



## Reconstruindo Juntos

O Sindilojas POA enfrentou a crise sempre ao lado dos lojistas, apoiando, informando e auxiliando na reconstrução

BATE-PAPO: RAFAEL TERRA FALA SOBRE O PAPEL DOS VENDEDORES NO PÓS-ENCHENTES | REDESIN: O CLUBE DE VANTAGENS E NEGÓCIOS ONDE TODOS TÊM DE ESTAR | INSPIRAÇÃO: HISTÓRIAS DE QUEM DEU A VOLTA POR CIMA

EDIÇÃO ESPECIAL

pós-enchente

Nº 168 • ANO XV  
JULHO/AGOSTO 2024

# CONEXÃO VAREJO

A REVISTA DO SINDILOJAS PORTO ALEGRE

**Sindilojas RS**  
Porto Alegre  
Sindicato do Sistema Comércio

## Uma boa venda começa com um belo sorriso!

**Adquira um plano  
odontológico com  
valor especial  
para associados.**

- Cobertura Nacional
- Todas as especialidades odontológicas
- + de 1200 dentistas no RS
- + Atendimento 24h para Urgências em Porto Alegre

**Só no Sindilojas Porto Alegre  
você tem planos a partir de  
R\$ 18,90**

Saiba mais acessando  
**[www.sindilojaspoa.com.br](http://www.sindilojaspoa.com.br)**

Ou escaneie o QR CODE:



➤ **Maio de 2024 já é um marco na história gaúcha. As enchentes que destruíram cidades também deram um grande golpe no comércio. Mas resistir é preciso, reconstruir é fundamental. E o Sindilojas POA esteve ao lado do lojista, apoiando, informando e auxiliando, desde o primeiro instante.**

6

**Especial**

Reconstruindo Juntos: o Sindilojas POA sempre ao lado do lojista

12

**Espaço Sindilojas**

Varejo em Movimento: websérie Reconstruindo Juntos

14

**Bate-papo**

Rafael Rocha fala sobre o papel dos vendedores na reconstrução

16

**RedeSin**

O clube de vantagens e negócios onde todos têm de estar

20

**Na Prática**

Mesmo em tempos de crise, o comércio conecta pessoas

22

**Fique por Dentro**

Encurtando o caminho até os recursos financeiros cedidos pelo governo

24

**Inspiração**

Histórias de quem deu a volta por cima após a catástrofe das enchentes



# Chegou o serviço de **Certificação Digital** do Co.nectar Hub.

Agora você pode contar com toda a confiança e parceria do Sindilojas Porto Alegre para ter mais segurança nas transações online.

**ATÉ  
35%  
DE DESCONTO**  
PARA ASSOCIADOS  
SINDILOJAS POA

Contrate já em:  
[certificado.conectarhub.com.br](https://certificado.conectarhub.com.br)

## > **Pertencimento**

Esta edição se soma aos demais canais de comunicação que mantemos regularmente com o lojista na divulgação de todas as formas de apoio aos gaúchos empreendedores neste momento tão delicado para o Rio Grande do Sul.

Nosso Estado sofreu a maior catástrofe climática de sua história e uma das maiores do país. As inundações de maio afetaram mais de 2 milhões de pessoas. A chuva que começou em 27 de abril e ganhou força nos dias seguintes não poupou os vales dos rios Taquari, Caí, Pardo, Jacuí, Sinos, Gravataí, além do Guaíba, em Porto Alegre, e da Lagoa dos Patos, em Pelotas e Rio Grande.

Os primeiros dias de maio foram de completo caos na capital gaúcha, quando o Guaíba se espalhou por bairros atingindo a marca de 5m33cm – o nível superou o da enchente de 1941, que foi de 4m76cm.

Desde os primeiros dias, procuramos nos manter ao lado dos lojistas, não somente daqueles que tiveram os estabelecimentos atingidos, com perdas materiais e econômicas seriíssimas, mas também daqueles que, em meio à desolação, tentavam continuar em frente. Pudemos comprovar na prática que a união é a nossa maior força. Dela brotaram solidariedade, resiliência e a esperança de que vamos vencer a crise gerada pelo evento climático extremo.

Um varejo ativo e pulsante é a prova de vitalidade de uma sociedade. Por isso, o Sindilojas não mediu esforços para fornecer o maior número de soluções possíveis ao setor. E seguiremos assim. Somos fundamentais para a recuperação do Estado. Mais do que nunca, fica a lição de que o espírito comunitário de uma sociedade passa pela capacidade de o comércio e a prestação de serviços se manterem atuantes, saudáveis e fortes.



**Arcione Piva**  
Presidente do  
Sindilojas POA

# AO LADO DO LOJISTA O TEMPO TODO



## RECONSTRUINDO JUNTOS



Da limpeza dos estabelecimentos a campanhas e espaços para a arrecadação de doações, de consultorias gratuitas, disponibilização de caçambas para recolhimento de entulhos a um portal com todas as informações sobre cada medida anunciada pelo governo, nos âmbitos municipal, estadual e federal. Desde o início, o Sindilojas POA fez valer seu protagonismo para enfrentar a catástrofe socioambiental provocada pelas enchentes de maio no Estado.

Passada a fase mais pesada, tanto pelo choque quanto pela necessidade de empunhar rodos e lava-jatos, os esforços da entidade estão voltados para apoiar a reabertura de negócios e a reconstrução econômica. São exemplos disso uma cartilha de orientações sobre todos os temas envolvendo a recuperação do Estado e o lançamento da RedeSin, assuntos que estão detalhados nas próximas páginas.

Logo que as águas baixaram, começou a distribuição gratuita de kits para higienização de estabelecimentos empresariais, contendo itens como alvejante, álcool, esponja dupla face, luvas, saponáceo, vassoura, sacos de lixo, sabão em pó, máscara, sacos alvejados, rodo e balde. Uma unidade móvel identificada com faixas e avisos sonoros fez parte da iniciativa, circulando pelos principais pontos afetados, durante 15 dias, na área central da Capital. Outra parte dos kits de limpeza foi destinada ao Centro de Distribuição de Donativos do 4º Distrito, localizado em uma nova área do Museu de Arte Contemporânea do Rio Grande do Sul.

Ao todo, a ação distribuiu cerca de 22 mil produtos, beneficiando mais de mil empresas dos mais variados segmentos, como beleza, alimentação, vestuário, decoração e festas, acessórios, artigos para casa, calçados, agropecuárias, serviços gerais, farmácia, floricultura, fotografia, galerias, mercados, lotéricas, óticas, embalagens, tabacarias, peixarias, cortinas, informática e eletrônicos. O apoio à limpeza foi realizado em conjunto com a CDL Porto Alegre e a retaguarda da Prefeitura Municipal.

Desde o final de junho, teve início a distribuição de caçambas para depósito de entulho nos bairros Humaitá e Sarandi, locais na Capital em que a limpeza de vias e passeios públicos tem exigido manutenção mais frequente.



Ainda que, entre seus benefícios aos associados, o Sindilojas ofereça comumente consultoria jurídica, assessorias e capacitações, parceiros da entidade ofertaram novos serviços gratuitamente para o enfrentamento de um momento tão delicado e tenso.

De 5 a 30 de junho, a Compulaser disponibilizou 100 vagas para uma consultoria em contabilidade com foco em micro e pequenos empreendimentos da Capital. O serviço envolvia orientações contábeis e fiscais, apuração da folha de pró-labore e relatórios gerenciais extraídos com base nas apurações fiscais e pessoais, entre outras demandas urgentes.

Do dia 13 de junho até o dia 31 de julho (ou até que fossem preenchidas todas as vagas), outra oportunidade gratuita: consultoria em marketing digital com foco na análise de perfil das redes sociais pela Mentora de Marketing. Ao final da consultoria, o associado tinha acesso a um PDF com a análise completa e mais uma hora de atendimento por videoconferência.

A Quadrilha Arquitetura também se juntou ao Sindilojas no apoio aos associados promovendo uma consultoria sem custos para auxiliar na análise da situação encontrada no local do empreendimento afetado pelas inundações. Os serviços incluíam layout, fachada e otimização de recursos. Foram disponibilizadas 20 vagas em maio.



# RECONSTRUINDO JUNTOS



## TUDO EM UM SÓ LOCAL

Para conectar lojistas e consumidores, fortalecer as vendas de quem podia continuar trabalhando e, sobretudo, auxiliar aqueles lojistas que foram atingidos direta ou indiretamente pelas inundações que duraram praticamente todo o mês de maio, o Sindilojas POA criou a campanha **Reconstruindo Juntos**, reunindo as principais informações para o enfrentamento da crise em um único portal: <https://mkt.sindilojaspoa.com.br/reconstruindojuntos>.

Além de um mapa da cidade apontando quais estabelecimentos estavam abertos desde o auge das cheias, o site procurou concentrar todas as informações importantes – e segue assim, atualizado continuamente, com o intuito de facilitar a tomada de decisão e os próximos passos de todo empreendedor. Não está restrito a associados do sindicato.

Os documentos ali receberam novidades constantes, principalmente nos primeiros momentos de reação à catástrofe, quando governos municipal, estadual e federal iam anunciando as medidas – uma prova do esforço pela agilidade, a fim de manter o lojista informado em um cenário dinâmico e complexo. Sobretudo, um cenário nunca antes vivido no país.

Entre os conteúdos disponibilizados, estão: Cartilha Estado de Calamidade, Convenção Coletiva Emergencial, websérie Reconstruindo Juntos, Guia Prático e Pesquisas. Na biografia do perfil da entidade no Instagram, um link também direciona para o portal, em meio a outras soluções e facilidades oferecidas pelo Sindilojas POA. Portanto, o <https://linktr.ee/sindilojaspoa> também merece uma visita.



## A CARTILHA

A **Cartilha Estado de Calamidade** reúne informações gerais de como acessar recursos ou facilidades disponibilizados pelos poderes públicos municipal, estadual e federal. Além disso, traz diretrizes para o acionamento de seguros, orientações sobre a flexibilização no pagamento de impostos e como funcionam os recursos emergenciais. Lá é possível encontrar listados e explicados os seguintes temas:

todos os recursos disponíveis ao cidadão, como saque FGTS, antecipação de INSS, ações da Caixa Econômica Federal, oportunidades junto a bancos, programa Volta por Cima, Pix SOS RS, Desenrola para MEI e pequenas empresas, Auxílio-Reconstrução, Pronampe, Sebrae RS e o programa Sebratec Supera, possibilidades junto ao BNDES, Pronampe Solidário do Banrisul, liberação de recursos para empresas e apoio do governo federal para pagamento de salários;

orientações sobre seguros e os direitos de cada um (seguros habitacional, residencial, condominial e empresarial, de automóveis, de transportes, rural e de telefone celular);

informações sobre impostos, em âmbitos federal e municipal, suspensão da exigibilidade dos recolhimentos de FGTS, postergação dos mais variados vencimentos e prazos, proibição de multas, juros e/ou corte de energia, novos meios de contato com a Sefaz, entre outras medidas especiais anunciadas.

## CONVENÇÃO COLETIVA EMERGENCIAL

Sindilojas e Sindec POA firmaram uma norma coletiva prevendo a possibilidade, durante o período de calamidade pública, de suspensão dos contratos de trabalho, com o pagamento de bolsa qualificação pelo Governo Federal. A medida pode ser adotada de forma setorial, departamental, parcial ou na totalidade dos postos de trabalho. A suspensão poderia ser de um a três meses, com curso de qualificação exclusivamente na modalidade on-line, ou de dois a cinco meses, com curso de qualificação por período equivalente ao da suspensão do contrato de trabalho, nas modalidades, presencial, semipresencial ou on-line. É o Senac-RS que atende a essa demanda, sendo que as empresas associadas ao Sindilojas têm gratuidade nos cursos.

Também ficou permitida a redução de salários no percentual de até 25 %, com duração de no máximo 60 dias, respeitado, em qualquer caso, o salário mínimo nacional.

Além da Convenção Coletiva de Trabalho disponibilizada, é sugerida a adesão do Acordo Coletivo de Trabalho, porque garante vantagens como:

- Abertura de lojas durante os feriados, de acordo com a regulamentação do acordo coletivo de trabalho – ACT
- Mais segurança jurídica no acordo de banco de horas
- Substituição do salário referente ao Dia do Comerciário por uma folga anual
- Regulamentação do teletrabalho, retirando a necessidade de controle de jornada
- Possibilidade de demissão durante o Mês Vermelho [período de 30 dias que antecede a data-base da categoria]
- Pisos salariais diferenciados por faixas salariais
- Faixa salarial - limitador no ajuste.



## GUIA PRÁTICO

Dado o ineditismo envolvendo a catástrofe, era natural que muitos lojistas não soubessem nem por onde começar o enfrentamento da situação. Por isso, a entidade prontamente desenvolveu um documento com todas as orientações necessárias. Como fazer a avaliação de danos causados pelas águas, quando e por que decidir pela completa remodelação do negócio, estratégias envolvendo o estoque, a negociação com fornecedores e principalmente a relação com clientes, tudo está apontado lá na forma de dicas.

## PESQUISAS

Espaço para infográficos, e-books com tendências e análises do mercado, com o objetivo de dar subsídios às decisões de empreendedores e gerar evidências reais que ajudem na representatividade do setor. Estão lá estudos como: o uso do Pronampe, o impacto das enchentes para os lojistas e como se desenrolou o funcionamento das lojas após as cheias.

## SE LIGA!

O podcast Varejo em Movimento e o canal do Sindilojas no YouTube continuaram focando no tema da reconstrução mesmo depois da websérie especial. Vale a pena conferir os seguintes episódios:



**Ep 33:** Fabiano Zortéa, falando sobre ações e oportunidades junto ao Sebrae e outras instituições, e Carlos Klein, economista e empreendedor, testemunhando sobre a retomada econômica e gestão do varejo pós-enchente.



**Ep 34:** falando sobre a importância da comunicação na retomada dos negócios, estão Matheus Vecchio, consultor de marketing e vendas, e Ana Paula Azevedo, sócia da Quincy Store.



**Ep 36:** debatendo tomadas de decisões e estratégias para reduzir o impacto da crise, falam Tarcísio Pires, diretor da Fechosul Macosul, e Rose Müller, sócia da Loja Melsen

#028

websérie

VAREJO EM MOVIMENTO

RECONSTRUINDO JUNTOS

Websérie com foco em auxiliar os varejistas nas decisões pós-enchente

Flávio Obino  
Advogado Especializado no Direito Individual e Coletivo do Trabalho

Tema: Acordo Coletivo Emergencial

Sindilojas RS  
Porto Alegre

## WEBSÉRIE RECONSTRUINDO JUNTOS

No canal da entidade no YouTube ([youtube.com/@SindilojasPortoAlegre](https://youtube.com/@SindilojasPortoAlegre)), há diversos conteúdos que podem ser úteis para qualquer empreendedor. Para o enfrentamento da crise gerada pelas enchentes, foi produzida uma websérie para o programa de podcast **Varejo em Movimento** sobre temas-chave, tendo como convidados especialistas de diferentes áreas. Confira do que trata cada episódio:



**Dia 20 de maio**  
**Auxiliando varejistas nas decisões pós-enchente**  
Convidado: Flávio Obino, Advogado Especializado no Direito Individual e Coletivo do Trabalho, para falarmos sobre o tema “Acordo Coletivo Emergencial”



**Dia 21 de maio**  
**Economia em momentos de crise**  
Convidada: Patrícia Palermo, economista-Chefe da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo - RS.



**Dia 22 de maio**  
**Cartilha emergencial/imóveis**  
Convidados: Eduardo Plastina, sócio de BSPZ.law, head da Área Tributária e Fiscal, e Pablo Berger, sócio de BSPZ.law, coordenador da Área de Contencioso Cível.



**Dia 27 de maio**  
**Ações da prefeitura para o varejo**  
Convidado: Luiz Otávio Prates, secretário de Comunicação Social da prefeitura municipal de Porto Alegre.



**Dia 28 de maio**  
**Gestões de pessoas e ações de marketing**  
Convidados: Jaqueline Mânica, psicóloga, consultora em desenvolvimento de pessoas e carreiras, e Otelmo Drebes Jr., que é mentor de donos de lojas.



## > CORRENTE DO BEM

Com frases como “Apoie as marcas gaúchas”, “Compre do gaúcho” ou “Escolha marcas gaúchas”, a Federação Varejista do RS e as cadeias associativas das câmaras de dirigentes lojistas (CDL) criaram no final de maio uma campanha visando mobilizar o país na preferência por produtos e serviços do Rio Grande do Sul. As entidades apostam nessa corrente do bem como fundamental para a retomada a pleno da economia do Estado. A CDL POA, em especial, também segue no mesmo esforço por meio da campanha Reconstrua RS: compre de empresas gaúchas, consuma produtos gaúchos, contrate fornecedores e empresas gaúchas.



Alex Rocha/PMPA



## > FEIRÃO DE EMPREGOS COM PALESTRA

No início de julho, a prefeitura de Porto Alegre realizou um feirão de empregos no Largo Glênio Peres. O Sindilojas POA foi parceiro, se fazendo presente inclusive com um estande para atender candidatos às vagas que a entidade proporciona.

O feirão ofereceu cerca de 3 mil vagas, com oportunidades para contratação via CLT, estágio, menor aprendiz e vagas para Pessoas com Deficiência (PcD). Mais de 40 empresas parceiras fizeram as entrevistas no local. A programação incluiu palestras de capacitação, apoio e orientação para organização de currículos, entre outros serviços. Raquel Borba, head de RH do Sindilojas Porto Alegre, falou sobre autoconhecimento e como potencializar o desenvolvimento pessoal e profissional com ferramentas de análise de perfil.

## > NOSSO PORTO ALEGRE DE NOVO

Para incentivar o retorno do turismo e o consumo de negócios e produtos da cidade, o portal DestinoPOA lançou a campanha “Nosso porto alegre de novo”. A ideia é conectar as pessoas e os estabelecimentos, oferecendo o mais completo catálogo de negócios de Porto Alegre. A iniciativa inclui a venda de vouchers solidários, em que parte do valor é doada às empresas que foram impactadas pelas inundações de maio. Empresários ou colaboradores responsáveis podem incluir empresas, experiências ou produtos no portal, a fim de que o endereço na web centralize as informações de estabelecimentos da cidade. Acompanhe em [destinopoa.com.br](https://destinopoa.com.br)



# “A RECONSTRUÇÃO PASSA PELA MÃO DOS VENDEDORES”

Palestrante, mentor e treinador de vendas, Rafael Rocha acredita que, mais do que em qualquer outro momento de crise já vivido pelos gaúchos, a determinação e a criatividade é que farão a diferença agora. São elas que irão moldar a trajetória daqueles que conseguirão vencer os desafios impostos pela enchente histórica de maio.

“Já passamos por várias frentes – de apoio, de voluntariado, de auxílio – e agora é o momento em que o comercial, o vendedor, o lojista precisa também fazer essa reconstrução. A retomada do desenvolvimento do Estado passa também pela economia. Sendo assim, nós, vendedores, temos de estar preparados e aptos para atender da melhor forma possível o cliente”, avalia.

Nesta entrevista, ele compartilha algumas dicas sobre o que faria – e principalmente o que não faria – em um momento como o atual, de retomada das atividades econômicas. Entre os pontos de destaque para ele está o atendimento ao cliente. Esta precisa ser uma experiência de conforto – são pessoas que perderam tudo.

“A reconstrução, nesse sentido, vai passar pela mão dos vendedores, dos empreendedores, que vão oferecer seu produto ou serviço a cada cliente”, lembra.

*Em um primeiro momento da retomada das atividades do Sindilojas POA, Rafael Rocha foi o convidado do Café com Lojistas pós-enchentes, em 17 de junho, reunindo ótimo público.*



➤ **Quem conseguir virar essa chave e passar por este momento vai ter um horizonte muito próspero pela frente.**

**Qual mentalidade se deve ter em um momento de crise como foi a pandemia e agora com a enchente?**

É a mentalidade de buscar a oportunidade. Gosto de dar um exemplo: identificar produtos com os quais trabalhava e não vai mais precisar ter aquele estoque, avaliar clientes para quem não vendia mais, negócios que não fechava mais. É o momento de tomar boas atitudes. É a mentalidade de estar aberto ao que há disponível no mercado.

**Que obstáculos devem ser superados para conquistar essa mentalidade mais positiva?**

Os obstáculos estão justamente em ficar olhando para trás, para como era o negócio. Ou compará-lo ao de outra pessoa, para ver quem teve mais danos. E não é esse o propósito. É óbvio que vai haver uma diferença de faturamento, de movimento na loja. Mas, dentro desse novo cenário, o que eu preciso fazer? Por exemplo: o meu digital não era tão forte, será que não é o momento de entrar de vez ou com mais força no digital?

**No que essa crise provocada pela enchente histórica se assemelha e no que se diferencia em relação a outros momentos de crise para o setor?**

É diferente porque pega todo mundo de surpresa e é um fato que transcende toda e qualquer base de pensamento. A pandemia também foi histórica, mas era um contexto maior. Já a crise pela enchente histórica é regional. E é aqui que vejo um horizonte de oportunidade para desenvolver negócios locais, fornecedores locais, desenvolver a prosperidade do RS.

**Qual é a maior lição que se pode tirar de momentos assim? Ou como essa experiência pode fortalecer o negócio?**

Não tenho dúvida de que este momento vai ser um parâmetro para classificar o mercado, avaliar quem são os players que permanecerão. Quem conseguir virar essa chave e passar por esse momento vai ter um horizonte muito próspero pela frente. É o momento de um novo horizonte. Start zero. Ponto de partida para muitos negócios.

**Do ponto de vista bem prático: que dicas dar ao lojista para ele retomar vendas neste momento?**

Eu focaria muito no atendimento presencial das pessoas, clientes e não clientes. As pessoas estão abaladas. E em como meu time comercial está se comunicando com o meu cliente. Faria reuniões frequentes com o meu time, para entender como está a evolução dos clientes, do meu faturamento, dos meus principais indicadores. Eu retomaria o contato com clientes que estão afastados, não compram há seis meses ou um ano. Buscaria relacionamentos mais próximos.

**E o que não fazer ou evitar fazer?**

Eu não buscaria fornecedores de fora do Estado. Eu focaria em parceiros locais, objetivando o desenvolvimento deles. E também pegaria um produto e veria quais outros produtos que tenho disponíveis que combinam com ele, sem aumentar muito o ticket, dando ao cliente a oportunidade de conhecer e consumir novos itens.

# RedeSin: ONDE TODOS TÊM DE ESTAR

Clube de vantagens do Sindilojas POA é ampliado para não associados e conta agora com benefícios para pessoa física

Uma das principais ações do Sindilojas POA em prol da retomada do desenvolvimento do Estado foi transformar a RedeSin em uma vitrine. Mais do que isso, em uma plataforma de vendas e de consumo vantajoso, além de uma oportunidade estratégica para toda a cadeia de produtos e serviços gaúchos. Não importa de que lado do balcão se esteja, a RedeSin reformulada facilita e impulsiona as relações de compra e venda para todos. E gratuitamente.

Até meados de junho, a RedeSin funcionava como um clube de vantagens restrito aos associados do Sindilojas

com CNPJ. No dia 17 de junho, data do lançamento oficial da remodelação, se transformou em um trampolim para a reconstrução econômica de todos os empreendedores gaúchos e uma *mão na roda* para quem está procurando o melhor custo-benefício de um produto ou serviço. É que, desde então, a RedeSin está disponível para a participação de CNPJs não associados, que podem oferecer seus produtos e serviços por meio de cupons, e também pode ser acessada por pessoas físicas enquanto clientes que estão em busca de algo. Basta digitar o que procura, e a plataforma exibe todos os cupons cadastrados que podem contemplar aquela necessidade.



**PARTICIPE!**  
www.redesinpoa.com.br



*O cupom que  
você procura  
está aqui na*



**REDESIN**

Dá só uma olhada no  
que já está disponível! →



## O QUE É

A RedeSin é uma rede gratuita de descontos exclusivos para valorizar empresários, lojistas e consumidores, que podem adquirir produtos e serviços com vantagens especiais por meio de cupons. Basta que, uma vez adquirido, o cupom seja apresentado diretamente na loja no momento da compra.

## AMPLIANDO HORIZONTES

É por isso que a RedeSin é uma vitrine e uma alternativa estratégica para alcançar novos clientes. Nesse sentido, também é um convite à reinvenção: o que as pessoas estariam querendo comprar neste momento? Posso vender? Posso oferecer alternativas? Complementos?

O Sindilojas tem uma equipe de consultores para ajudar o lojista a pensar qual o melhor produto para colocar na plataforma e como tirar o melhor proveito dela. Também se compromete a divulgar amplamente a plataforma, para que mais e mais negócios sejam oferecidos ali e, uma vez ali, furem a bolha de espectro de alcance a que estavam acostumados antes da enchente.

É verdade também que, quanto mais um cadastrado propagandear seu cupom em seus próprios meios de comunicação, maiores as chances de negócio, até porque ofertas mais acessadas ganham a primeira página da plataforma.

## PENSANDO NA COMUNIDADE

“Para fazer a economia girar, a gente precisa se unir, por isso o Sindilojas abriu mão de seu produto para fazer uma entrega para toda a sociedade. É uma entrega do Sindilojas POA para o Estado. Pensamos como entidade sobre como ajudar, beneficiando todo mundo, não só os atingidos pela enchente”, afirma Diana Leinert, head de Marketing da entidade.

Num ambiente intuitivo e seguro, os participantes podem contar com a credibilidade do sindicato. O Sindilojas faz uma verificação das informações de cada cadastro de empresa antes de colocar no ar as informações. Até o início de julho, segundo Diana, a plataforma somava quase 500 empresas cadastradas e mais de 70 cupons ativos. “Nossa meta é ter mais de 1.000 cupons ativos”, afirma ela.

Em um primeiro momento, o projeto se dedicou mais intensamente à divulgação entre lojistas, para que se juntassem à plataforma. O segundo momento busca a atenção do público externo, dos consumidores em si. O volume de negócios gerados ainda não foi medido. Esse cálculo é possível quando a empresa informa à plataforma que o cupom foi usado. Diana acrescenta ainda que a RedeSin segue recebendo aprimoramentos para facilitar ainda mais a concretização da compra e venda de produtos e serviços gaúchos.

**“É uma plataforma intuitiva, fácil de usar e uma propaganda gratuita para o lojista. Se usada de forma estratégica, pode atingir públicos diferentes para o negócio.”**

Diana Leinert, head de Marketing do Sindilojas POA

**E os pequenos varejistas?**

## MAIS DETALHES NO PODCAST

O podcast Varejo em Movimento dedicou um de seus programas à RedeSin, explicando todos os detalhes. Foi no episódio 35 e está gravado no canal do Sindilojas no YouTube.



## VANTAGENS PARA EMPREENDEDORES

O lojista faz o cadastro de seu negócio e disponibiliza cupons de benefícios para seus produtos ou serviços. Além de ajudar na venda, a plataforma categoriza o que é anunciado, permitindo que, ao digitar o que busca, clientes encontrem recomendações entre os cadastros. Essa iniciativa aumenta a visibilidade e as oportunidades de vendas. Quanto mais assertivo e caprichado o cadastro, maiores as chances de o negócio se efetivar. O resumo que a plataforma permite cadastrar precisa ser bem comercial, é como aqueles 30s que o empreendedor tem para conquistar o cliente. Podem participar CNPJs de todo o Estado. Mas atenção: detalhes como controle do estoque e logística ficam a cargo do lojista.

## VANTAGENS PARA PESSOAS FÍSICAS

Sem nenhuma burocracia, basta entrar com um endereço de e-mail, a pessoa física pode usar a plataforma como um “google” de compras. Ela digita o que procura e a plataforma mostra todos os empreendedores ou estabelecimentos gaúchos que vendem o que é buscado. Por meio de cupons, a plataforma concentra as melhores relações custo-benefício para aquele produto ou serviço. Qualquer pessoa física pode adquirir os cupons, de qualquer região do Brasil. Portanto, os negócios dentro da RedeSin contribuem para fortalecer a economia local, apoiando diretamente os negócios da região. Uma vez escolhido o cupom, ele vai direto para o e-mail cadastrado.





## NA HISTÓRIA

Originalmente, as atividades comerciais sempre existiram associadas ao fortalecimento, ao vigor e à longevidade de comunidades, tendo iniciado com trocas simples, naturais, livres, para que problemas fossem solucionados. E o aprimoramento dessas trocas, dessas negociações, determina o desenvolvimento de cidades e seu progresso econômico e social.

# O COMÉRCIO CONECTA PESSOAS

Em meio a uma catástrofe sem precedentes, pontos de venda fortaleceram o senso de comunidade

Nos primeiros dias, impactado pela dimensão sem precedentes das enchentes de maio, o Estado inteiro mergulhou numa condição de luto. Passados os instantes iniciais de incredulidade, em que se respeitou a tristeza e a desolação, lojistas, empreendedores e empresários que puderam manter as portas abertas comprovaram a importância de um papel do varejo por vezes despercebido: o de fortalecer comunidades.

Servindo como ponto de arrecadação de doações e principalmente como ponto de conexão entre pessoas e vontades de ajudar, muitos endereços comerciais reafirmaram sua relevância social, que vai muito além das relações de compra e venda, de geração de emprego ou de movimentar a economia – algo que nem deveria gerar questionamentos, pois é imprescindível para a vida voltar a pulsar em um centro urbano. Se todos os negócios parassem, inclusive os que não foram atingidos, o estado e a população perderiam em uma proporção ainda maior.

Marcas e lojas que já cultivavam um relacionamento próximo com clientes saltaram na frente. Assim como aquelas que já desfrutavam de uma boa comunicação via redes sociais – foi o uso objetivo e assertivo delas que proporcionou o avanço de uma solidariedade sem precedentes, como pontua Rose Müller, sócia na Loja Melsen: “Nós nos mantivemos ativos desde o início, nas redes sociais e com a loja aberta. Assim, realizamos muitas

conexões entre quem queria ajudar e pessoas que precisavam de algo. O comércio une as pessoas”, defende a empresária.

Promovendo a cooperação em um momento tão delicado, o comércio lembrou a todos o seu valor ao criar um senso de identidade, de pertencimento, reforçando laços sociais. “Eu recebi clientes que vinham à loja para conversar, cansadas do looping de notícias ruins”, recorda.

O testemunho de Rose faz frente a críticas que alguns estabelecimentos sofreram por terem tentado manter sua rotina e suas campanhas de venda, visando sim, por que não, atingir suas metas comerciais. Cada negócio que se manteve de pé, buscando retomar suas atividades independentemente da ruína de outros, tinha responsabilidades a cumprir e colaboradores que dependiam dele. “Acredito que nós, como entidade representativa do setor, temos de deixar isso claro”, acredita ela. “Houve constrangimentos e dúvidas. O lojista não sabia se era adequado continuar vendendo. Quando me procuraram em dúvida, eu sugeri que conversassem com sua audiência, com seus clientes, deixando clara sua posição, comunicando claramente seus valores”, recorda ela. Nesse ponto, a enchente de maio também foi um grande teste para o lojista medir o quão bom é seu relacionamento com seus clientes, se formam ou não uma comunidade na qual todos sentem que podem contar uns com os outros.



V

**“Houve constrangimentos e dúvidas. O lojista não sabia se era adequado continuar vendendo. Quando me procuraram em dúvida, eu sugeri que conversassem com sua audiência, com seus clientes, deixando clara sua posição, comunicando claramente seus valores”**

Rose Müller, sócia na Loja Melsen

# ENCURTANDO CAMINHOS

Além de todas as informações presentes na Cartilha Estado de Calamidade, atualizada regularmente pelo Sindilojas POA a cada novidade – desde os primeiros dias de enfrentamento da crise gerada pela enchente histórica –, a entidade segue à disposição do lojista para orientações referentes a recursos financeiros e quaisquer outros benefícios anunciados pelo governo.

Embora o Sindilojas POA não faça, diretamente, negociações entre empresários e bancos, tem se colocado ao lado do lojista para encurtar caminhos. “Fazer o meio de campo”, como explica o assessor de Relações Governamentais da entidade, Victor Pires. Desde o final de junho, no entanto, não há novidades significativas no sentido de apoio financeiro ao setor.

“A não ser que venha algo novo. E o Sindilojas POA, por meio das atualizações da cartilha, é fonte de informação para isso”, comenta o dirigente.

Conforme Pires, predomina no setor uma grande frustração. Muitos empresários enfrentaram dificuldades burocráticas para a obtenção de créditos e tantos outros tiveram a totalidade do montante requerido negada.

“Temos um caso de um empresário cujo estabelecimento estava dentro da mancha, a loja foi completamente destruída, ele pediu R\$ 90 mil e o banco acenou com a possibilidade de apenas R\$ 45 mil. E para ele não é suficiente. Se não conseguir de outra fonte, vai fechar”, comenta.

O Sindilojas POA aponta como pleitear os recursos financeiros disponibilizados por Pronampe e BNDES, entre outros

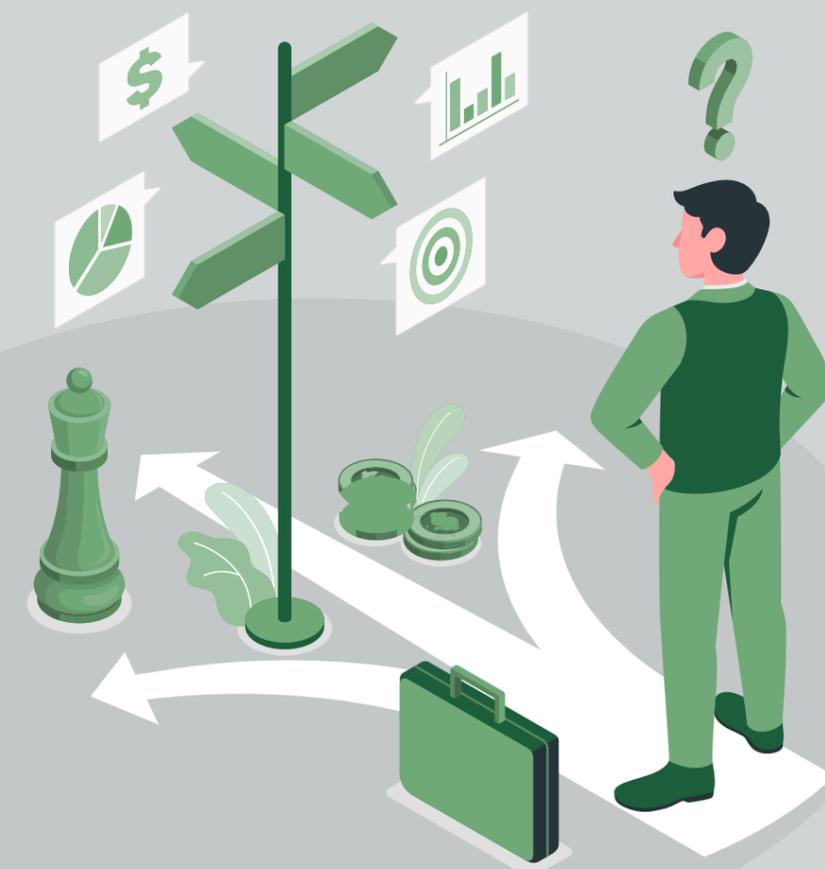
Para Pires, a frustração se dá pela dificuldade burocrática e pela expectativa de que haveria muito mais recursos do que de fato está disponível hoje. Outro aspecto é que, “sobreviventes” de uma pandemia e de outras enchentes anteriores à de maio, muitos negócios estavam numa situação fiscal mais complicada, seja um imposto atrasado, seja alguma pendência trabalhista. Essas situações, no entendimento federal, impedem a obtenção dos recursos. O dirigente lembra, no entanto, que nesse quesito houve uma flexibilização durante a pandemia que não se repetiu agora.

O conselho do assessor de Relações Governamentais é que, primeiramente, o lojista trace um panorama claro de sua situação, tanto física (condição do imóvel, das mercadorias, do estoque) quanto fiscal. Somente a partir da regularização fiscal é possível se fazer um estudo de possibilidades diante dos recursos disponíveis. “Tem casos de lojistas que, passados 60 dias, ainda não têm noção exata de sua condição”, pontua.

Em grande parte dos atendimentos a lojistas realizados pela entidade, se percebe que há um bom trabalho prévio de contadores. “O lojista vem até nós somente em último caso. Mas preferimos que venham conversar antes. Podemos orientar por onde começar, com quem falar. Aí se tenta algo via Banrisul ou Sicredi, pela proximidade. Não sendo possível, vamos para os maiores, como Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil”, sugere. Para ele, o acesso aos recursos, sejam eles quais forem, é vital para a manutenção dos negócios e deve ser tentado.

➤ **“O lojista vem até nós somente em último caso. Mas preferimos que venham conversar antes. Podemos orientar por onde começar, com quem falar. Aí se tenta algo via Banrisul ou Sicredi, pela proximidade. Não sendo possível, vamos para os maiores, como Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil”**

Victor Pires,  
assessor de Relações Governamentais do Sindilojas.





# VOLTA POR CIMA

A seguir, o testemunho de quem encarou um dos momentos mais difíceis do varejo gaúcho, superando a desolação, recuperando a esperança de que dias melhores estão por vir e, principalmente, aprendendo muito durante o processo.

## VIA CONDOTTI: SERENIDADE NA RECONSTRUÇÃO

Loja inundada, prejuízos materiais irreversíveis, negócio fechado por dificuldade de acesso e boa parte dos funcionários em situação de perda total nas suas casas. Vice-presidente de Relações Políticas e Institucionais do Sindilojas POA e proprietário da Via Condotti, Carlos Klein conhece bem o que passaram muitos empreendedores gaúchos. Encarar a destruição foi um dos momentos mais marcantes.

“O cenário do que a água faz é muito agressivo. Quando entrei na loja, a primeira coisa que me veio à cabeça foi pensar na sensação que meus colaboradores atingidos teriam ao entrarem nas suas casas. Me senti muito mal”, lembra ele. A Via Condotti tem unidades no Canoas Shopping, no Total e no centro da capital – esta, em questão, fechou no início de maio e deveria reabrir somente no início de julho, após a completa reconstrução.

Em um primeiro momento, a preocupação foi garantir que os colaboradores estivessem a salvo. Klein também se envolveu em ações de suporte a resgates e arrecadação de doações, aproveitando a rede de fornecedores, amigos, parceiros e entidades representativas do setor. Passadas as três primeiras semanas, foi hora de encarar a recomposição financeira. “Começamos a negociar com fornecedores e buscar os recursos disponíveis”, explica. Acertos com funcionários também, como adiantamento

## O APRENDIZADO

“O que ficou de aprendizado foi a grande capacidade que temos de nos organizar e ajudar as pessoas. Foi muito lindo participar da arrecadação, dar suporte a quem estava desabrigado e ver de perto a quantidade de gente disposta a ajudar. Vi várias situações comoventes de gente que não tinha muito e foi lá doar uma pasta de dente, um sabonete.”

**Carlos Klein, proprietário da Via Condotti, vice-presidente CDL POA e vice-presidente de Rel. Políticas e Institucionais do Sindilojas POA**

de férias e antecipação de benefícios. Na fase de limpeza, grande parte da mercadoria das lojas teve de ir para o lixo. Aquilo que não foi molhado passou por higienização e, depois, foi doado. Um grupo de peças que puderam ser recuperadas integraram uma ação na loja do centro da Capital: o valor de venda de itens salvos foi direcionado para colaboradores que perderam tudo. Como na pandemia, o negócio de Klein acaba muito impactado, pelo tipo de roupas que vende, mais usadas em eventos (interrompidos) ou para situações de trabalho (que vão para home office). Klein acredita em uma reversão mais à frente.

“Fizemos uma adaptação num mix de produtos para atender o que pessoas estão demandando neste momento, mas sabemos que tem o repique: alguns eventos adiados se acumulam lá na frente”, afirma, contando com a demanda reprimida. Ele também acredita que quem doou estará repondo itens em seus próprios guarda-roupas.

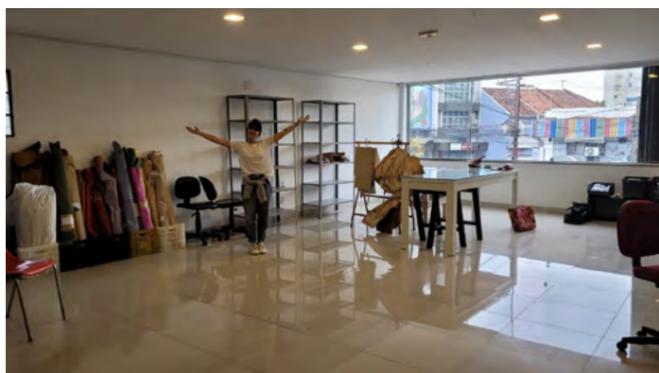
“Além disso, a gente tem um Estado que está recebendo benefícios sociais, um dinheiro que vai circular por todos os segmentos beneficiando a economia local”, conclui. Para isso, ele lembra, é importante a conscientização de todos para priorizarem a compra do que é feito aqui.



## RE.SÍ: ABRAÇANDO OPORTUNIDADES

O atelier da marca Re.Sí, de acessórios e vestuário em couro reciclado, foi completamente tomado pelas águas. Só restou à proprietária jogar tudo fora, enquanto lidava com um sentimento que ela chama de vazio. 'É uma incapacidade de fazer qualquer coisa', lamenta Amanda Py. Além do local de trabalho, ela também teve a casa atingida pelas cheias. Passada a primeira semana de total desolação, com um grupo de pessoas, incluindo amigos e clientes, Amanda começou a pensar em alternativas de enfrentamento a tudo que estava por vir. "Foi quando surgiram as ideias dos vales futuros e da compra flexível, para que nosso cliente conseguisse colaborar com a gente sem que fosse uma rifa ou uma doação", conta ela. "A gente precisava criar algo que promovesse a nossa manutenção, o pagamento de funcionários, etc. Algo que nos permitisse continuar existindo", explica.

Foi nesse momento que ficou claro o valor de uma relação próxima com clientes. "Brincamos aqui que temos advogadas da marca, que nos apoiam, nos defendem e nos indicam", ilustra ela. Teve início então uma comunicação direta com a clientela. A cada passo dado, a cada ideia e a cada vitória, tudo era compartilhado. O convite para que ajudassem nas novas estratégias de venda foi naturalmente aceito. "Recebemos muita força, apoio e carinho. Ao adquirirem os vales, acreditaram na gente, e fomos nos nutrindo disso para esse recomeço lento e doloroso", conta. O recomeço inclui um novo endereço da loja (Rua Couto de Magalhães, 439, bairro São João). Aos poucos, com parte da produção em corte manual, fazendo adaptações, a marca vai se recuperando. Amanda conta que também foi muito importante saber aceitar ajuda.



### O APRENDIZADO

"A gente aprendeu tanta coisa! Principalmente saber que a gente pode recomeçar, ter resiliência para entender processos lentos. Aprender a ser adaptável, aceitar que as mudanças estão acontecendo. A aceitar ajuda. Abraçamos todas as oportunidades que apareceram. Aproveitamos para fazer mudanças internas e rever processos. A tendência é que a gente volte melhor ainda."

Amanda Py, proprietária da Re.Sí

## QUINCY STORE: AGINDO POR TODOS

Os efeitos negativos da cheia chegaram mesmo para quem estava bem longe dos bairros atingidos. A Quincy Store teve de lidar com limitações de internet, água, segurança e logística. Além disso, colaboradoras não puderam trabalhar, horários foram reduzidos e o movimento de vendas no mês de maio ficou aquém da expectativa. A loja localizada no bairro Moinhos de Vento, no entanto, também é um bom exemplo de quanto o papel de cada um no setor lojista foi importante. Tão logo perceberam a dimensão da tragédia, as irmãs e sócias Carol e Ana Paula Azevedo se juntaram à rede de solidariedade com ideias originais e efetivas. Criaram o selo "empresa gaúcha" e o disponibilizaram para quem quisesse aderir à ideia de que, dali em diante, seria crucial para o futuro da economia do Estado priorizar o consumo de produtos e serviços locais.

"O selo foi uma forma de união, de força, em um momento no qual todo mundo precisa coragem para seguir em frente", explica Ana. A receptividade surpreendeu as empresárias. O uso do selo ganhou uma proporção nunca imaginada e recebeu o apoio de outras empresas, como o grupo Imobi, especializado em mídias externas, que espalhou pelas ruas o coração nas cores da bandeira do Rio Grande do Sul criado pela Balboa, agência da Quincy.

Elas também promoveram um bazar solidário, o Ajuda RS, totalmente on-line, com peças da Quincy e outras doadas por clientes. O resultado das vendas foi direcionado às pessoas mais atingidas pelas enchentes.



### O APRENDIZADO

"A lição que fica é que não tem nada mais poderoso do que a união, a solidariedade, conseguir de alguma forma estender a mão para quem está perto e se conectar a pessoas com o mesmo propósito. Muitas vezes se quer agir e não se sabe como. Pessoas juntas com o mesmo objetivo fazem com que tudo realmente aconteça."

Ana Paula Azevedo, sócia da Quincy Store

Além disso, a loja foi lugar de eventos especiais com o objetivo de arrecadar doações. Nessas ocasiões, as sócias convidaram pequenas empresas e empreendedoras para que expusessem seus produtos, como forma de incentivar o negócio de todos. "Ficamos muito satisfeitas em ajudar e quem participou também gostou do resultado. Pretendemos continuar realizando esses eventos", adianta Ana.

## DECLARI CONFEÇÕES: MANTER-SE ADAPTÁVEL É FUNDAMENTAL

Com quase 20 anos de história, a Declari, localizada em Cachoeirinha, já passou por muitos momentos difíceis, mas nenhum comparável à experiência resultante do desastre climático.

“A gente acompanhava a água subindo, as coisas boiando, os dias passando, um sentimento desconhecido. Foi muito triste, mas não perdemos nossa casa. E viamos muita gente assim no entorno, então isso fez com que a gente não se desesperasse”, comenta Darlene Lopes, que comanda a empresa com o marido, Mário.

O negócio ficou cerca de 30 dias sem produzir. Segundo ela, conseguiram salvar mais do que perder coisas, mas ainda assim o prejuízo foi grande. “É olhar para o faturamento do ano e ver aquele mês que não existiu, com todos os prejuízos, com folha de pagamento e ainda agora, cerca de três meses depois, com muita coisa ainda por fazer. Porque tem de dar conta da fábrica e dar conta de reconstruir. Então a gente tem feito o possível, só”, explica.



Darlene considera que a rapidez com que agiram foi fundamental. Mesmo com dificuldade de acesso ao local, apressaram a limpeza, pois queriam estar a postos quando a luz e as demais condições de trabalho permitissem. Em muitos momentos, no entanto, ao tentar projetar o futuro, só viam sombras: “A cabeça aumentava a tragédia, virava um monstro, a gente não consegue imaginar que lá na frente vai dar certo”, reconhece.

A fábrica fechou em 3 de maio. Dias 21 e 22 iniciaram a limpeza pesada, por teimosia. Dia 28, mais limpeza. Em 10 de junho, conseguiram iniciar a produção plenamente e a entrega de pedidos atrasados. Propuseram gordos descontos aos clientes para que não desistissem das encomendas e eles aceitaram. Ainda há muito o que fazer, especialmente na loja, que mudou de lugar na fábrica. Mas os dirigentes da empresa estão otimistas.

“Fomos relatando tudo pelas redes sociais, quase que em tempo real, e as pessoas foram muito solidárias. Fizemos campanhas para ajudar outros também. A parte da solidariedade nos motivava a seguir em frente. Foi linda a união em todos os segmentos”, recorda Darlene. Ela resalta que parte importante de toda a recuperação está ligada ao bom relacionamento com clientes: “Foi fundamental. Tiveram muita empatia. Voltamos de uma feira agora, em Santa Catarina, e muitos vieram nos abraçar. Só temos gratidão”.

### O APRENDIZADO

“Em nenhum momento ficamos chorando. Rapidamente, pensamos: O que temos de fazer para voltarmos? Essa agilidade nos ajudou. E ter uma equipe afinada e unida também funcionou demais. Essas pessoas têm amor pela empresa, se empenharam. Aprendemos que tudo pode mudar de um dia para o outro. Temos de estar sempre atentos. Uma situação dessas é um recomeço. Sempre temos de estar prontos para o recomeço.”

Darlene Alves, dona da empresa



## LOJAS THITHÃS E MARIA DA PRAIA: PROCESSOS REVISTOS

Com todas as 11 lojas Thithãs e Maria da Praia impactadas pela enchente, além da metade da fábrica perdida, no bairro São Geraldo, Thiago Gomes se deparou com um sentimento de incerteza total. “A gente não podia transparecer isso. Tínhamos de encontrar um rumo”, relembra ele, referindo-se à impressão que precisava causar aos 60 colaboradores que dependiam diretamente do futuro do seu negócio, além de cerca de outras 120 pessoas, também ligadas às atividades de modo indireto. A principal loja, no Centro Histórico, ficou mais de 20 dias fechada.

A tensão sobre quanto tempo duraria a inundação e, por consequência, a paralisação das atividades foi aos poucos aplacada com ação. Poucas horas antes de a água tomar completamente o bairro, ele e um grupo de aliados tentaram salvar o máximo possível de itens e matéria-prima da fábrica. Deixaram o local somente quando já não havia mais o que fazer. E sua própria casa, longe dali, acomodou uma estrutura provisória. Por alguns dias, se envolveu no salvamento de pessoas e em campanhas de ajuda a quem foi diretamente afetado – 10 colaboradores estavam nesse grupo. Quando a água baixou, a limpeza foi prioridade. Mas até agora, cerca de 90 dias depois da enchente, metade de seus funcionários ainda estão envolvidos com a reconstrução das estruturas, enquanto a outra metade já atua nas atividades normais do negócio. Depois, Thiago formou uma equipe de trabalho para repensar tudo. Foi uma oportunidade para rever processos e encontrar outras soluções, incluindo uma nova estratégia de remuneração dos funcionários que deu muito certo. “A melhoria dos processos nas equipes deu resultado. Está todo mundo trabalhando com foco na recuperação. Até o final do ano, acredito que estaremos completamente reequilibrados”, projeta. “O friozinho está ajudando e em julho vendemos 10% a mais do que no mesmo mês do ano passado”, afirma.

### O APRENDIZADO

“Foram muitas coisas positivas em meio à tragédia. O sentimento de coletividade foi muito importante. Foi marcante a união do grupo para superar as dificuldades.”

Thiago Gomes, diretor da rede Thithãs e Maria da Praia



**SAVE THE DATE**

**FBV 2025**

**21, 22 e 23**

**DE MAIO 2025**

**CENTRO DE EVENTOS FIERGS**

**PORTO ALEGRE, RS**

REALIZAÇÃO

**17ª fbv** edição

**Sindilojas RS** Porto Alegre

**Sindilojas RS**

Porto Alegre

Sindicato do Sistema Comércio

### Para se associar

Acesse [www.sindilojaspoa.com.br](http://www.sindilojaspoa.com.br) e cadastre-se no link "Quero me associar" ou entre em contato com a equipe de Relacionamento e Novos Negócios pelo telefone (51) 3025-8300, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h.

### Missão

Representar, defender e promover o desenvolvimento da classe lojista, com excelência em serviços, gerando benefícios e vantagens para a categoria, associados e sociedade.

### Visão

Ser referência para os lojistas de Porto Alegre e Alvorada na defesa de seus interesses, representatividade e no desenvolvimento de associados.

### Bandeiras

Combate ao comércio informal;  
Segurança pública;  
Redução e simplificação de tributos, impostos e licenças;  
Capacitação;  
Estímulo à inovação.

[f /sindilojaspoa](https://www.facebook.com/sindilojaspoa)

[in /company/sindilojas-porto-alegre](https://www.linkedin.com/company/sindilojas-porto-alegre)

[@sindilojaspoa](https://www.instagram.com/sindilojaspoa)

[sindilojaspoa.com.br](http://sindilojaspoa.com.br)

### > expediente

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre/RS  
Rua dos Andradas, nº 1234 - Edifício Santa Cruz, 22º andar  
Centro Histórico - Porto Alegre/RS  
Fone: (51) 3025.8300 Fax: (51) 3228.1123  
WhatsApp: (51) 99452.6536 | [sindilojaspoa.com.br](http://sindilojaspoa.com.br)

Presidente: Arcione Piva  
Vice-Presidente: Tarcísio Pires Morais  
Vice-Presidente Administrativo e de Tecnologia da Informação: Rosi Frigo Luz  
Vice-Presidente Financeiro: Marco Antonio Belotto Pereira  
Vice-Presidente de Relações do Trabalho: Claus Hubert Lagemann  
Vice-Presidente Comercial: Rose Ingrid Muller  
Vice-Presidente de Relações Políticas, Institucionais e Responsabilidade Socioambiental: Carlos Klein  
Vice-Presidente de Comunicação e Mkt: Paulo Romeu Penna Rey  
Diretora Administrativa e de Tecnologia da Informação: Luciane Bestetti Gottschall  
Diretor Financeiro: Felipe Tarta Sielichow  
Diretor de Relações do Trabalho: Paulo Fernando Gomes Pancinha  
Diretor Comercial: Pedro Henrique Sasso  
Diretor de Relações Políticas, Institucionais e Responsabilidade Socioambiental: Paulo Roberto Diehl Kruse  
Diretor de Comunicação e Mkt: Eduardo Augusto Curra Sasso  
Suplente: Ronaldo Netto Sielichow  
Suplente: Mara Salette Guterres Cabeudo  
Suplente: Janaina Crespo Costa  
Suplente: Roni Zenevich  
Suplente: Genesville Antonio Zanotelli  
Suplente: Vladimir Dalpías Machado  
Suplente: Carlos Frederico Schmaedecke  
Suplente: Sergio Axelrud Galbinski

Suplente: Thiago Ribeiro Gomes  
Suplente: Camile de Oliveira Rostro Gomes  
Suplente: Camila Petrucci de Freitas  
Suplente: Adriana Alves Vicente  
Diretor Adjunto de Redes de Materiais de Construção: Luiz Carlos Vivian  
Diretor Adjunto de Floriculturas: Walter Luis Winge  
Diretor Adjunto de Móveis e Decorações: Douglas Tonietto  
Diretor Adjunto de Acessórios e Decoração: Pedro Lorencena  
Diretora Adjunta de Boutique e Material de Acabamento: Angela Rosito Becker  
Diretora Adjunta de Moda Infantil: Luciana Pozza  
Conselho Fiscal: Orisvaldino Magnus Scheffer  
Conselho Fiscal: Paulo Sérgio Nickel Gonzaga  
Conselho Fiscal: José Eduardo da Silva Sperb  
Conselho Fiscal Suplente: Irio Piva  
Conselho Fiscal Suplente: Eduardo Suslik Igor  
Conselho Fiscal Suplente: Rodolfo Rogério Testoni  
Delegados Titulares Representantes Junto à Fecomércio  
Delegado Titular 1: Arcione Piva  
Delegado Titular 2: Tarcísio Pires Morais  
Delegados Suplentes Representantes Junto à Fecomércio  
Delegado Suplente 1: Ronaldo Netto Sielichow  
Delegado Suplente 2: Paulo Roberto Diehl Kruse

**Conexão Varejo - Publicação do Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre produzida pela Entrelinhas Conteúdo & Forma.**  
Envio de colaborações e sugestões de pauta pelo e-mail [imprensa@sindilojaspoa.com.br](mailto:imprensa@sindilojaspoa.com.br)  
Atendimento ao leitor e Assessoria de Imprensa pelo e-mail [imprensa@sindilojaspoa.com.br](mailto:imprensa@sindilojaspoa.com.br) e telefone (51) 3025.8323 ou (51) 3025.8324

**Conselho Editorial Conexão Varejo - Sindilojas Porto Alegre**  
Presidente: Arcione Piva  
Vice-Presidente de Comunicação e Mkt.: Paulo Romeu Penna Rey  
Vice-Presidente Comercial: Rose Ingrid Muller  
Diretor de Comunicação e Mkt.: Eduardo Sasso  
Diretor Comercial: Pedro Henrique Sasso  
Dir. Adj. de Boutique e Material de Acabamento: Angela R. Becker  
Superintendente: Alexandre Peixoto  
Head de Comunicação e Marketing: Diana Lienert  
Analista de Comunicação e Mkt.: Rodrigo Bussolin Pires

**Relacionamento e Novos Negócios - Sindilojas Porto Alegre**  
[comercial@sindilojaspoa.com.br](mailto:comercial@sindilojaspoa.com.br) ou pelo telefone: (51) 3025.8300  
Fotos: PMPA, Reprodução Facebook e Instagram, Adobestock, Pexels, Unsplash e Pixabay.

**Elaboração Editorial e Gráfica**  
Entrelinhas Conteúdo & Forma  
[www.entrelinhas.inf.br](http://www.entrelinhas.inf.br)

**Distribuição**  
**FASTER Mail**  
Solução em Postagem

**Impressão:**  
Comunicação  
Impressa

**Tiragem:**  
3 mil  
exemplares

**Edições Anteriores**  
Aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado e acesse a revista Conexão Varejo.

**Sindilojas RS**  
Porto Alegre  
Sindicato do Sistema Comércio

A melhor  
solução  
para o teu  
negócio

# Quer ganhar mais clientes?

Alavanque suas vendas com uma plataforma **100% gratuita!**

**É muita vantagem para o seu negócio:**



**Ofereça cupons personalizados;**



**Promova seus produtos ou serviços;**



**Conquiste novos clientes.**



Saiba mais em:  
[www.redesinpoa.com.br/home](http://www.redesinpoa.com.br/home)

# Ter a *saúde* em dia é *essencial!*

Planos de saúde com valores especiais para associados Sindilojas Porto Alegre.

## Ter um plano de saúde para seus colaboradores é só vantagem:

- Retenção e valorização de talentos
- Redução de faltas e abstenções
- Times mais engajados

**Saiba mais acessando**  
**[www.sindilojaspoa.com.br](http://www.sindilojaspoa.com.br)**

Ou escaneie o QR CODE:

