

CONSUMO

Apesar da inflação e juros, varejo deve ter segundo semestre positivo, avalia CDL

Irio Piva, presidente da CDL POA, comemora o calendário de datas do segundo semestre, que vai impulsionar as vendas

Luciane Medeiros
luciane.medeiros@jornaldocomercio.com.br

O varejo vive um momento de retomada e de boas perspectivas após as restrições impostas pela pandemia nos dois últimos anos. Para o presidente da CDL POA, Irio Piva, 2022 é um ano desafiador, por fatores como inflação e juros altos. Mas é possível perceber melhora da autoestima da população, o que impulsiona os negócios. Além disso, o segundo semestre está repleto de datas que favorecem o consumo, como a Copa do Mundo.

Com 2,5 mil associados em Porto Alegre e atuando junto a 154 entidades parceiras no Rio Grande do Sul, a entidade completa 62 anos no dia 9 de agosto.

A CDL POA oferece soluções que apoiam os membros em todo o ciclo de crédito e ferramentas que auxiliam o dia a dia das empresas. Piva destaca a qualificação como um ponto muito importante no trabalho junto aos lojistas para que eles possam atender melhor os clientes e entender as novas tecnologias.

Jornal do Comércio - Como foi o ano passado para o setor?

Irio Piva - O ano de 2021 foi de retomada das atividades após as restrições impostas pela pandemia. Se pegarmos o último trimestre de 2021 e o início deste ano, o setor de restaurantes e de eventos – festas de casamento, formaturas, empresariais e outros – cresceu muito. No caso de festas, movimentamos os ramos de vestuário, calçados e acessórios também, porque se a pessoa tem um motivo para celebrar, ela tem que se vestir melhor. A retomada ocorre por etapas e por setores, mas foi positivo.

JC - Quais as expectativas da

CDL para o ano de 2022?

Piva - O ano de 2022 está desafiador, com coisas positivas e negativas. O aspecto negativo é a inflação e os juros altos. A inflação alta corrói o poder de compra das pessoas, sobretudo de quem depende de salário. Grande parte da renda vai para itens como conta de água, luz, condomínio, plano de saúde, mensalidade escolar. São compromissos dos quais não se pode abrir mão. Já o juro alto, além de muitas vezes estimular quem tem dinheiro disponível a deixar aplicado e não colocar no consumo, atrapalha as decisões sobre compras de um imóvel ou de um bem de valor maior, que exige financiamento de longo prazo. Porém, estamos vivendo um momento de consolidação da retomada, onde as pessoas não têm mais restrições, e isso é importante. Elas estão tentando compensar aquele tempo perdido. Além disso, 2022 é um ano diferente, porque teremos a Copa do Mundo perto do Natal (entre 21 de novembro e 18 de dezembro). Temos, daqui para frente, muitos eventos, desde o Dia dos Pais, Dia das Crianças, promoção de Black Friday e depois a Copa do Mundo. Temos várias datas comemorativas, e o varejo se alimenta muito disso. É sempre o motivo para uma ação mais forte, que afeta positivamente o consumo.

JC - A pandemia ainda reflete nos negócios?

Piva - Existem poucos reflexos ainda da pandemia. Um dos que ocorre é que a cadeia de abastecimento não se organizou totalmente. Além disso, como fator externo, a guerra na Ucrânia afeta de uma maneira até mais forte. Na questão da pandemia, o mundo depende muito da China no abastecimento de produtos e o governo chinês tem adotado a estratégia de fechar portos e cidades quando acontecem casos de coronavírus, o que cria problemas de logística e abastecimento. A guerra na Ucrânia também prejudica. Tanto Rússia quanto Ucrânia são fornecedores de matérias-primas para fertilizantes. Já a



Entre os eventos que empolgam Piva sobre os resultados do varejo estão Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Copa do Mundo

Rússia é grande fornecedora de petróleo, o que se reflete nos custos.

JC - Quais os projetos da CDL voltados aos associados?

Piva - Entregamos uma sede nova que pertence aos associados, possibilitando espaços para que possam realizar eventos com uma boa estrutura. Temos análises econômicas para apoiar os empresários em suas decisões de crédito. Recentemente, lançamos um índice mensal que monitora a inadimplência dos gaúchos a partir da base de dados da Boa Vista Serviços, um apoio importante aos associados para que possam vender com mais segurança. Estamos cada vez mais inseridos nos ecossistemas de inovação, mapeando soluções e oportunidades, tudo sempre pensando em soluções para o varejista. O trabalho da CDL é feito com agilidade e eficiência tecnológica, fortalecendo projetos tradicionais como o Liquida Porto Alegre. A campanha em fevereiro é um investimento integral da entidade em um momento do ano onde há mais dificuldade de vender, quando muitas

pessoas estão em férias. Temos também o papel de representar institucionalmente nossos associados junto ao poder público – municipal, estadual e federal –, defendendo e levando pleitos para promover um ambiente de negócios mais saudável. Entre os pleitos recentes, cito o feito junto ao governo gaúcho para um Refis estadual voltado às empresas que ficaram fechadas durante a pandemia.

JC - Como a entidade vê o surgimento de novas tecnologias no varejo?

Piva - Trabalhamos ligados ao que está acontecendo e encaramos a tecnologia como uma oportunidade. O varejo é feito de pessoas para pessoas, e a tecnologia e a digitalização são meios para que possamos atender nossos consumidores de maneira mais eficiente e melhor.

JC - Qual a avaliação do mercado de trabalho atualmente no varejo da Capital e Rio Grande do Sul?

Piva - As empresas estão carentes de mão de obra qualificada, embora os dados de desemprego mostrem que houve uma queda na taxa. Esse é um dos objetivos que a CDL tem e atua com força para ajudar, tanto o empresário quanto as pessoas que trabalham nas empresas, para que elas possam ocupar as vagas em aberto. Toda a área de digitalização e tecnologia da informação é uma área com carência de profissionais. A CDL promove cursos e leva informações de qualidade para que possamos oferecer profissionais qualificados.

JC - Quais as perspectivas para o próximo ano?

Piva - A tendência é de melhora dos negócios. Tenho uma visão

muito otimista para o nosso mercado, tanto de Porto Alegre quanto do Rio Grande do Sul. Entendo que estamos vivendo um momento muito positivo, muito especial. Porto Alegre é uma cidade que está em transformação, muitas coisas boas estão acontecendo. A cidade vem sendo revitalizada, como o Centro Histórico e a orla. Estamos vivendo um momento muito bom, em que parece que há uma recuperação da autoestima e o consumo tem muito a ver com isso e com estado de espírito. Parece que perdemos aquele estigma que tínhamos que aqui no Rio Grande do Sul tudo estava pior – a nossa cidade era a endividada, nosso Estado era o mais endividado. Agora estamos confiantes, as coisas estão acontecendo. Temos muita sorte neste momento, tanto no âmbito municipal quanto estadual, de ter gestores públicos que estão ligados com a comunidade. Acho que se está fazendo um bom trabalho. Parece que as coisas estão deslançando, estamos vivendo um ciclo positivo. Sou um otimista total com nossa cidade, nosso Estado, e tudo o que estou percebendo. Temos uma eleição pela frente, não sabemos o que vai acontecer, mas sou otimista.

JC - Que conselhos deixa aos empresários?

Piva - Estejam atentos a todas as mudanças que estão acontecendo, abertos ao novo e tentem ser mais rápidos. Se não conseguirmos o máximo, temos que fazer o máximo que podemos para estarmos conectados com todas as mudanças, e isso é um fator chave na sobrevivência do comércio.



Parece que perdemos aquele estigma que tínhamos que aqui no Rio Grande do Sul tudo estava pior