

Varejo

‘IA não é uma onda, vem para ficar’, destaca presidente da Federação Varejista

Segundo Ivonei Pioneer, tecnologia pode ajudar pequenos e grandes em planos de negócios, ações de marketing e estruturas

Jamil Aiquel
jamil@jcrs.com.br

O varejo gaúcho tem enfrentado inúmeros desafios após as enchentes ocorridas em 2024 e 2025. Segundo o presidente da Federação Varejista, Ivonei Pioneer, os impactos econômicos decorrentes da maior tragédia ambiental da história do Rio Grande do Sul superaram os efeitos da pandemia de Covid-19. Pioneer também aborda perspectivas futuras do varejo e a importância do equilíbrio entre as vendas digitais e físicas. Além disso, destaca o papel transformador da Inteligência Artificial no setor e como a nova tecnologia pode auxiliar negócios.

Jornal do Comércio - O Rio Grande do Sul tem passado por momentos difíceis nesse último ano com a enchente em 2024, a nova cheia em 2025. Além disso, há outros fatores econômicos, como a alta na inflação. Como tudo isso tem afetado o varejo gaúcho?

Ivonei Pioneer - Das mais diversas formas. Porque a grande dificuldade que nos trouxeram as enchentes foi a questão estrutural. Nós passamos a ter muita dificuldade e tivemos que fazer uma reconstrução de um valor que nós não tínhamos. Foi muito pior que a pandemia, porque na Covid, quando foi sendo administrado, as pessoas voltaram e tinham seus empreendimentos, seu estoque, suas casas. As enchentes geraram toda essa dificuldade.

JC - Como a Federação Varejista minimiza esses impactos?

Pioneer - A federação, em relação ao que foi as enchentes, teve uma ação muito efetiva, pois, primeiramente, atendeu ao assistencialismo, que foi a necessidade de dar dignidade mínima para as pessoas que estavam afetadas. Depois, a segunda parte do nosso trabalho foi de reestruturação das próprias CDLs e das empresas.

Chegamos a distribuir aqui, por exemplo, no Quarto Distrito, em Porto Alegre, mais de 400 mobiliários para reabertura de empresas nessa região. E foi distribuído mais de 1,1 mil pelo Estado. Fizemos um trabalho muito forte em Arroio do Meio. E depois, ainda nesta fase, fomos para a área de computação, onde fizemos entregas de computadores. Ou seja, buscamos reestruturar dentro das nossas condições e nas regiões onde atuamos as condições mínimas para que as empresas pudessem acontecer. Além disso, fazemos parte do grupo do governo do Estado, ajudando e determinando onde deveria ser aplicado valores, que em um primeiro momento foram em dinheiro para que as pessoas pudessem adquirir roupas e outras coisas básicas que precisavam.

JC - Existiu algum esforço concreto, tanto do governo estadual quanto do federal, para auxiliar os varejistas nesse momento?

Pioneer - No que tange ao auxílio, a nossa grande decepção está por conta do governo federal. Porque foram muitas promessas e muitos recuos, então muita coisa que foi anunciada depois foi retirada, como é o caso de alguns valores que iam ser disponibilizados via Banrisul, Sicredi e Caixa Econômica Federal. Os valores foram muito menores e muitos varejistas foram buscar esses valores para poder tomar o fôlego e já não foi possível recebê-los, porque houve uma desistência do que ia ser feito por parte do Governo Federal. A nível de governo estadual, como existe uma proximidade maior, muitas ações foram atendidas sim. É o mínimo que se esperava e, de fato, aconteceu, o governo estadual esteve sempre aberto ao diálogo e a gente pôde fazer inúmeros trabalhos conjuntos. Também o esforço de colocar algum crédito um pouco mais barato à disposição via Banrisul, que foi um pedido nosso. Resumindo, o governo estadual foi mais proativo nesse momento. São vários embates que ainda temos, não é tudo uma fluidez plena. Mas, pelo menos com o governo estadual, existe um bom diálogo.

JC - Qual a perspectiva para o

setor para os próximos anos?

Pioneer - Infelizmente são anos de dificuldade. Tivemos um ano passado positivo, apesar das enchentes, mas o motivo do positivo não é tão nobre. Foi a necessidade de reconstrução. Com isso, tudo que é ligado a construção, móveis e utensílios, acabou tendo a necessidade de se comprar e isso movimentou o varejo. Porém, passada essa bolha, temos uma realidade hoje, onde o Banco Central está com juros altos e o crédito muito caro. O governo federal com uma política econômica que está extremamente desajustada nesse momento. Temos, inclusive, instabilidade entre os poderes e isso tudo vai minando a confiança do empreendedor e do consumidor. Isso é coisa de um País que ainda não está em paz e focado na sua reconstrução. O Rio Grande do Sul vem sofrendo e o crescimento neste segundo trimestre já está sendo cerca de 0,5% menor do que o do restante do País. A atividade econômica, se está lenta no País, no Rio Grande do Sul está mais lenta ainda, e isso preocupa demais o nosso setor.

JC - Acredita que alguns empreendimentos fecharão?

Pioneer - Não é nem uma questão de acreditar, o que a gente vem medindo ao longo do tempo são algumas migrações. Falamos muito em abertura de CNPJs, mas temos que ser mais específicos. Muitas vezes, nessa contabilidade de CNPJs, temos os microempreendedores individuais (MEIs). Os MEIs normalmente não geram muitos



O crescimento do RS neste segundo trimestre já está sendo cerca de 0,5% menor do que o do restante do País



Para Ivonei Pioneer, política econômica do governo federal está desajustada

empregos. O que gera empregos são pequenas, médias e grandes empresas. O que a gente vê entre abertura e fechamento, muitas vezes, é um equilíbrio, sempre com tendência de maior abertura. Porém, temos que prestar muita atenção nesse dado. Hoje abre-se mais MEIs do que empresas de fato. Essa realidade resulta em menos gente trabalhando e menos riqueza circulando. E isso nos preocupa. O nosso Estado, comparado a países europeus, por exemplo, territorialmente é grande, temos realidades diferentes para cada região. Fechar ou abrir empreendimentos é a economia como um todo. Então, não acredito que haja uma grande discrepância nisso. O que acontece é que abrem muito mais pequenos negócios, ou MEIs mesmo, e algumas vezes fecham empresas mais estruturadas.

JC - O futuro chegou e novas tecnologias estão cada vez mais se estabelecendo no mercado. Um exemplo disso é a IA...

Pioneer - A Inteligência Artificial já está posta, ela não é um hype, não é uma onda, ela é um fato, e ela vem para ficar e remodelar a forma de trabalhar das próprias empresas. Para o pequeno e médio varejo, vai ser de grande ajuda, porque pode entregar muitas realidades positivas. Por exemplo, através de Inteligência Artificial você pode ter um consultor, que muitos chamam de agente, que pode lhe ajudar num plano de negócio, que pode lhe ajudar no marketing, que pode lhe ajudar em várias áreas estruturantes da sua empresa. Com a IA, isso é de um custo infinitamente inferior ao que pagamos muitas vezes ou temos que buscar no mercado hoje em empresas estruturadas. As pequenas nunca teriam acesso a esse tipo de entrega mínima para cada

área dessas se não existisse uma Inteligência Artificial.

JC - Existe alguma orientação da federação para auxiliar os varejistas a implementar IA?

Pioneer - A federação, em parceria com a Sambatech e com a Genesis, que são dois nomes referências nacionais e internacionais na área de Inteligência Artificial e na área de startups e gestão através de tecnologia, está lançando a CDL-IA. É um produto de inteligência artificial próprio, onde nós já construímos mais de 80 agentes, todos eles treinados para atender as necessidades básicas do pequeno varejo. O lançamento é até o final do mês. Já lançamos internamente para as nossas entidades e elas vão levar isso aos seus associados. Vai ajudar demais, porque os agentes já foram treinados para atender o pequeno e médio varejo em serviço. Claro, nós vamos ter uma CDL-IA que vai atender os nossos grandes associados também. Vamos ter uma entrega de orientação e serviço e um valor muito acessível, que qualquer um vai poder consumir.

JC - Todos estão adaptados às vendas online?

Pioneer - Não. Ainda é um empecilho. A tributação de vendas por sites que vêm do exterior tem afetado como um todo a venda de vários lojistas. Mas é uma questão tributária e legal. Estamos sempre trabalhando junto ao Legislativo e ao governo para que haja um olhar mais criterioso sobre isso. E, no que tange a responsabilidade de gestão, modernização do sistema e entrega por parte de nossos associados, a Federação orienta claramente a seguinte situação: quando uma empresa quer empreender no mercado, ela precisa vir com dois logradouros, um físico e um digital.