

Varejo

Eleições são fator de risco para o comércio no segundo semestre, avalia CDL POA

Período eleitoral afeta decisões sobre investimentos e consumo, aponta presidente da entidade

Ana Stobbe

Desde a enchente de 2024, os lojistas de Porto Alegre buscam se reerguer. Após um abrupto aumento da demanda por itens essenciais associado à injeção de recursos na economia aos afetados pela calamidade, o consumo reduziu. E, em 2026, o calendário é apertado, com eventos como a Copa do Mundo e as eleições gerais impactando o varejo. Ao mesmo tempo, o cenário econômico é marcado por uma taxa de juros que permanece elevada e por mudanças nas legislações.

Nesse cenário, os varejistas contam com uma nova representação: o empreendedor Carlos Klein assumiu em 1º de janeiro a presidência da Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL POA), em uma gestão que permanecerá até 2027. Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio**, o líder setorial avalia o atual cenário do comércio, projeta o futuro do varejo e avalia o andamento do seu mandato à frente da entidade.

Jornal do Comércio – Como o calendário de 2026 impacta o comércio?

Carlos Klein – Estamos em período de Copa do Mundo e boa parte do comércio fechou nos dias de jogos do Brasil. Mas é um evento que beneficia muitos setores, embora atrapalhe outros. As eleições, em outubro, preocupam mais, porque impactam na decisão de investimento, compra e consumo. É o principal elemento de risco para o comércio nesse segundo semestre. Para compensar, tem datas que podem ser aproveitadas, como Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Natal. A lição que fica é investir muito na qualificação do atendimento, na comunicação com

o setor, na melhoria da experiência do cliente dentro das lojas, uma curadoria de produtos muito bem feita e trabalhar principalmente com o uso de tecnologias e inteligência artificial para otimizar o estoque. Em anos de alta na taxa de juros, é importante também trabalhar com o estoque bem ajustado, sem espaço para ruptura ou sobras nas prateleiras.

JC – Como avalia a reforma tributária?

Klein – Chega para simplificar o processo difícil do sistema tributário brasileiro, que é muito complexo, inseguro e instável. Apesar disso, deixa muito a desejar no que diz respeito à transparência e ao custo de carga tributária para o consumidor. A nossa expectativa é que a reforma não fique restrita às mudanças que já estão confirmadas e consolidadas, mas que avance para, nos próximos anos, oferecer uma relação muito mais vantajosa de custo-benefício para o consumidor e que seja cada vez mais transparente.

JC – A CDL tem atuado nesse sentido?

Klein – Sim, recentemente lançamos uma campanha que faz alusão à isenção da chamada ‘taxa das blusinhas’. Nossa campanha é para acabar com a taxa sobre os produtos nacionais justamente para pedir uma isonomia no tratamento tributário entre empresas locais e plataformas internacionais. E também tem o objetivo de dar mais



Nossa campanha é para acabar com a taxa sobre os produtos nacionais justamente para pedir isonomia no tratamento tributário



Empresário Carlos Klein assumiu a presidência da Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre em janeiro deste ano

transparência pelo valor que é cobrado em impostos embutidos nos preços dos produtos, que as empresas precisam cobrar do cliente e repassar aos cofres públicos, para que o consumidor entenda cada vez mais como funciona o complexo do sistema tributário no Brasil.

JC – As enchentes fizeram com que o comércio crescesse e, em seguida, desacelerasse. Como enxerga o cenário?

Klein – No curto prazo, houve uma injeção de recursos de socorro para pessoas físicas e jurídicas que tiveram perdas nas enchentes. Boa parte disso chegou por meio de empréstimos e, passado o período de carência, é preciso ressarcir e fazer os pagamentos. E aí sentimos uma dificuldade muito grande. Porque, num primeiro momento, teve uma demanda forçada pelo comércio para quem perdeu tudo e recebeu empréstimo para repor aquelas coisas que foram perdidas. E, agora, com esse consumidor tendo que pagar o empréstimo em uma economia com um nível de faturamento ainda menor do que no pré-enchente, as empresas estão tendo dificuldade. Precisamos de uma flexibilidade, principalmente nos pagamentos das prestações que foram contratadas no desespero de quem perdeu tudo, porque, com a alta na taxa de juros, os valores acabam inviabilizando os pagamentos, com um nível de vendas menor do que o do pré-enchente. Vemos isso com muita preocupação.

JC – Como o novo Plano Diretor deve afetar o setor?

Klein – Entendemos que o Plano Diretor vem para modernizar a

cidade, isso é importante. A cidade não pode parar no tempo. Estamos bastante otimistas de que isso vai fazer bem, trazer mais desenvolvimento e favorecer a vocação dos bairros. Principalmente no Centro Histórico, que vem tendo uma perda de atratividade e de valor. A área vai ser contemplada com uma perspectiva de melhora e atração de investimentos. É o coração de Porto Alegre e é onde tem o maior peso do comércio no município.

JC – O acordo UE-Mercosul deve beneficiar o comércio?

Klein – Traz muito mais oportunidades para o varejo. Entendemos que é importante ter acesso aos produtos e serviços da Europa, mas, principalmente, abrir o mercado europeu para produtos brasileiros e conseguir penetração nele. Isso pode trazer repercussão na nossa economia e recursos para o Estado, o que certamente chega no varejo na forma de consumo.

JC – Falta de mão de obra tem sido uma dificuldade?

Klein – Muito. Tem sido o maior desafio atualmente no varejo. Falta mão de obra qualificada e pessoas dispostas a trabalhar no varejo. São várias explicações para esse apagão e muitos segmentos também têm tido essa dificuldade. A CDL está colocando muita energia para tentar colaborar com o associado. Mas é complexo de resolver isso porque envolve muitos fatores externos. O que temos feito é promover cursos de capacitação. E, também, lançamos o Recruta Fácil, em que usamos a expertise para fazer um processo de seleção para o lojista

de candidatos a trabalhar no varejo.

JC – Quais causas enxerga?

Klein – Estamos fazendo estudos para tentar explicar porque o funcionário não quer mais trabalhar em lojas físicas com carteira assinada. Hoje, tem outros modelos de trabalho que remuneram mais no final do mês, mas não no final do contrato, porque não estão condicionados aos encargos e benefícios trabalhistas. Quando o candidato faz a conta, ele decide trabalhar como microempreendedor individual, profissional autônomo ou em aplicativo. É uma concorrência silenciosa que tem feito com que o candidato busque outras formas de trabalho pela necessidade de ter um rendimento maior já ao final do mês ao invés de esperar para receber o 13º ou a remuneração das férias e de contribuir com o recolhimento obrigatório do INSS. É uma série de explicações bastante complexas.

JC – Qual balanço faz da sua gestão e o que projeta para o futuro?

Klein – Os primeiros meses foram muito desafiadores, mas me deixaram bastante entusiasmado. Tem muito trabalho e desafios pela frente. Precisamos desenvolver o varejo e qualificá-lo, porque ele tem um peso grande na economia. Espero que no restante do mandato tenhamos um cenário econômico melhor e possamos avançar com as autoridades responsáveis pela legislação trabalhista e tributária do Brasil para melhorar o ambiente de negócios. Vamos atuar muito forte nisso.

FABIOLA CORREA/JC