

“É preciso encontrar um jeito novo de vender”

Na foto ao lado, registro feito na noite de quinta-feira (10), em Florianópolis, na abertura da 46ª Convenção Estadual do Comércio Varejista, Ivan Roberto Tauffer discursa no ato solene de posse como presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Santa Catarina (FCDL-SC), entidade criada em 1972 e que hoje representa as 207 CDLs do estado, com seus 41 mil lojistas filiados, o que garante cobertura de 75% do território catarinense. Juntas, essas empresas, de diferentes segmentos e portes, respondem por cerca de 45% do ICMS gerado em Santa Catarina. Ele concedeu entrevista exclusiva à **Coluna Pelo Estado** no dia da posse, mas, na realidade, já está no comando da entidade desde 27 de abril. Sócio de uma empresa do ramo de confecções femininas e masculinas, já foi vice-presidente e presidente da CDL de São Miguel do Oeste. Na Federação, ocupou os cargos de vice-presidente de Coordenação Distrital, vice-presidente Administrativo-Financeiro, vice-presidente de Serviços e presidente do Conselho Diretor do SPC-SC. Também foi presidente da Câmara Junior de São Miguel do Oeste.



Marcela Valença

[PeloEstado] - Sua eleição como presidente da FCDL-SC foi resultado de uma acirrada disputa interna entre grupos. Superada a tensão?

Ivan Tauffer - Na verdade, não houve uma cisão de grupos. O que houve foi o exercício da democracia, com dois candidatos querendo ocupar a presidência da Federação, o que gerou uma rivalidade política como em qualquer pleito. Mas isso já é um capítulo superado e não deixou traumas. A Federação continua a todo vapor, sem rupturas.

[PE] - Quais as suas principais metas?

Tauffer - Tenho três metas claras. Por exemplo, estou bastante focado em auxiliar as CDLs que ainda não possuem sede própria para que tenham e construam sua identidade. Principalmente as de menor porte. Entendo que a CDL, sendo organizada e tendo seu espaço próprio, se fortalece e ajuda a desenvolver o comércio local. Acredito que das 207, pouco menos de 50% não têm sede própria. Vamos ajudar com financiamento a longo prazo, com recursos de um fundo de investimentos da Federação. Não vamos cobrar juros e ainda daremos 48 meses para o pagamento, além de todo o suporte necessário para essa conquista.

Outra meta é a modernização do SPC (Serviço de Proteção ao Crédito), com tecnologia de ponta para dar informações ao lojista no sistema de concessão de crédito. Queremos buscar mais bancos de dados para o nosso sistema, que tem

pouco mais de um ano. Agora precisamos de parceiros para compartilhar bancos de dados para que possamos desenvolver um serviço para a tomada de decisão na hora de conceder crédito. Estamos trabalhando na elaboração de convênios, a exemplo do que já temos com a Secretaria de Segurança, pelo qual podemos comprovar a veracidade de uma carteira de identidade. Temos que nos proteger, porque uma venda mal feita, um crédito mal concedido, pode colocar a empresa em situação difícil, especialmente nesse momento de incerteza que vivemos.

Há ainda a aproximação com os poderes Executivo e Legislativo. Com o Executivo, para tratar das questões tributárias. Com o Legislativo, para tratar das leis elaboradas na Assembleia Legislativa que às vezes podem prejudicar o varejo. Queremos trabalhar junto com os poderes.

[PE] - Como está o varejo catarinense nesse momento econômico do país?

Tauffer - É um momento de incerteza o que viveremos daqui até o final do ano. No primeiro semestre ainda não estávamos dentro desse processo de crise. Havia uma baixa nas vendas, mas não tão acentuada. O segmento de móveis e eletrodomésticos é o que está sentindo mais essa queda nas vendas. Por outro lado, o setor de cosméticos tem números positivos. Temos essa vantagem por nossa economia ser diversificada e pulverizada: se um setor vai mal, o outro ameniza. Somos um estado diferente e por isso ainda não

sentimos tanto essa crise, até porque a alta do dólar favorece as exportações, o que ajuda a manter empregos e os salários circulam, em grande parte, no varejo. Mas só vislumbramos uma melhora nas vendas depois do Natal, quando projetamos uma queda de 1% em relação ao Natal de 2014, ou, no máximo, igualando. Dia das Crianças, outra data importante para o comércio no segundo semestre, também deve apresentar recuo sobre as vendas realizadas no ano passado. Isso segue uma tendência do ano. Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais tiveram vendas menores, mesmo que em índices pequenos de recuo.

[PE] - Inovação também é importante para o setor de varejo e serviços que vocês representam?

Tauffer - É fundamental! O lojista estava acostumado com as vendas boas. A situação atual obriga o lojista a se mexer. Ele tem que criar e inovar, identificar peculiaridades e explorar os diferenciais. Tem que sair do comodismo e correr atrás. É preciso encontrar um jeito novo de vender, de encantar o cliente. E a FCDL catarinense cumpre seu papel auxiliando nisso. Temos *workshops* de vitrinismo, de como vender mais, programas que a Federação dá às CDLs e estas repassam aos associados.

[PE] - Exatamente no dia da sua posse o governador Raimundo Colombo assinou decreto regulamentando as feiras itinerantes, uma antiga demanda do setor. Como o senhor recebeu isso?

Tauffer - Foi uma surpresa! Um presente de posse que o governador Raimundo Colombo nos deu, coroando a nossa 46ª Convenção Estadual do Comércio Varejista. O comércio estabelecido está sujeito a muitas obrigações e tem que arcar com todas elas durante os 365 dias do ano. O itinerante vem, põe à venda produtos de origem duvidosa, passa um curto período e leva embora uma riqueza que deveria ficar na cidade, no estado. Com o decreto, que entra em vigor no dia 1º de novembro, as feiras itinerantes terão praticamente as mesmas obrigações do comércio estabelecido, o que vai desestimular a prática. Já há, inclusive, uma procura por parte de outras federações varejistas do país para copiar o decreto. Não queremos coibir as feiras itinerantes. Queremos, isso sim, direitos e obrigações iguais. Era um anseio dos varejistas catarinenses por conta da concorrência desleal gerada por essas feiras, onde se encontram produtos de marcas caríssimas pelo valor de 20, 30 reais. O decreto anterior determinava o recolhimento de ICMS por amostragem e projeção de venda. O comerciante

que vem com a feira diz que vai vender 15 mil reais, paga um boleto de 400 reais e, na realidade, vende 400, 500 mil reais. É uma grande evasão de impostos, de receitas! E não estão sujeitos a outras regras, como as impostas pelo Procon, pelas prefeituras, pelos bombeiros. É um verdadeiro filão. Já recebemos aqui feiras vindas do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Como as cidades maiores atenderam ao apelo da FCDL e criaram leis que regulamentam essas feiras, os organizadores migraram para as cidades menores. Agora tem uma feira instalada em Cordilheira Alta, por exemplo.

[PE] - A FCDL-SC está atuando fortemente no Movimento Compre do Pequeno. Fale sobre a campanha.

Tauffer - Estamos fazendo a campanha interna descer a escada: Federação-CDL, CDL-lojista. A campanha quer chamar a atenção do pequeno comerciante de que ele também pode encontrar novas formas de venda, novos nichos, como para os órgãos públicos. Ele deve entender o que são as licitações, se interessar, participar, concorrer. Há aí um mercado local a ser explorado. Por que não? Externamente, a campanha é conjunta com o Sebrae nacional, que estabeleceu o dia 5 de outubro como data oficial do Movimento Compre do Pequeno Negócio (por se tratar do dia em que foi instituído o Estatuto da Micro e Pequena Empresa). A Federação e as CDLs já estão em plena campanha e queremos que chegue lá nas bases, ao pequeno, ao médio e ao grande lojista.



Júlio Cavalheiro