

economia

Alta de custos desafia bares e restaurantes no RS

Mesmo com desaceleração do IPCA em 2025, apenas 3% dos estabelecimentos conseguiram reajustar preços acima do índice

/ SERVIÇOS

Gabriel Margonar
gabrielm@jcrs.com.br

A desaceleração da inflação ao longo de 2025 não chegou ao caixa de bares e restaurantes gaúchos. Apesar do recuo do índice no País, a alta de custos segue como um dos principais gargalos do setor. Levantamento da Abrasel-RS mostra que, ao longo do ano passado, apenas 3% dos estabelecimentos conseguiram aplicar reajustes acima da inflação; outros 71% repassaram aumentos iguais ou inferiores ao índice oficial, enquanto 26% sequer conseguiram reajustar preços.

O dado contrasta com o cenário nacional. Segundo o IBGE, o IPCA fechou 2025 em 4,26% - o menor patamar desde 2018 e abaixo do teto da meta definida pelo Conselho Monetário Nacional. Para quem opera bares e restaurantes, no entanto, o alívio foi limitado.

“O consumo até está retomando, mas as pessoas estão muito mais atentas ao preço. O dinheiro está mais apertado”, resume a conselheira da Abrasel-RS e proprietária de um restaurante em Porto Alegre, Maria Fernanda Tartoni. Segundo ela, reajustar preços na intensidade necessária para recompor margens muitas vezes torna o negócio menos competitivo: “O mercado não absorve grandes aumentos. O máximo que a maioria consegue fazer é repassar a inflação - quando consegue. Esse é o grande desafio”, afirma.

A principal pressão vem do custo dos alimentos. O CMV, cus-

to da mercadoria vendida, subiu de forma significativa nos últimos 12 meses, somando-se a aumentos de água, energia elétrica, aluguel e outros custos fixos. “É o que todo mundo percebe no supermercado. Mesmo pesquisando fornecedores, negociando volumes e tentando fidelizar parcerias, a maioria dos negócios está operando com margens mais apertadas”, diz Maria Fernanda.

Quando o reajuste não acontece ou fica abaixo da inflação, a conta recai diretamente sobre a rentabilidade. Primeiro, a margem diminui. Depois, entra um trabalho quase cirúrgico de gestão: troca de marcas, renegociação de contratos, revisão detalhada do DRE (Demonstração de Resultado do Exercício) e, em casos mais extremos, redução de quadro de funcionários. “É um ajuste fino permanente para manter o negócio aberto”, resume.

O impacto, porém, não é homogêneo no Estado. Regiões turísticas costumam ter mais facilidade para reajustar preços, já que o consumidor em férias tende a aceitar melhor aumentos. Na Capital, os custos são mais elevados e os reajustes acabam sendo mais frequentes, em parte porque já são esperados. No Interior, a sensibilidade do consumidor a qualquer alta é maior, o que limita ainda mais o repasse.

Para o economista Gustavo Inácio de Moraes, professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs), a dificuldade de repasse está ligada à própria natureza do setor. “É um mercado altamente concorrencial, que se tornou ainda mais competi-



Principal pressão vem do valor dos alimentos, que subiu de forma significativa nos últimos 12 meses

tivo com a digitalização e o avanço das plataformas de entrega. As margens já eram apertadas antes da pandemia e ficaram ainda mais comprimidas”, explica.

Conforme ele, o segundo semestre de 2024 e o início de 2025 foram especialmente delicados por causa do aumento expressivo dos preços dos alimentos, impulsionado por quebras de safra. Mesmo com alguma acomodação recente, o impacto já havia sido absorvido pelas empresas. Em Porto Alegre, observa o economista, a alimentação fora do domicílio acumulou inflação de 7,7% em 2025, bem acima da inflação geral, o que ajuda a explicar a dificuldade local de recomposição das margens.

Além dos custos, novos fatores entram no radar. A reforma tributária tende a onerar mais o setor de serviços, mesmo com mecanismos de transição. “Isso cria uma pressão adicional e aumenta

o risco de informalidade”, alerta Moraes. Na prática, quando não há espaço para repasse, surgem alternativas pouco desejáveis: fechamento de estabelecimentos, maior concentração do mercado, redução de postos de trabalho ou aumento da informalidade.

As plataformas de delivery também pesam, já que ao mesmo tempo em que ampliam o alcance dos restaurantes, criam uma nova camada de intermediação que reduz a margem de quem vende. “É mais um elemento que dificulta o repasse da inflação”, afirma o economista.

Na avaliação do presidente do Sindicato de Hospedagem e Alimentação de Porto Alegre e Região (Sindha), Nelson Ramalho, acompanhar o custo real dos insumos se tornou um dos maiores desafios do setor. “É o mercado que precifica. O empresário precisa ajustar sua operação ao que o consumidor

aceita pagar e, a partir disso, tentar enquadrar a rentabilidade”, relata. Para ele, o CMV segue como o principal fator de pressão, especialmente em itens como hortifrutigranjeiros e proteínas animais.

Datas sazonais, eventos e períodos turísticos ajudam, mas não resolvem sozinhos o problema. “O setor precisa de uma economia mais vibrante, com crédito acessível e juros mais baixos”, afirma Ramalho. Ele também aponta a defasagem dos tetos do Simples Nacional como um entrave adicional para pequenos e médios negócios.

Olhando para 2026, a palavra de ordem é cautela. Eleições, Copa do Mundo e muitos feriados prolongados criam oportunidades pontuais, mas também incertezas. “Não é um ano para abrir o bolso sem planejamento. Investimentos podem fazer sentido, desde que sejam bem pensados e com retorno claro”, avalia Maria Fernanda.

Maior centro de eventos de Porto Alegre marca 1º show e inicia venda de ingressos

/ ENTRETENIMENTO

Cumprindo o prazo estabelecido e começando 2026 a todo vapor, o empreendimento Fly 51 abriu as vendas para os shows de abertura nesta terça-feira, às 12h, em seu site oficial. A arena de eventos inaugura no dia 28 de março com Zé Neto e Cristiano. No dia 6 de abril, é a vez de Sorriso Maroto e Turma do Pagode.

As atrações prometem casa cheia e os ingressos da primeira noite variam de R\$ 110,00 a R\$ 340,00, além das mesas e camarotes, que devem ser adquiridas mediante reserva. Já os bilhetes

da segunda noite ficam entre R\$ 80,00 e R\$ 260,00, além das mesas e camarotes.

A expectativa é que a operação movimente R\$ 250 milhões por ano. Serão cerca de 27 mil m² de área total na rua Augusto Severo nº 797, com capacidade para até 15 mil pessoas em ocasiões especiais. O intuito é recuperar o protagonismo perdido de Porto Alegre para os principais shows internacionais e nacionais.

Em janeiro, o Jornal do Comércio adiantou que as obras estavam 70% concluídas e que a previsão deveria ser cumprida. Com o investimento na casa

dos R\$ 35 milhões, o prazo estimado para construção do centro de eventos foi estabelecido para março, ainda no ano passado, e não passou por alterações.

O projeto é de autoria do grupo TE2 Hospitality, em sociedade com as empresas Greenvalley, GDO Produções e Grupo Prime. O TE2 Hospitality tem marcas como o “300”, com unidades em Porto Alegre, Jurerê Internacional, São Paulo e o 300 Experience em Gramado. Ainda na Capital, possui a Provocateur, B4F, Mesa Dinarte e Luc Bistrô. O nome por trás da Fly 51 é o empresário Tiago Escher.



Serão cerca de 27 mil m² de área total na rua Augusto Severo