

Entrevista

Comércio passa por momento de incertezas, diz Bohn

Presidente da Fecomércio-RS aponta impactos do juro alto, concorrência internacional e possível mudança na jornada de trabalho para o setor

Ana Esteves

Juros elevados, avanço dos marketplaces internacionais, possível fim da escala 6x1, reforma tributária e escassez de mão de obra formam um cenário de desafios para o comércio gaúcho. Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio**, o presidente da Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul (Fecomércio-RS), Luiz Carlos Bohn, analisa os principais fatores que pressionam o varejo, aponta os riscos para 2026 e defende mudanças estruturais para preservar a competitividade das empresas e estimular novos investimentos.

Jornal do Comércio – O comércio gaúcho atravessa um período de juros elevados, consumo moderado e custos crescentes. Qual o principal desafio para o setor e o que o empresário mais teme para 2026?

Luiz Carlos Bohn – O momento que vivemos seria, em tese, muito favorável às vendas no varejo, apesar dos juros altos. Temos desocupação historicamente baixa, rendimentos médios reais elevados, massa real de salários em pico histórico e concessões de crédito com taxas de crescimento ainda relevantes. No entanto, isso não se transformou em uma avalanche de vendas. Isso ocorre porque a forma como as pessoas consomem mudou. Aumentou a participação dos serviços no consumo das famílias, muito dinheiro foi perdido em bets e as compras em plataformas internacionais assumiram patamares relevantes. Além disso, o nível de endividamento das famílias cresceu muito, comprometendo uma grande parcela da renda. Ao mesmo tempo, os juros elevados pressionam as finanças das empresas, que também sofrem com a inadimplência. São inúmeros os desafios já existentes, mas talvez o maior

problema esteja na incerteza a que todos estamos submetidos. Isso dificulta muito a tomada de decisões. Em 2026 foram duas alterações relevantes: uma já materializada e outra com potencial gigantesco de realização. O fim da “taxa das blusinhas” foi um completo absurdo, uma mudança de regras de forma abrupta que favoreceu ainda mais empresas estrangeiras na concorrência com os nacionais. A outra mudança é a (potencial) proibição da escala 6x1 e a redução da jornada de trabalho. Em 2025, já havíamos sido submetidos à mudança do IOF. São muitas mudanças significativas e repentinas que alteram o ambiente concorrencial, aumentam custos de operação e de financiamento dos negócios.

JC – A proposta de redução da jornada de trabalho, com o fim da escala 6x1, tem ganhado força no debate nacional. Quais seriam os impactos para o comércio?

Bohn – A redução de jornada de trabalho proposta reduziria o trabalho disponível nos contratos atuais em até 10%. Além disso, muitos dos produtos e serviços das empresas são dependentes da escala de trabalho 6x1 para que sejam oferecidos. Atendimento 24 horas, pronta entrega, comércio no final de semana, todos estes são exemplos de atividades que a sociedade demanda e que são ofertados com a utilização da escala 6x1. Por um lado, em um primeiro momento, pode-se prever um choque de custos, com repasse de preços em alguma medida. No entanto, existem



(Com a proibição da escala 6x1) pode-se prever um choque de custos, com repasse de preços (ao consumidor) em alguma medida



Luiz Carlos Bohn alerta para ‘esgotamento da oferta de mão de obra no Rio Grande do Sul’, que afeta diretamente o setor

outras formas de impacto, como a migração de trabalhadores para outros regimes de trabalho fora da CLT, a própria rotatividade do mercado de trabalho, ao longo do tempo, ajustando os salários às novas jornadas e o uso mais intensivo de automação substituindo trabalho, o que também gera aumento de custos ou até redução de oferta e produção. Tudo depende de como cada segmento econômico e região conseguirão se adaptar.

JC – Pequenas e médias empresas afirmam que uma eventual mudança na escala pode elevar significativamente a folha de pagamento. O setor está preparado para absorver esse aumento de custos sem repassá-lo ao consumidor?

Bohn – As pequenas empresas tendem a estar bastante vulneráveis aos impactos negativos da mudança. Com menos colaboradores, é mais difícil se adaptar com uma simples reorganização da escala de trabalho. Além disso, principalmente no caso do comércio, o ambiente de alta competição entre empresas faz com que elas operem com menores margens de lucro, dificultando a capacidade de absorção de impactos de custos desse tipo.

JC – Os marketplaces asiáticos e grandes plataformas digitais ampliaram sua participação no varejo brasileiro. Como o comércio gaúcho pode competir em igualdade de condições, especialmente em relação à carga tributária e aos custos operacionais?

Bohn – Não há como concorrer com plataformas internacionais que são fortemente favorecidas em termos tributários. Ainda que o

varejo local ofereça a conveniência da pronta entrega e a excelência na experiência de consumo, em um país como o Brasil em que a variável preço é determinante na decisão de compra, a desoneração tributária das operações de importação via essas plataformas cria uma vantagem competitiva de difícil superação. Quanto às plataformas digitais nacionais, vemos como oportunidade de expansão das vendas para todo o território nacional, mas também temos ciência do aumento da concorrência propiciado por elas. A diferença em relação às plataformas estrangeiras são as condições de concorrência. As plataformas nacionais estão sujeitas às mesmas regras tributárias do varejo local; é uma concorrência muito intensa, mas não é injusta.

JC – A digitalização deixou de ser uma opção e passou a ser uma necessidade. Qual o nível de maturidade tecnológica das empresas gaúchas e quais os investimentos indispensáveis nos próximos anos?

Bohn – A digitalização já é uma realidade há bastante tempo e já se espalhou, em maior ou menor grau, por todo o comércio varejista. A novidade tem sido a automação. Provocada pela situação atual do mercado de trabalho, marcada pela escassez de mão de obra, e já vista em grandes redes, deve ser acelerada pela proibição da jornada 6x1 e pela redução da jornada de trabalho. A utilização de ferramentas de inteligência artificial, por sua vez, ainda é pequena, mas tende a ganhar tração nos próximos anos. O mercado ainda não entendeu todo o potencial dessa tecnologia.

JC – A dificuldade para contratar mão de obra continua sendo uma das principais reclamações dos empresários. Quais os motivos?

Bohn – Os dados dão indícios de que estamos vivendo um esgotamento da oferta de mão de obra no Rio Grande do Sul. As justificativas podem ser várias: o envelhecimento da população, o desenvolvimento dos aplicativos (de transporte, de tele-entrega), o crescimento brasileiro acima do potencial nos últimos anos, o aumento das transferências de renda com a elevação do salário reserva... E é diante desse quadro de escassez de mão de obra e baixa produtividade que estamos prestes a limitar a escala e reduzir a jornada de trabalho no Brasil.

JC – Quais são hoje as principais oportunidades de crescimento para o varejo, os serviços e o turismo no Rio Grande do Sul?

Bohn – Uma grande oportunidade é o público 60+. Hoje no Brasil, essa fatia da população já movimentava quase R\$ 2 trilhões anualmente em consumo. No RS, a participação relativa das pessoas 60+ na população total é a maior do país, e tende a crescer nos próximos anos. Se isso é um desafio para as contas públicas (previdência, saúde e assistência social), do lado privado da economia, ao mesmo tempo que impõe novos arranjos ao mercado de trabalho, abre muitas possibilidades no comércio de bens, serviços e turismo. No que diz respeito ao turismo, é indiscutível nossa vocação. Mas é necessária uma maior integração público-privada para que todo esse potencial seja aproveitado.

ANDERSON DORNELES/FECOMÉRCIO/DIVULGAÇÃO/JC