

# economia

## Agas terá 'mais transpiração', garante presidente Peruzzo

Associação quer novo pavilhão para aumentar área da Expoagas

/ MINUTO VAREJO

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Depois de uma disputa acalorada, com empate e decisão por consenso costurada pela ala mais veterana da Associação Gaúcha de Supermercados (Agas), o presidente já na função, Lindonor Peruzzo Junior, deu o tom ontem de como deve ser a entidade nos próximos três anos: "muita transpiração" e promessa de "seremos mais agregadores". "Queremos que todos participem. É uma forma de sermos mais amigáveis", avisou Peruzzo Junior, vice-presidente da sétima maior rede gaúcha, o Peruzzo, com sede em Bagé e que faturou R\$ 1,2 bilhão em 2024. O novo presidente já comanda a principal associação do setor, que teve receita de quase R\$ 70 bilhões no ano passado,

ou 9,1% do Produto Interno Bruto (PIB), segundo dados da entidade. São 7,2 mil lojas e cerca de 170 mil empregos diretos.

O dirigente mostrou preocupação, em meio à sua primeira coletiva de imprensa, em Porto Alegre, com a rotatividade de "50% da mão de obra" no setor, entre admissões e demissões, patamar que tem influência, segundo ele, do perfil das novas gerações. "É altíssimo (índice). O supermercado, muitas vezes, é o primeiro emprego. É muito difícil treinar essas pessoas. Precisa investir mais", associa Peruzzo Junior. Sobre a redução da jornada como meio para reter trabalhadores, proposta que já tramita no Congresso Nacional e é foco de movimentos sindicais, o dirigente citou que "é um debate mais amplo" - a alteração da regra geral, que hoje é 44 horas semanais. Convenções coletivas preveem folgas a cada 11 dias,

o que gerou reação de categorias. "A gente defende o diálogo com esse entrante para ver como ele se sente mais acolhido no negócio", completa.

Foco em eventos que gerem receita está no plano da nova direção. Este ano terá ainda a 62ª Convenção Regional de Supermercados, em Tramandaí, e o Carrinho Agas. Mas conseguir aumentar o tamanho da maior feira do setor no Estado e uma das maiores no Brasil, a 43ª Expoagas, é prioridade, deixou claro o presidente. Já ocorrem conversas com a Federação das Indústrias do RS (Fiergs), cujo centro de exposições é palco da feira, na Zona Norte de Porto Alegre. A proposta, destacou Peruzzo Junior, é que a entidade industrial construa um novo pavilhão atrás do atual. Com isso, a Agas projeta ter 50% mais de área física na edição de 2026, podendo ter mais exposi-



TÂNIA MEINERZ/JC

Capacidade da feira supermercadista está no limite há anos, diz Peruzzo

res. "A capacidade da Expoagas já está no limite há muitos anos. Podemos antecipar recursos da locação para a obra", sugere ele. "Se não sair a construção, temos um plano B, que é instalar uma lona grande para poder ampliar em 20%. A Associação Paulista de Supermercados (Apas) fez isso na Apas Show, e funcionou."

No tema tributário, Peruzzo Junior disse que vai trabalhar com mais informações e orientação aos empreendedores do setor, além de buscar interlocução com o governo estadual. Um dos problemas está ligado ao impacto da retirada de produtos da Subs-

tuição Tributária (ST), que beneficiava empresas que adotam um percentual fixo de margem (chamado de markup). "Ouvi de muitos supermercadistas que o 'negócio ficou ruim', que não tinham margem e não conseguem investir", descreve Peruzzo Junior. De outro lado, os mesmos segmentos que se sentiram prejudicados na alteração da ST, não teriam se beneficiado de uma redução de alíquota na indústria. "As empresas não souberam como fazer o lançamento", ilustra o dirigente, que acenou com uma posição mais aguerrida nesse tema durante a campanha de sucessão.

## Jumbo abre temporada de novos atacarejos

Pega teu lugar na plateia porque tem estreia de novas lojas de atacarejo no mercado gaúcho. Vai ser uma sequência de aberturas entre a segunda quinzena de setembro e o mês de outubro. São pelo menos cinco lojas mapeadas pela coluna. A agenda será aberta hoje pela bandeira Jumbo, da rede Max Center, nativa de Alvorada, na Região Metropolitana, que terá a primeira unidade do formato em Porto Alegre.

Os atacarejos são um dos escassos segmentos do comércio gaúcho com crescimento no volume de vendas. Em contraste, os supermercados e hipermercados têm avanço mais tímido. "Vai continuar abrindo atacarejo, sim (no Estado), e os supermercados terão de agregar mais serviço. O bolo (receita) vai acabar sendo dividido", alerta o presidente da Associação Gaúcha de Supermercados, Lindonor Peruzzo Junior. A loja do Jumbo fica na avenida Antônio de Carvalho, esquina com a rua Norberto Francisco Rauch, tem 3 mil metros quadrados de área total e gerou 200 empregos. São mais de 10 mil itens no mix. Outra unidade do Jumbo fica em Alvorada.

Uma segunda unidade na Ca-



MAX CENTER/DIVULGAÇÃO/JC

Marca da rede Max Center estreia hoje primeira unidade na Capital

pital será erguida no bairro Glória. Magali Dall Accua, gerente de marketing e filha do proprietário da rede, José Dall Accua, diz que a operação será um desafio. "Estamos bem ansiosos com a abertura da loja. Meu pai brinca sempre que 'cada mercado criado é como um novo filho'. É a realização de um sonho ver a empresa crescendo", define Magali, prevendo ainda mais concorrência. "Já foi mais fácil. Precisamos ter diferenciais, como qualidade do serviço e proximidade com a comunidade", listou a supermercadista. Depois do Jumbo, será a vez do Stok Center, que desem-

barca em 30 de setembro em Viamão, também na RMPA. Será a 42ª loja de atacarejo da segunda maior supermercadista do Rio Grande do Sul e maior bandeira gaúcha no formato.

O terceiro atacarejo com data confirmada é o Desco, do grupo Imec, que começa a funcionar na avenida Assis Brasil, 4822, em 2 de outubro. O cronograma de lançamentos tem mais uma unidade do Stok Center, desta vez em Pelotas (a segunda da cidade da Zona Sul) em 7 de outubro. O Macromix, do grupo Unidasul, vai abrir em Cachoeirinha, mas data ainda indefinida.

## Centro de Porto Alegre tem de ser mais atrativo a consumidores

O Centro de Porto Alegre pode atrair mais empresas e mais público - moradores e potenciais consumidores, com ações profundas de revitalização e incentivos para instalação de negócios e aquisição e melhorias de imóveis. As condições pautaram as manifestações dos três convidados do Menu POA, foi realizado na Associação Comercial de Porto Alegre (ACPA).

O lojista e vice-presidente do SindilojasPOA, Carlos Klein, foi objetivo sobre o que fazer. "Precisa de uma análise crítica da jornada do consumidor, que hoje tem mui-

tas opções para não vir ao Centro", opinou o lojista, sugerindo: "O Centro tem de ser administrado como um grande shopping center a céu aberto". Kleber Sobrinho, sócio da Recons, acredita que "vamos viver um novo Centro". "O Centro Histórico foi, em 2024, o segundo local que mais vendeu imóveis, mas só 11% para residências. Não existe lugar mais barato para morar do que na região." Francisco Maraschim Zancan, sócio da Space Hunters, opina que o projeto de novo Plano Diretor cria condições para mais projetos na região.



PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

Ocupação do Centro foi tema do MenuPOA nesta terça-feira