

# Encontro fortalece setor do surf

Associação Comercial de Santos reúne lojistas, donos de confecções e fabricantes de pranchas para discutir soluções para segmento



LUCAS KREMPER

DA REDAÇÃO

Empresários, lojistas, surfistas, *shapers* (fabricantes de pranchas) e autoridades uniram forças para apresentar as dificuldades do segmento de surf e acompanharam palestras de como podem profissionalizar e desenvolver suas atividades na Baixada Santista.

O encontro na Associação Comercial de Santos (ACS) foi o primeiro passo para uma série de atividades que devem ocorrer nos próximos meses.

“Podemos fazer a ligação com o Sebrae na intenção de elaborar um pacote específico para o surf. Pelo que vimos aqui teremos muito interesse dos empresários. Todos querem se aperfeiçoar e se organizar para esse novo Brasil. A Associação Comercial presta esse serviço e vamos abrir isso para outros segmentos”, disse o presidente da ACS, Roberto Clemente Santini.

Para o presidente da Associação Santos de Surf, Marcos Andrade, essa ação da ACS pode ajudar a atrair o empresariado para estudos mais específicos do segmento, tais como o número de empresas instaladas na Baixada Santista e faturamento anual do setor, entre



## Palestras

O evento na Associação Comercial de Santos contou com palestras do gerente do Sebrae na Baixada Santista, Paulo Sérgio Brito Franzosi, e do empresário Christian Wolters, proprietário da Viking, fábrica de pranchas sediada nos Estados Unidos, que iniciou as atividades em Santos.

outros dados.

“Nós buscamos essa orientação e aprimoramento da ACS com o objetivo de oferecer essa expertise aos empresários para que eles possam discutir as opções do mercado e novas tecnologias. Primeiro vamos apresentar as dificuldades e enten-



Confecções e fabricantes de pranchas querem vender mais, mas enfrentam custos altos, tributação, informalidade e concorrência chinesa

der quem compõe esse segmento”, argumenta Andrade.

O diretor-comercial da AntiQueda, uma das principais surfweares (confecções) do Brasil, Paulo Sérgio Nogueira Lopes, acredita que uma das intenções é tirar fabricantes de pranchas e empresários do segmento da informalidade.

“A união das empresas vai fazer com que o setor cresça mais e a indústria arrecade e invista mais no esporte, patrocinando mais atletas, campeonatos e mantendo o crescimento do mercado”.

A disputa com os tecidos chineses também é um dos problemas apontados pelo empresá-

rio. “Para você fazer o mesmo produto que é feito na China, na mesma qualidade de matéria-prima, você fica em desvantagem comercial”, afirma Lopes. Segundo ele, a AntiQueda emprega 580 funcionários diretos e indiretos.

Já o proprietário da Sthill, outra grande representante do

surfwear no País, Mário Moreira, acredita que a ACS pode apoiar o setor em instâncias superiores.

“A grande dificuldade é o custo que a gente enfrenta. Tanto o custo de manter um estabelecimento aberto quanto o custo tributário. A sobrevivência está muito difícil”.

IRANDY RIBAS