empresariais. Nossa intenção foi buscar soluções em conjunto, identificar as prioridades e apresentar para o governo. A Federação e os empresários podem ajudar! Somos as forças vivas em cada região, somos nós que geramos empregos, somos nós que distribuímos renda, somos nós que pagamos impostos... por que não juntar forças para resolver, uma a uma, as situações mais graves? Reunimos em média 60 pessoas por reunião no período de fevereiro e maio.

[PE] - Qual o encaminhamento a

partir daí?

Tauffer - Vamos reunir todo o material para uma análise minuciosa dentro da FCDL-SC. Feito isso, vamos apontar as prioridades e chamar as autoridades competentes que possam resolver cada um dos problemas identificados. Enfrentamos muitas dificuldades e nem sempre recebemos a resposta desejada, a ação esperada. Mas não podemos cansar de buscar nossos objetivos. Estamos usando muito a união das forças empresariais para ter voz mais forte.

[PE] - O que o senhor tem a falar sobre as reformas que estão sendo encaminhadas no Congresso?

Tauffer - Na verdade, o setor varejista esperava um pouquinho mais das reformas. A da Previdência, por exemplo, foi desvirtuada no caminho. Entendemos que a reforma só vai ser efetiva e eficaz se for para todos e não para parte da sociedade. Se não olharmos esse assunto com muito rigor, não teremos futuro no país. É um rombo que está sugando nossos impostos e vai afundar o setor produtivo. Foram muitos anos de muitas concessões, muitos vícios que foram incorporados pela população. Temos pessoas com 40 anos aposentadas! Não se vê isso em nenhum outro país. O mesmo para a reforma trabalhista. Nossa legislação é arcaica e prejudica principalmente os micro e pequenos empresários. Há um sentimento de que o empresário é o bandido da história e não é assim. Ele quer cumprir a CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), mas simplesmente não consegue e, por ficar vulnerável, acaba não abrindo vagas. Agora, com tudo o que está acontecendo em Brasília, não sabemos o rumo das reformas. Mas não para por aí. É preciso desburocratizar. Estamos indo por um caminho que é preciso contratar uma pessoa só para cuidar da burocracia e não temos dinheiro para isso!