

Atacadistas

Atacado aposta em inovação e logística para impulsionar a competitividade

Reforma tributária e mão de obra qualificada estão no radar do Sindiatacadistas-RS, afirma presidente

Osni Machado

O comércio atacadista e distribuidor segue desempenhando um papel estratégico para o abastecimento, a geração de empregos e a competitividade da economia do Rio Grande do Sul. Responsável por conectar a indústria ao varejo e garantir que mercadorias cheguem a todas as regiões do Estado, o segmento também enfrenta desafios relacionados à reconstrução após as enchentes, à adaptação à reforma tributária, à escassez de mão de obra qualificada e à aceleração da transformação digital.

Apesar desse cenário, o setor mantém uma perspectiva “moderadamente otimista” para os próximos anos, avalia o presidente do Sindicato do Comércio Atacadista do Estado do Rio Grande do Sul (Sindiatacadistas-RS), o empresário Luiz Henrique Hartmann. Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio** o dirigente sustenta que isso se deve a fatores como investimentos em tecnologia, logística e qualificação profissional.

Jornal do Comércio – Qual o papel estratégico do comércio atacadista e distribuidor para o desenvolvimento econômico do RS e a integração das cadeias produtivas?

Luiz Henrique Hartmann – O comércio atacadista e distribuidor é um dos grandes articuladores da economia. Somos o elo que conecta a indústria ao varejo, garantindo que produtos cheguem com eficiência a todos os municípios, desde os grandes centros até as localidades mais distantes do Rio Grande do Sul. Representamos cerca de 18 mil empresas, em sua maioria de pequeno e médio porte e de origem familiar, que geram emprego, renda e arrecadação. Sem um atacado forte, a indústria

perde capilaridade, o varejo perde competitividade e o consumidor paga mais caro. O atacado é um verdadeiro integrador das cadeias produtivas e um dos pilares da competitividade do Estado.

JC – O RS ainda convive com os efeitos das enchentes, ao mesmo tempo em que enfrenta um cenário nacional de crescimento moderado. Como o setor tem conseguido manter sua capacidade de investimento e abastecimento nesse contexto?

Hartmann – O setor demonstrou uma enorme capacidade de adaptação. Mesmo diante das enchentes, muitas empresas reorganizaram centros de distribuição, reconstruíram operações e mantiveram o abastecimento da população. Foi um grande esforço coletivo. Agora, o desafio passa a ser recuperar a capacidade de investimento. Ainda convivemos com custos elevados, restrições de crédito e necessidade de recompor estruturas. Apesar disso, o empresário gaúcho continua investindo em tecnologia, logística e eficiência operacional, porque sabe que competitividade se constrói olhando para o futuro.

JC – A regulamentação da reforma tributária avança e exige adaptações das empresas. Quais desafios o setor enfrenta durante a transição e quais oportunidades podem surgir com o novo sistema?

Hartmann – O maior desafio será administrar uma longa fase de transição, convivendo



Crescimento sustentável depende de um ambiente favorável ao empreendedorismo, ao investimento privado e à geração de empregos



Presidente do Sindiatacadistas-RS, Luiz Henrique Hartmann destaca perspectivas para o setor

simultaneamente com dois modelos tributários. Isso exigirá investimentos significativos em sistemas, treinamento de equipes e revisão de processos internos. Ao mesmo tempo, a reforma pode representar uma oportunidade importante ao simplificar regras, reduzir distorções e aumentar a transparência do sistema. O fundamental é que a regulamentação preserve a neutralidade econômica, evite aumento da carga tributária e ofereça segurança jurídica para que as empresas possam planejar seus investimentos com previsibilidade.

JC – O modelo de atacarejo tem sido apontado como uma resposta às mudanças no perfil de consumo das famílias. Essa tendência deve continuar mesmo num cenário de eventual redução da taxa de juros?

Hartmann – O atacarejo veio para ficar. Ele atende uma mudança estrutural no comportamento do consumidor, que passou a buscar melhor relação entre preço, qualidade e conveniência. Mesmo com a eventual redução dos juros, acreditamos que esse formato continuará crescendo porque oferece ganhos de eficiência tanto para consumidores quanto para pequenos comerciantes. O mercado não vive uma substituição de modelos, mas uma convivência entre diferentes formatos de negócios, atendendo públicos e necessidades específicas.

JC – Quais pautas econômicas e estruturais o setor considera prioritárias neste ano eleitoral?

Hartmann – Independentemente do calendário eleitoral, algumas agendas são permanentes. Precisamos avançar na simplificação tributária, na modernização da infraestrutura logística, na redução

do custo do crédito, na segurança jurídica, na qualificação da mão de obra e na desburocratização. Também é essencial ampliar investimentos em rodovias, ferrovias, portos e infraestrutura digital. Crescimento sustentável depende de um ambiente favorável ao empreendedorismo, ao investimento privado e à geração de empregos.

JC – Como o setor tem avaliado o impacto da possível aprovação do fim da escala 6x1 para a organização das empresas?

Hartmann – Toda mudança nas relações de trabalho precisa ser construída por meio do diálogo entre trabalhadores, empresas e sociedade. O comércio possui características operacionais muito próprias, com funcionamento contínuo e necessidade de atendimento ao consumidor. Alterações dessa magnitude exigem estudos técnicos sobre produtividade, custos e impactos econômicos. O principal objetivo deve ser conciliar qualidade de vida dos trabalhadores com sustentabilidade das empresas, preservando empregos e evitando aumentos desnecessários de custos que possam repercutir nos preços ao consumidor.

JC – A dificuldade para contratar e qualificar profissionais é um desafio a diversos segmentos econômicos. Como isso impacta o atacado e quais as iniciativas do setor para enfrentar esse problema?

Hartmann – A escassez de mão de obra qualificada é um dos maiores desafios atuais. Hoje buscamos profissionais que conciliem competências técnicas com habilidades digitais e capacidade de adaptação. O Sindiatacadistas incentiva programas de capacitação,

aproximação com instituições de ensino e desenvolvimento contínuo das equipes. Investir em pessoas deixou de ser apenas uma política de recursos humanos; tornou-se uma estratégia de competitividade.

JC – Como Inteligência Artificial, automação, análise de dados e novas soluções logísticas estão sendo incorporadas pelas empresas atacadistas gaúchas?

Hartmann – A transformação digital já faz parte da rotina das empresas do setor. Ferramentas de IA ajudam na previsão de demanda, gestão de estoques, definição de rotas, atendimento ao cliente e apoio à tomada de decisões. A automação aumenta a produtividade dos centros de distribuição, enquanto a análise de dados permite conhecer melhor o mercado e reduzir desperdícios. O desafio agora é democratizar esse acesso também para pequenas e médias empresas, garantindo que toda a cadeia evolua conjuntamente.

JC – Quais são as expectativas do Sindiatacadistas para o segundo semestre e para os próximos anos?

Hartmann – Somos moderadamente otimistas. A economia gaúcha demonstra grande capacidade de recuperação, mas ainda enfrenta desafios importantes decorrentes das enchentes e do ambiente econômico nacional. Esperamos um segundo semestre de gradual retomada dos investimentos, fortalecimento do consumo e continuidade da recuperação da atividade empresarial. No longo prazo, acreditamos que a competitividade será construída por meio de inovação, logística eficiente, qualificação profissional, sustentabilidade e segurança jurídica.

TÂNIA MEINERZ/JC