

ENTREVISTA

Desafio do varejo é se adaptar às novas tecnologias

FCDL conta com 4 mil associados e possui 44 afiliadas no estado do Rio Grande do Sul

Cláudio Isaías
isaiasc@jcrs.com.br

A Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL/RS) destaca que o grande desafio do varejo é se adaptar às novas tecnologias e às inteligências artificiais que transformam as vendas no comércio.

Para o presidente da Federação, Vitor Augusto Koch, um dos principais objetivos dos varejistas é conseguir avançar os limites geográficos junto com a utilização da tecnologia. “O desafio do comércio é se adaptar a essa nova realidade que é a venda por aplicativos e estar sempre buscando as inovações e tendências de mercado”, destaca. Koch ressalta que a entidade está focada na melhoria da concessão de crédito.

“Temos dados que analisam o comportamento do tomador de crédito. Trocamos informações com os nossos parceiros que são os cinco maiores bancos do País, três privados e dois públicos. “São instituições financeiras que movimentam hoje 85% de toda a liberação de crédito nas mais diferentes esferas”, afirma. Conforme Koch, a FCDL conta com quase 4 mil associados e possui 44 afiliadas no Rio Grande do Sul. A entidade oferece um produto de certificação digital que pode ser utilizado tanto para empresas do varejo quanto para a indústria, para o atacado e também para os prestadores de serviços.

Jornal do Comércio - Quais os desafios do varejo gaúcho no período pós-pandemia?

Vitor Augusto Koch - Com a crise sanitária, os lojistas foram pegos de surpresa com o cerceamento da abertura das lojas. Isso foi uma situação bastante complicada porque as empresas tiveram seus custos continuados e a receita acabou, o que resultou em problemas enormes, inclusive com o fechamento de atividades. Outra situação foi a de insolvência no fluxo de caixa das empresas. Junto com a crise sanitária, aconteceu um fato: a disparada no crescimento das vendas online. E da forma como isso aconteceu

impactou muito o comércio de pequeno e médio porte. Os varejistas foram salvos pelas redes sociais onde conseguiram realizar bons negócios pelo WhatsApp e pelo Instagram. O grande desafio do varejo é se adaptar às novas tecnologias e às inteligências artificiais que transformaram as vendas no varejo. A Federação precisa buscar uma metodologia que seja menos onerosa para a pequena empresa. O pequeno varejo tem como maior desafio sair dos limites do eixo de atuação. Hoje, o pequeno tem um limite dentro do município e, muitas vezes, dentro do bairro. Os varejistas precisam superar isso porque os grandes players entraram no nicho e estão disputando o mercado com o pequeno comerciante. Considero um dos maiores desafios dos varejistas conseguir avançar os limites geográficos junto com a utilização da tecnologia. O desafio do comércio é se adaptar a essa nova realidade que é a venda por aplicativos e estar sempre buscando as inovações e tendências.

JC - Quais são os projetos atuais da FCDL?

Koch - A Federação está focada na melhoria da concessão de crédito. Temos um bureau de dados que analisa o comportamento do tomador de crédito. Trocamos informações com os nossos parceiros que, são os cinco maiores bancos do País, três privados (Bradesco, Itaú e Santander) e dois públicos (Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal). Trocamos informações com essas instituições financeiras que movimentam hoje 85% de toda a liberação de crédito no País nas mais diferentes esferas, tanto imobiliária quanto estudantil. Essa informação dá uma condição diferenciada porque analisamos o comportamento



Hoje, o pequeno tem um limite dentro do município e, muitas vezes, dentro do bairro. Os varejistas precisam superar isso



Koch, presidente da FCDL, conta que a Federação está desenvolvendo um aplicativo para pequenos venderem seus produtos no online

do consumidor. Oferecemos esse serviço para o mercado. Temos 44 afiliadas no Rio Grande do Sul que representam e revendem o nosso produto. Temos 4 mil sócios na FCDL que consomem os nossos produtos com foco no desenvolvimento de aplicativos onde os pequenos varejistas podem estar na internet oferecendo seus produtos. Em 90 dias, a federação estará com esse aplicativo no ar, fornecendo uma solução para que o pequeno possa ser competitivo tanto no oferecimento de produtos quanto na distribuição.

JC - Uma reclamação dos empresários é a burocracia do poder público. Como mudar esse quadro?

Koch - Um dos focos da FCDL é que atuamos intensamente junto ao poder público tanto na Assembleia Legislativa quanto nas secretarias de Estado e junto ao governador Eduardo Leite. Além disso, temos uma parceria com as outras quatro federações (Fiergs, Fecomércio, Farsul e Federasul). Temos reuniões uma vez por mês onde buscamos articulações políticas para minimizar os problemas do setor — entre eles a burocracia. As federações estão trabalhando em conjunto na questão da reforma tributária com a participação em seminários e congressos. Uma coisa é certa: a matriz tributária precisa ser aumentada, ou seja, mais pessoas precisam pagar impostos, mas de uma forma justa.

JC - Como a FCDL analisa o atual momento político e econômico do Brasil?

Koch - Prevemos este cenário em setembro e outubro do ano passado quando a disputa estava muito acirrada nas eleições presidenciais. Na questão econômica, havia uma política pública sendo desenvolvida que vinha dando certo e agora, com o novo governo, que tem uma outra visão, houve um impacto nos nossos negócios. E, logicamente, os varejistas tiveram o ônus da crise sanitária que desencadeou um processo inflacionário no mundo e no Brasil. A pandemia impactou muito a renda das pessoas, retirando, por exemplo, o poder de compra da população. Logicamente que os empresários são muito impactados pelos juros altos que trancam os negócios. O juro alto inibe os negócios e aumenta o preço final dos produtos. Na tomada de crédito, quando buscamos recursos financeiros em uma instituição financeira, é analisado o nosso perfil para a liberação do dinheiro. São exigidas garantias que, muitas vezes, especialmente os varejistas de pequeno porte não tem. A Federação torce para que o governo federal acerte nas políticas públicas e que minimize os seus gastos. E que os recursos financeiros sejam investidos de forma correta e por consequência aumente a produtividade do País e o PIB.

JC - De que modo a entidade

apoiava as categorias?

Koch - A federação está presente em todos os poderes constituídos e sempre procura se relacionar com cada governo (federal, estadual e municipal), respeitando a sua forma de fazer gestão. Levamos sugestões e mostramos os gargalos que acontecem e que inibem as nossas atividades. Hoje, estamos oferecendo um produto de certificação digital que serve tanto para empresas do varejo quanto para a indústria, para o atacado e para os prestadores de serviços.

JC - A inflação e a taxa de juros são questões desafiadoras para o setor varejista gaúcho?

Koch - Nos últimos dois anos, a inflação e a taxa de juros prejudicaram muito a questão de poder de compra dos consumidores, até porque o setor estava em recuperação. Tivemos a situação das pessoas que não tinham o poder de consumo e aconteceu o endividamento com os bancos, que liberaram muito crédito e isso criou um problema de inadimplência no varejo. Com a inflação em elevação, não foi possível a retomada que a gente esperava na comercialização de produtos. Os juros são muito nocivos para quem vende a prazo porque aumenta demasiadamente o preço final do produto. Por outro lado, o cliente faz um cálculo e passa a adotar uma certa cultura germânica ou italiana de esperar ter o dinheiro para comprar os produtos na loja.