



“O empresário catarinense tem mais versatilidade”

Natural de São Miguel do Oeste, Ivan Roberto Tauffer tem vivência de 30 anos no movimento lojista e, mais particularmente, nos últimos 15 anos na Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL-SC). Foi eleito presidente da entidade para a gestão 2015-2017, mas teve um atraso de seis meses para a posse efetiva por uma disputa entre grupos. Ainda assim, orgulha-se, conseguiu cumprir nos seis meses que restaram de 2015 o planejado para o ano todo. Nessa entrevista exclusiva à **Coluna Pelo Estado**, Tauffer analisa o momento do país, mostra-se animado com os diferenciais dos empresários catarinenses e fala de seus planos para conduzir a entidade que representa um dos mais importantes setores da economia. A FCDL-SC tem mais de 40 anos de existência e é considerada uma das mais ativas do país, com 206 Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) e 43 núcleos (NDLs), envolvendo perto de 41 mil comerciantes e prestadores de serviço representados, cobrindo com os 37 distritos da entidade, todas as regiões de Santa Catarina.

[PeloEstado] - Qual é a sua percepção sobre, como foi 2015 pro varejo catarinense e como vocês projetam 2016?

Ivan Tauffer- Bem, 2015 passamos por algumas dificuldades em alguns setores. Tivemos alguns meses positivos no varejo, mas boa parte do ano foi negativo. Nós acumulamos mais números negativos do que positivos. E 2016 vai ser difícil que 2015, em função das incertezas geradas pela crise política, o que arrasta a economia junto. O governo federal está totalmente parado, está mantendo pessoas no poder na base do custe o que custar, mesmo que esse custo seja muito alto para o setor produtivo do país. Eles não estão se importando! Estão deixando a economia e os empresários à deriva. Esse cenário nos incomoda.

[PE] - O que a FCDL-SC faz para diminuir o impacto dessa situação?

Tauffer - Diante da situação de 2015, com o empresariado desmotivado a maior parte do ano e a certeza que não vai haver uma solução de imediato, nós estamos usando exemplos de talentos de empresários, que acharam uma forma de se sobressair melhor, junto com a Federação, que está criando mecanismos também para combater esse decréscimo nas vendas. Isso ocorrer por meio de campanhas, *cases*, motivando novas datas comemorativas. No ano passado estreamos com a data comemorativa do Dia dos Avós, uma criação da FCDL que dá mais uma oportunidade aos lojistas, chamando atenção do consumidor que essa data

também é festiva e comemorativa. Nesse momento, estamos com uma campanha no ar, com *outdoors*, destaques em rádio, matérias em jornais, dizendo aos consumidores, chamando os consumidores para voltar a consumir normalmente. Não queremos que ele se endivide. Só que volte a consumir normalmente. Estamos com a campanha *Compre no Comércio Local. Ajude a resolver o problema da economia*. Ou seja, lojistas e consumidores são responsáveis também para ajudar a resolver este problema que estamos enfrentando no país, já que o governo não tem ação lá em cima. Nossos lojistas estão sendo permanentemente provocados a perceber, a identificar e a reagir as mudanças de hábito dos consumidores. Isso exige muita versatilidade.

[PE] - O senhor acha que há uma onda pessimista? Um efeito psicológico?

Tauffer - Na verdade, o efeito psicológico agrava a crise ao retrair o consumidor. É uma sequência: o consumidor se retrai, esperando o que vai acontecer. Ele se retraindo, está desmotivando o lojista. O lojista também se retrai, já que ele trabalha, trabalha, trabalha e não vê resultado, não vê uma melhora. Mas, se você comparar lojista com consumidor, o lojista é mais otimista que consumidor, o lojista acredita que se resolver o problema do governo federal lá em cima, se resolver o problema político, logo logo a economia volta a se recuperar. E se recupera mais rapidamente do que estão prevendo, para 2017.

[PE] - Existem pesquisas que indiquem isso?

Tauffer - Não é uma pesquisa formal, mas institucional, que avalia a intenção dos lojistas. E o empresário de Santa Catarina é diferente do restante do país. Somos mais ágeis, mais criativos. Por exemplo, de acordo com o banco de dados do SPC (Serviço de Proteção ao Crédito), em Santa Catarina o Natal apresentou um recuo de 3,3%, enquanto outros estados chegaram a passar dos 8% negativos. Outro dado é que, segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), nos últimos 12 meses tivemos uma queda acumulada nas vendas do varejo de 3,2%. Espírito Santo, por exemplo, ficou com - 7,6%, Bahia com - 8,1%. Só perdemos para Minas Gerais, que teve recuo de 1,9%. Nosso resultado deve-se à versatilidade do nosso empresariado em momentos de crise.

[PE] - Muitas empresas do ramo estão fechando?

Tauffer - Temos empresas fechando, algumas desmotivadas com 2015, outras por problemas de gestão. No primeiro arrocho já se apavoraram. Em contrapartida, tivemos abertura de novas empresas por pessoas de alto escalão que perderam seus empregos e investiram a rescisão em empreendimentos próprios. Em 2015, tivemos 8,4% de crescimento no número de empresas do varejo, e também um pouco de serviço.

[PE] - Qual a posição da FCDL-SC quanto à CPMF?

Tauffer - A Federação levantou a bandeira e firmou posi-

ção contrária ao surgimento de novos ou ao aumento de tributos já existentes. Não tem mais gordura nos negócios para pagar aumentos de encargos. Chegamos ao limite! E as exigências fiscais estão cada vez maiores, o que, por sua vez, exige muita tecnologia, como o uso constante de internet. Mas em alguns locais de Santa Catarina temos deficiência de sinal. O empresário já tem dificuldades para acompanhar tantas mudanças e ainda não lhe é garantida a infraestrutura para isso ou falta mão de obra capacitada para lidar com as novas ferramentas. Temos que cumprir as obrigações, mas não temos as condições necessárias. Isso já foi falado ao governador Raimundo Colombo, que fez alguns despachos às operadoras. Mas ainda não evoluiu. Não há cobrança. Se há, não percebemos em melhoras.

[PE] - Recentemente a Federação firmou parceria com a Universidade do ENEM. Qual o objetivo?

Tauffer - Uma ação da Federação desce a escada – chega à CDL e dali ao associado, que está onde estão as demandas. Essa capilaridade é favorável para campanhas contra o *Aedes aegypti* também, que estamos desenvolvendo com nossos pares. No caso da Universidade do ENEM, entendemos como uma oportunidade para os jovens do interior do estado que hoje têm atividades que já exigem conhecimento tecnológico, como nas propriedades rurais, por exemplo. Estudar envolve custos e tempo, por isso muitos desistem. Com a Universidade do ENEM ele poderá estudar

sem sair do seu lugar e por apenas R\$ 35,00 para todo o curso preparatório. Com esse incentivo, estas pessoas podem se tornar profissionais qualificados que serão absorvidos pelo setor produtivo, como o próprio varejo. E os que não têm Ensino Médio, passando no ENEM estarão certificados. Abraçamos a causa da Educação.

[PE] - O senhor planeja lançar novos serviços?

Tauffer - Sim. Estamos saindo um pouco da linha de consultas, que caem em consequência da própria queda de consumo, e estamos criando serviços para facilitar a vida do lojista e também do consumidor. Estamos lançando agora o Registro com Cobrança. Ou seja, quando uma pessoa está para ser registrada no SPC por falta de pagamento de alguma conta, recebe uma correspondência com o aviso de registro e o boleto da conta. Ou seja, ele saberá para quem deve e o valor, podendo pagar antes do registro. Também poderá ir em qualquer CDL para conhecer sua situação e caso esteja impedido de obter crédito já poderá regularizar na hora, pagando o boleto. Também estamos trabalhando para oferecer a previdência privada aos nossos associados.

[PE] - Tem planos de expansão no número de CDLs?

Tauffer - Queremos fechar o ano com algo entre três e cinco novas câmaras. Mas o que mais importa dizer é que vamos dar mais atenção às Câmaras das pequenas cidades, que precisam de mais apoio, de mais suporte.