

SOLUÇÕES PARA MELHORIA DO COMÉRCIO CATARINENSE

BRUNO BREITHAUPT DEDICA-SE HÁ MAIS DE 30 ANOS AO COMÉRCIO VAREJISTA E DESDE 2010 PRESIDE O SISTEMA FECOMÉRCIO DE SANTA CATARINA. NESTA ENTREVISTA O PRESIDENTE RELATA ALGUNS DOS PROJETOS DE DESTAQUE DA FEDERAÇÃO E A SUA PERCEPÇÃO SOBRE A EDIÇÃO DE 2017 DA MISSÃO TÉCNICA INTERNACIONAL NEW YORK.

NESTES ANOS PRESIDINDO A FECOMÉRCIO SC, QUAIS AÇÕES PODEMOS DESTACAR COMO AS PRINCIPAIS MELHORIAS QUE A FEDERAÇÃO OFERECIU AO COMÉRCIO DE SANTA CATARINA?

Para defender os interesses do setor e da sustentabilidade das empresas, atuamos em diferentes áreas, desde subsidiar o empresário com informações inteligentes de mercado - através de nossas pesquisas econômicas, de datas comemorativas e de turismo - como realizando ações buscando mobilizar todo o Estado. Desenvolvemos a campanha do ICMS, em que alertamos para o não aumento dos impostos. Colocamos na rua, neste ano, a campanha “Por um Novo Brasil”, que defende as reformas estruturantes – política, tributária, previdenciária e trabalhista – evidenciando sua importância para que o país volte a crescer.

Na representação dos interesses do setor terciário junto ao poder público, nossa atuação no legislativo catarinense vem se consolidando a cada ano, embasada na ética e independência política. Estamos diariamente na Assembleia Legislativa de Santa Catarina, trabalhando junto aos parlamentares, monitorando e também atuando nos Projetos de Lei que impactam no setor do comércio de bens, serviços e turismo catarinense.

Tivemos também muitas ações educacionais em parcerias com várias federações e desenvolvemos um trabalho na área de turismo, privilegiando as potencialidades das 12 regiões do estado, onde cada área está sendo estudada de maneira diferente, de acordo com suas particularidades.

Entre os projetos com intuito de desenvolver o comércio catarinense, destacamos as missões internacionais promovidas pela Fecomércio SC. A convite do governo de Taiwan, uma

comitiva de empresários catarinenses participou de uma rodada de negócios na Ásia, a fim de ampliar a nossa possibilidade de transações comerciais com esse país. Agora no mês de abril, mandaremos mais um grupo de empresários ao país, para que verifiquem mais oportunidades de negócios e busquem produtos que possam interessar o mercado brasileiro. Destaco também a Missão para a Coreia do Sul, país considerado modelo em educação. Lá observamos o sistema educacional trabalhado e já adotamos algumas práticas em nossas escolas do Sesc, como a inclusão do programa de “Ética e a forma de fazer correto”, pois entendemos que a educação começa na base. Outra grande inovação que tivemos foi a realização da Missão ao Vale do Silício, que nos fez repensar as atividades realizadas em Santa Catarina e trouxe ensinamentos que, se aplicados aqui, podem render bons resultados.

E entre as missões temos a de Nova Iorque, uma iniciativa do SENAC que é realizada há seis anos. O projeto visa levar empresários para participar da NRF, maior feira de varejo do mundo, proporcionando que eles verifiquem as tendências que se projetam para o futuro e tenham sensibilidade de se adaptar e aperfeiçoar os seus negócios.

Sempre estivemos atentos aos aspectos empresariais e damos muita atenção às câmaras setoriais, para que os empresários busquem a Fecomércio SC como um aliado na solução de problemas. Podemos juntos, levar os desejos dos empresários aos órgãos públicos e minimizar os impactos gerados ao comércio.

A MISSÃO TÉCNICA NY TEM O OBJETIVO DE LEVAR EMPRESÁRIOS PARA APRIMORAR PRÁTICAS DE GESTÃO E CONHECER TENDÊNCIAS QUE ESTÃO SENDO APLICADAS NO VAREJO MUNDIAL. QUAL A SUA PERCEPÇÃO GERAL SOBRE ESTE PROJETO CONDUZIDO PELO SENAC SC?

Sendo já a sexta edição, realizada pelo SENAC, essa missão é considerada um sucesso, pois, aliada ao congresso da NRF, oferece como diferencial as visitas técnicas com empresas americanas, em que é possível fazer contato com os diretores e assim trocar informações. Isso é de suma importância pois possibilita uma visão mais completa do comércio americano. Outro diferencial são os workshops internacionais com professores levados exclusivamente para fazer com que os empresários entendam melhor tudo o que foi visto, tanto nas visitas como na NRF. Porém, o ponto alto deste ano, foi a divisão dos empresários em dois grupos, um com foco em varejo e outro em atacado. Os atacadistas, por exemplo, tiveram a oportunidade de visitar o Centro de Distribuição do Walmart, sendo esta a primeira vez que a rede abriu as portas para um grupo de empresários. Enfim, essa é uma viagem de muito trabalho e que visa buscar conhecimento para conseguir sustentar os negócios em Santa Catarina.

SE COMPARADA COM AS DEMAIS MISSÕES TÉCNICAS REALIZADAS PELO SISTEMA FECOMÉRCIO, QUAL O PRINCIPAL DIFERENCIAL DESTA MISSÃO À NOVA IORQUE?

Nas missões da Coreia e Taiwan são realizadas feiras e rodadas de negócios. São missões voltadas especificamente para gerar negócios. A Missão técnica NY é totalmente voltada para busca de conhecimento. Elas têm objetivos bem diferentes, porém todos de suma importância.

DOS ASSUNTOS ABORDADOS NA RETAIL'S BIG SHOW, QUAL PODEMOS DESTACAR COMO O MAIOR APRENDIZADO DESTA EDIÇÃO E QUAIS TENDÊNCIAS DEVEM REGER OS HÁBITOS DE CONSUMO NOS PRÓXIMOS ANOS?

O que mais chamou a atenção no evento foi o foco dado na humanização do funcionário e do consumidor, uma vez que é importante valorizar a presença do cliente na loja, buscando entendê-lo, percebendo sua maneira de comprar e a forma pela qual ele prefere ser atendido. O evento usou muito o termo “disrupção”, onde devemos entender que é preciso romper certas atitudes, conceitos e ações para que possamos receber o futuro de uma maneira mais facilitada. As mudanças são muito grandes e se ficarmos sempre no mesmo conceito, não conseguiremos obter o sucesso que desejamos.

DE TUDO O QUE FOI OBSERVADO DURANTE AS VISITAS TÉCNICAS, QUAIS PRÁTICAS JÁ SÃO APLICADAS NO COMÉRCIO AMERICANO E QUE PODEM SER APLICADAS AO COMÉRCIO BRASILEIRO?

Algumas ações que eles fazem, nós não conseguiremos implantar em função da legislação brasileira. Porém o aspecto da humanização entre funcionário e consumidor não depende da legislação e a disrupção da visão do empresário também não. Podemos aplicar aos nossos negócios a preocupação com a análise de dados. Não adianta só coletá-los, é preciso entendê-los, para que assim possamos entregar ao consumidor o que ele busca, da melhor forma possível. Temos que estar atentos também ao e-commerce. Existe uma tendência para que o consumidor vá até a loja física somente para “sentir” o produto, mas a compra de fato, ele fará em sua casa através da loja virtual. Temos que pensar a loja física e virtual de maneira unificada.

A FEDERAÇÃO ESTÁ TRABALHANDO ATUALMENTE COM ALGUM NOVO PROJETO PARA A QUALIFICAÇÃO DO EMPRESÁRIO CATARINENSE?

A Federação está sempre atenta às oportunidades. Dando continuidade ao projeto iniciado em 2016, ano em que lançamos o “Caderno do Comércio”, vamos contemplar os outros segmentos de nosso setor. Estamos trabalhando o “Caderno dos Serviços” e posteriormente lançaremos o “Caderno do Turismo”. A série de publicações se tornará um guia relevante para desenvolver estratégias, detectar oportunidades e visualizar os indicadores que impactam nas conjunturas do setor, munindo os empresários de informações de mercados que ajudam em sua gestão. Todo o conteúdo é elaborado por uma equipe multidisciplinar de técnicos do Sistema Fecomércio SC.

Além das missões, já citadas, temos o programa Senac Varejo que visa aperfeiçoar as práticas diárias dos empresários e colaboradores, por meio da implementação de ferramentas de gestão aplicáveis ao negócio. Esse é um projeto consolidado e estudado para entregar o melhor ao empresariado. Temos também as nossas Faculdades que oportunizam a qualificação, não só dos empresários, mas também dos possíveis executivos que queiram trabalhar na área do comércio de bens, serviços e turismo. Além de todos esses programas, existem as extensões de qualificação, como palestras, workshops, cursos EAD e outras atividades que o Senac promove sempre voltado ao olhar da gestão.



“ **A FECOMÉRCIO SEMPRE ESTEVE ATENTA AOS ASPECTOS EMPRESARIAIS, SENDO UMA ALIADA NA SOLUÇÃO DE PROBLEMAS.** ”

BRUNO BREITHAUPT
PRESIDENTE DO SISTEMA
FECOMÉRCIO DE SANTA CATARINA