



**O varejo é feito
de pessoas e
conexões reais**

De olho na Creator Economy, a FBV
recebe grandes nomes que vão
palestrar sobre a transformação da
influência em marca e credibilidade

SETORES E PALCOS DA FBV • RODADAS
DE NEGÓCIOS • VAREJO EXPERIENCE
• EXPOSITORES • O PAPEL DOS
CRIADORES DE CONTEÚDO PARA
O VAREJO • A IA E O HUMANO

20, 21 e 22
DE MAIO 2026
CENTRO DE EVENTOS FIERS

Nº 179 • ANO XV
MAIO/JUNHO 2026

Facundo
Guerra

Gue
Oliveira

Ju Velozo

Chico
Felitti

Mari
Krüger

Ana
Hickmann

CONEXÃO VAREJO

A REVISTA DO SINDILOJAS PORTO ALEGRE

O **FUTURO**
DO VAREJO
É AGORA

12^a fbv
edição **Feira
Brasileira
do Varejo**

Sindilojas RS
Porto Alegre
Sindicato do Sistema Comércio

12^a fbv
edição Feira Brasileira do Varejo

O FUTURO DO VAREJO É AGORA

20, 21 e 22
DE MAIO 2026

SAIBA MAIS

www.feirabrasileiradovarejo.com.br

A 12ª Feira Brasileira do Varejo chega ainda mais conectada, inovadora e prática. A edição 2026 reúne relações humanas, tecnologia e comportamento para mostrar o que já está transformando o mercado.

**O futuro já começou.
E ele está na FBV.**



REALIZAÇÃO:

Sindilojas RS
Porto Alegre
Sindicato do Sistema Comércio

SEBRAE

PATROCÍNIO OURO:



PATROCÍNIO PRATA:



PATROCÍNIO BRONZE:



MEDIA PARTNER:

Grupo **RBS**



APOIO:



LOJAS RENNER S.A.
GRUPO RENNER

HMÍDIA



6

História

Um panorama da história da FBV desde a primeira edição

9

Conceito FBV 2026

O futuro do varejo é feito de pessoas, conversas e conexões reais

10

Setores e palcos

Superestrutura: conhecimento + networking + insights

14

Palestrantes

Big names nacionais e internacionais, palestras imperdíveis

20

Creator Economy

O papel essencial dos criadores de conteúdo para o varejo

22

Varejo Experience

Visitas Técnicas: aprendizado, ideias, conexão e projetos

26

IA no varejo

As capacidades humanas que a IA não substitui

28

Expositores

Produtos e serviços focados nas demandas do varejo

sicredi.com.br

Conta PJ completa para impulsionar o seu negócio.

Visite o nosso estande na Feira Brasileira do Varejo e conte com soluções que vão facilitar a gestão de caixa e tudo que sua empresa precisa.

- ✔ Máquina de cartões
- ✔ Gestão de pagamentos e recebimentos
- ✔ Folha de pagamento
- ✔ Atendimento próximo e consultivo

Abra sua conta PJ com a gente e invista no crescimento da sua empresa.

ESTÃO ABERTAS AS INSCRIÇÕES PRA UM EVENTO
COM MUITOS INSIGHTS PARA OS SEUS NEGÓCIOS.



Uma experiência imersiva com painéis de alto nível e conexões que impulsionam crescimento e novas oportunidades no setor.



23 de setembro



09h às 18h



Sede Fecomércio-RS Porto Alegre



Inscreva-se!

Rua Fecomércio, 101
Anchieta - Porto Alegre/RS
(51) 3375-7000
fecomercio@fecomercio-rs.org.br

Fecomércio RS
CNC Sesc Senac
Sindicatos Empresariais | IFEF

80 anos
Ao lado
dos gaúchos

Porto Alegre é a melhor do país em liberdade econômica para empreender.

Ocupamos o 1º lugar entre as capitais brasileiras no Ranking Nacional de Liberdade para Trabalhar, elaborado pelo Instituto Liberal de São Paulo (ILISP). O resultado reflete um ambiente mais simples e ágil para quem quer empreender, com mais de 1,1 mil atividades econômicas dispensadas de alvarás e licenças para funcionamento na capital dos gaúchos.



A gente
trabalha.
A vida
melhora.

> VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO

Identificar, compreender e assimilar as transformações no varejo é um grande desafio do qual nenhum empreendedor pode se furtar se pretende prosperar em seu negócio. Mudanças velozes que envolvem micro e macroeconomia, relações de trabalho, comportamento do consumidor e tecnologia – para citar o mínimo – tornam constante essa necessidade de adaptação. Mas esse não é um desafio que você precisa enfrentar sozinho.

Há 12 anos, a Feira Brasileira do Varejo pretende ser, antes de qualquer coisa, sua parceira nesta jornada, apontando direções e oferecendo oportunidades. É com muito orgulho que realizamos mais um evento repleto de conteúdo relevante, resultado de uma curadoria atenta e dedicada. As palestras que se revezam em quatro palcos simultâneos são o núcleo da FBV, mas a

programação do entorno é tão relevante quanto, formando um mosaico de aprendizados e relacionamentos.

O compromisso com informações práticas se aprofunda a cada edição. A FBV 2026 avança no propósito de traduzir para a realidade local as tendências que o varejo discute em diferentes cantos do mundo. Estamos comprometidos com a missão de fazer a diferença imediata no cotidiano de cada visitante. Aplicabilidade é um critério fundamental desta edição.

Nas páginas a seguir, reunimos o que torna esse evento tão importante para o varejo e destacamos os pontos principais da programação. Para conhecer o conteúdo dessa grande feira, acesse o site www.feirabrasileiradovarejo.com.br. Escolha o seu roteiro. Estamos prontos para receber você.



Arcione Piva

Presidente do
Sindilojas POA

A programação completa
da FBV está descrita em
www.feirabrasileiradovarejo.com.br

FERRAMENTA PRÁTICA

Ao longo de mais de uma década, a FBV evoluiu acompanhando tendências nacionais e internacionais para se consolidar como a principal referência em conteúdo voltado ao varejo no Rio Grande do Sul. Proporcionando muito conhecimento prático, conexões e experiências, a FBV é uma ferramenta recalibrada a cada edição e segue movida pelo propósito de fazer diferença para o varejista.

2013 a 2016 As primeiras edições

A 1ª edição ainda era chamada de Febravar e ocorreu em 2013 no Centro de Eventos do Plaza São Rafael. Apresentou como inovações o piso e o provador interativos, além de três palestras nacionais, mesas-redondas e visita técnica ao comércio da Capital.



A feira cresceu e mudou de local em 2014: a 2ª edição ocorreu no BarraShoppingSul, com patrocínio do Sebrae e dos Correios. Teve como principais palestrantes Luiza Trajano, presidente do Magazine Luiza, e Paco Underhill, psicólogo norte-americano, especialista em ciência do consumo e autor de best-sellers na área.



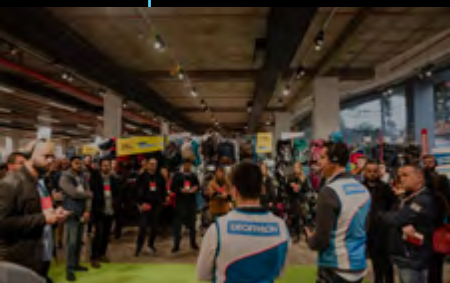
Em 2015, a 3ª edição, novamente no BarraShoppingSul, teve como principal inovação a primeira loja inteligente do Estado. Trouxe grandes nomes do varejo e superou o sucesso das edições anteriores. No ano seguinte, 2016, pesquisa realizada durante o evento revelou que a feira foi considerada ótima ou boa por 82% dos visitantes. E 91,9% dos expositores atingiram seus objetivos.

2017 a 2022

A consolidação

A edição de 2017 reuniu mais de 50 palestrantes – entre eles, Wesley Barbosa, então Global Partner Manager do Facebook no Vale do Silício. O projeto Varejo Now reuniu startups em um desafio para desenvolver soluções inovadoras. No Varejo Experience, mais de 40 lojistas participaram de visitas a lojas referência em Porto Alegre.

Em 2018, o evento ficou marcado pela ação do Retail Design Institute, que apresentou projetos premiados no Prêmio Design de Varejo RDI Brasil, com 12 categorias e 44 trabalhos expostos.



Rick Chester, Luciano Hang e Oskar Metsavaht foram alguns dos palestrantes em 2019. O Palco Franquias, com palestras gratuitas e curadoria de Sebrae RS, AMPRO RS e POA Inquieta, foi um dos destaques. Ao longo da feira, o robô humanoide Pepper, da SoftBank, interagiu com os visitantes por meio de reconhecimento de voz, câmeras e sensores, sendo capaz de reconhecer expressões.

A pandemia cancelou a FBV de 2020. Em 2021, o evento ocorreu de forma totalmente on-line, com duração de seis dias, reunindo palestrantes como Peter Furukawa, Bill Moraes, Marcus Rossi, Débora Alcântara, Juliano Ohta, Patrícia Palermo e Dado Schneider.

Em 2022, a FBV voltou ao formato presencial. O destaque foi o programa Varejo Now by Co.nectar Hub, em parceria com o Sebrae RS, promovendo a conexão entre startups e grandes empresas.

2023 a 2025

O reposicionamento



Em 2023, realizada no Centro de Eventos FIERGS, a FBV contou com curadoria da BS Project e se reposicionou com o conceito "O jeito brasileiro de fazer varejo". Luis Justo, CEO do Rock in Rio, foi um dos palestrantes. O evento contou com dez espaços temáticos.



Após um ano suspensa em função das enchentes que atingiram Porto Alegre em 2024, a FBV retornou em 2025 com resultados expressivos, superando recordes e consolidando-se como referência em conteúdo, experiências e conexões qualificadas.

O IMPACTO DE 11 EDIÇÕES

Ao longo de mais de 10 anos, a FBV construiu uma trajetória que a torna uma das principais feiras de varejo do país. Transformou-se em sinônimo de conhecimento, compartilhamento de ideias e práticas, networking e vitrine de tendências que pautam o empreendedorismo.

Entre as edições de **2013** e **2016** da FBV, houve um crescimento de

53%

no número de visitantes e de 32% no número de expositores, com 90% de intenção de voltar a expor.

Em **2017**, a FBV teve um público participante de cerca de

7.000

pessoas, com mais de 50 expositores, 1.300 negócios prospectados e R\$ 4 milhões movimentados a partir de negócios na feira.

Em **2018**, 6.200 pessoas, 70 expositores e **R\$ 7,5 milhões** movimentados a partir de negócios na feira.

Em **2019**, 8.100 participantes, **91 expositores** e **R\$ 9,6 milhões** movimentados a partir de negócios na feira.

Em **2021**, na edição on-line, mais de 2.700 pessoas participaram, com acessos nacionais desde: RS, SP, CE, PR, RJ, GO, AL, MG, SC, RN, ES, BH, PB, PE, RO. E acessos internacionais desde: China, Estados Unidos, Colômbia, Israel e Irlanda.

Em **2022**, a FBV teve um público participante de mais de 6.300 pessoas, com mais de 67 expositores e R\$ 10,1 milhões movimentados a partir de negócios na feira [12% maior do que o projetado].

Em **2023**, a edição somou 9.600 pessoas, 103 expositores e **R\$ 22,3 milhões** movimentados a partir de negócios.

Em **2025** foram mais de **R\$ 53 milhões** em negócios gerados, mais de 10 mil visitantes qualificados, 160 horas de conteúdo e 98% de aprovação do público. A edição também marcou o início da parceria e realização junto ao Sebrae RS.

Foram dezenas de palestrantes e mais de **130 empresas** expositoras.

Crescimento de mais de **140%** nos negócios gerados em relação à edição anterior.

FATOR HUMANO

Com foco prático, a FBV 2026 explora temas como inovação, tecnologia, comportamento do consumidor, dados, IA e experiência da marca

A FBV chega à sua 12ª edição decretando: o futuro do varejo é feito de pessoas, conversas e conexões reais. O que realmente diferencia o varejo não é a automação, é a empatia; não é o algoritmo, é o relacionamento; não é a máquina que fala, é o humano que escuta.

Nos dias 20, 21 e 22 de maio, a feira reúne, no Centro de Eventos Fiergs, em Porto Alegre, especialistas, marcas, empreendedores e líderes do setor em 150 estandes. São esperados 12 mil visitantes, que terão à disposição mais de 70 horas de conteúdo nos três dias de evento.

No centro dos debates e reflexões está o humano. A tecnologia é meio, não fim. Ela amplia a escuta, potencializa a criatividade e aproxima marcas e pessoas em escala humana. A FBV 2026 vai demonstrar que a nova fase do varejo está marcada pela ampliação do diálogo entre marcas e consumidores. O lojista deixa de ser apenas vendedor e passa a ser arquiteto de interações – entre ele e o time, entre o time e os consumidores e, em alguns casos, entre os agentes de IA e as pessoas.

A programação de conteúdo da FBV 2026 está distribuída em quatro palcos simultâneos: Negócios, Marketing e Vendas, Mão na Massa (com oficinas práticas) e Pequenos Gigantes.

O foco está direcionado para a seguinte pauta: **Como a tecnologia, os dados e a IA podem potencializar a escuta, a personalização e o relacionamento, sem perder de vista o fator humano.**

As premissas de conteúdo

Confira as principais trilhas da programação da 12ª FBV:



O novo consumidor: o consumidor mudou, e entender este comportamento é essencial para qualquer empresa.



Empresas que evoluem com pessoas: negócios que prosperam não crescem por acaso. Esta trilha explora liderança, cultura e decisões estratégicas que fazem empresas evoluírem com consistência.



Tecnologia que faz sentido: tecnologia só gera valor quando resolve problemas reais. Esta trilha mostra como dados, IA e inovação estão transformando a operação e a experiência do varejo.



Varejo que dá resultado: o varejo vive da execução. Nesta trilha, empresários e especialistas mostram estratégias práticas para vender mais, melhorar margens e transformar operação em resultado.

SERVIÇO:

12ª Feira Brasileira do Varejo

- Quando: 20, 21 e 22 de maio de 2026
 - Onde: Centro de Eventos Fiergs
[Avenida Assis Brasil, 8787, Sarandi – Porto Alegre]
 - Horário: 10h às 19h
 - Ingressos: <https://feirabrasileiradovarejo.com.br/>
- Realização Sindilojas Porto Alegre e Sebrae RS

ONDE O VAREJO PULSA E FAZ ACONTECER

A estrutura da FBV tem como carro-chefe quatro palcos, onde painelistas oferecem caminhos para as principais demandas do varejista. Mas não é só. Instituições-chave organizam conteúdos paralelos alinhados ao conceito da feira. A seguir, algumas das principais iniciativas.

PALCOS

Os quatro palcos principais da FBV têm programação simultânea.

NEGÓCIOS

É o espaço que aborda liderança, estratégia, gestão e inovação, por meio de grandes diretores e CEOs das maiores marcas do Brasil. Dá ênfase para trajetórias que se destacam pela escuta ativa, empatia e cultura de diálogo para moldar decisões.

Recebe nomes como Gue Oliveira, a cabeleireira que tem mais de 15 milhões de seguidores; Facundo Guerra, empresário, referência em economia da experiência; Mari Kruger, creator e influenciadora digital; Estevan Sartoreli, cofundador da Denço Chocolates; Rosângela Angonese, especialista em neurociência.

MKT E VENDAS

Oportunidade para aprender com quem faz e obter insights exclusivos. Explora iniciativas que usam diálogos como estratégia. A emoção é diferencial competitivo por meio de branding humano, storytelling autêntico e criação de laços.

Entre os palestrantes, Max Amaral, CEO da Wise Viagens; Lahire Cavalléro, especialista em desenvolvimento de times comerciais, e Paulo Conagero, especialista em transformação de vendas no varejo.



MÃO NA MASSA

Trata do varejo na prática, com oficinas de atendimento, escuta ativa, linguagem e comportamento de compra. Mostra como transformar dados e tecnologia aplicados à experiência.

Tem palestras com Yasmin Stivelman, que lidera o time de produto da Todo InComm, atuando em projetos com grandes varejistas do Brasil; Simone Gasperin, sócia e head de Marketing & Growth da BPool, e Elifas de Vargas, especialista em Marketing e pioneiro na comunicação digital no Brasil.

PEQUENOS GIGANTES

Grandes histórias de sucesso protagonizadas por pequenas empresas. Enfatiza o poder da comunidade, ou seja, de negócios que crescem por vínculo, pertencimento e confiança.

Recebe nomes como Otélmo Drebes Jr., sócio e terceira geração das Lojas Lebes, uma das maiores redes do varejo nacional, e Billy Garcia, especialista em IA (generativas e não generativas) e projetos conversacionais.

E MAIS:

ESPAÇO DE INOVAÇÃO

Uma parceria do Sebrae Startups e do Co.nectar Hub, o Espaço de Inovação visa promover a aproximação entre startups e negócios tradicionais, de forma prática e envolvente. O espaço também é dedicado a conteúdos relevantes voltados ao desenvolvimento de startups.

Além das já tradicionais batalhas de startups, estão programados painéis, palestras e conteúdos do tipo “mão na massa”. O público tem contato direto com soluções inovadoras, cases reais e debates aplicáveis ao dia a dia dos negócios. Conforme Letícia Gedrat, head do Co.nectar Hub, a proposta se orienta sobre três eixos temáticos, que coincidem com as áreas de maior desafio para o varejista: gestão de negócios (tema do primeiro dia), gestão de pessoas (segundo dia) e atendimento e experiência do cliente (terceiro dia).

As batalhas de startups estão focadas em soluções que atendam às dores do dia a dia de quem empreende. Além disso, o estande receberá todos os dias um painalista do palco principal da FBV, para que as pessoas possam tirar dúvidas e conversar com esse convidado. “Teremos ainda pequenas oficinas, para que o visitante obtenha uma visão bem prática de alguns processos”, complementa a head do Co.nectar Hub.

Em 2026, a intenção do espaço é promover oportunidades reais para reunir a comunidade de inovação antes, durante e depois do evento. “A ideia deste ano é que o estande reproduza um pouco do que nós fazemos no Co.nectar Hub. É um ambiente com espaço para trabalho, relacionamentos e conteúdo”, explica Letícia.



LABORATÓRIO APLICADO

Na Loja Tendência, criada pelo Sebrae, o visitante encontra as principais tendências do varejo aplicadas à realidade do pequeno negócio. Como facilitadores da jornada empreendedora, o espaço oferece orientação e curadoria com linguagem simples e direcionamento objetivo, em um ambiente acolhedor e sensorial. “Cada detalhe que nós colocamos no ambiente é muito pensado para reproduzir, para ilustrar movimentos reais que estão impactando o varejo. Nada é aleatório”, explica Daniela Machado, analista de articulação de projetos do Sebrae/RS.

O objetivo é levar o visitante a refletir sobre seu modelo de negócio por meio de um espaço de 126 m² que contará com visitas guiadas. Em pauta, transformações urgentes na visão dos especialistas do Sebrae, como o foco no bem-estar (lojas com momentos de pausa), senso de comunidade e a integração entre o físico e o digital.

ESPAÇO FECOMÉRCIO

O Sistema Fecomércio/RS marca presença na FBV com um grande espaço e intensa programação. O estande prevê ativações em diferentes temáticas (confira ao lado), além da “Esquina em LED”, um espaço instagramável, e do Café 360°, criado para receber os visitantes. Estão previstos 20 talks de 30 minutos ao longo dos três dias. Na quarta, destacam-se temas como *Uso de Stories para Vendas, Varejo 5.0, Inclusão e Diversidade*. Na quinta, foco em *Inteligência Artificial, Experiência do Consumidor, LinkedIn no Varejo e Tendências para 2026*. Na sexta, as palestras abordam *Saúde Mental no Trabalho, Diversidade, Tomada de Decisão e Tendências de Mercado*.



“Vamos mostrar a loja como ponto de encontro, de troca, de pertencimento, capaz de fortalecer um vínculo entre as marcas e os consumidores”, afirma Daniela.

Os visitantes poderão observar aplicações de Inteligência Artificial, mapas de calor para análise de comportamento e recursos sensoriais – como aroma e identidade musical – que influenciam a decisão de compra. Outro destaque é o visual merchandising, apresentado em uma ambientação completa com layout, iluminação e comunicação visual que simula uma operação real.

Diferente da edição de 2025, focada em insights, a programação atual prioriza caminhos concretos e a aplicabilidade, transformando tendência em planejamento, e intenção em ação.

ATIVAÇÕES NO ESTANDE

SESC

Ambiente dedicado à divulgação das iniciativas de turismo e lazer. A experiência com Óculos da Metaverso permite ao visitante conhecer hotéis do Sesc e explorar destinos, em uma vivência interativa e inovadora. Inspirado no Dia do Desafio, um pinball gigante em LED estimula a participação do público e reforça a importância da atividade física e do bem-estar.

Espaço Fecomércio-RS

No totem digital interativo, é possível conhecer diferentes iniciativas, além de conteúdos institucionais.

Palco Fecomércio

Recebe cerca de 20 apresentações, com duração de até 30 minutos cada, abordando temas relevantes e atuais como varejo, inovação, tecnologia, inteligência artificial, tendências de mercado, entre outros conteúdos estratégicos para o setor.

Uni Senac

Oferece colorimetria pessoal, uma análise individual para identificação das cores que mais valorizam a aparência. Outra atração é o Espelho Inteligente, em que uma ferramenta analisa, em tempo real, as cores da roupa e sugere combinações personalizadas – análogas e complementares.

Senac Comunidade

No Escape Room Digital, em forma de desafio interativo, cada etapa apresenta conceitos de educação financeira e consumo consciente, preparando o participante para lidar com imprevistos, planejar o futuro com mais segurança e adotar práticas sustentáveis.

Senac Saúde

Oferece uma vivência imersiva com foco na experiência do cuidador de idosos, a fim de promover empatia e conscientização sobre os desafios da mobilidade. Também estão programadas sessões rápidas de massagem para relaxamento e bem-estar. A organização ainda planeja a demonstração prática das técnicas corretas de reanimação cardiopulmonar, com simulações guiadas por instrutores, permitindo a participação ativa dos visitantes.

“VOCÊ PRECISA ACREDITAR NO SEU PRODUTO E PASSAR ESSA CONFIANÇA”

Ana Hickmann aborda na 12ª FBV o tema “Da audiência ao varejo: como transformar influência em marca, franquia e experiência que gera confiança”



Ela é um dos mais bem-sucedidos cases da conexão entre conteúdo, estilo de vida e consumo. Apresentadora, influenciadora e empresária, com um portfólio de marca própria diversificado, além da atuação no mercado de franquias – são mais de 300 unidades no país –, Ana Hickmann vai compartilhar na FBV o que aprendeu em sua trajetória. Ela é atração do palco principal no dia 22, às 17h.

“Há cerca de 24 anos, minhas consumidoras compram produtos Ana Hickmann, sejam itens de beleza ou de moda, sabendo que estão levando um pedacinho de mim para casa”, afirma a influenciadora, que começou modelo ainda na adolescência.

Ao longo dos anos, ela ganhou projeção nacional e internacional, trabalhando com marcas como Victoria’s Secret, Yves Saint Laurent e Giorgio Armani, além de estampar capas de importantes revistas de moda. No Brasil, consolidou-se também como apresentadora de TV. Em paralelo à carreira na mídia, trilhou uma trajetória empresarial, explorando diferentes plataformas, das redes sociais aos produtos, das lojas físicas ao sistema de franquias.


Uma das maiores referências do Brasil quando o assunto é marca própria – criada quando ela tinha 21 anos –, Ana apresentará a palestra “Da audiência ao varejo: como transformar influência em marca, franquia e experiência que gera confiança”.

Quais critérios orientam a entrada de um novo produto ou parceria no seu portfólio? O que é inegociável para garantir consistência de marca e confiança do consumidor?

Antes de me vincular a algum produto, avalio se tem relação com o meu consumo e com o que acredito como comportamento para o público feminino. As peças precisam ter relação com a minha personalidade, porque eu realmente uso os meus produtos e essa verdade também é um subterfúgio de vendas. Além disso, a fabricante tem de ter o mesmo tipo de posicionamento e alinhamento que eu. Não abro mão de padrão de qualidade, responsabilidade na entrega ao cliente, transparência de informações e pós-venda. Tenho certeza de que esse cuidado traz credibilidade para a marca.

No equilíbrio entre posicionamento e resultado, como você trabalha a autenticidade da marca sem comprometer a performance de vendas? Esse ponto de ajuste mudou ao longo da sua trajetória?

O mais difícil é buscar o ponto de equilíbrio entre as tendências e o que a gente acredita ser atrativo para o nosso público. Fazemos pesquisas constantes sobre consumo no mercado nacional e internacional de moda e beleza; e traduzimos esse estudo para o perfil da marca Ana Hickmann. Não criamos apenas por desejo pessoal. É importante que tanto as peças quanto a comunicação tenham a linguagem que condiz com a marca, seja com o comportamento, com a escolha de cores, com o direcionamento



“A gente só consegue fidelização quando cria uma relação próxima e lida com a verdade”

do público-alvo, com o conteúdo de foto e vídeo a ser publicado. É prudente observar as tendências, mas eu acho que o mais importante é ter a verdade naquilo que você quer levar para as pessoas. Eu jamais faria algo que não conversasse com o público para quem eu sempre trabalhei.

Como empresária, de que forma você combina leitura de mercado, percepção de marca e experiência acumulada na hora de tomar decisões? E como você equilibra estes pontos?

Eu comecei no mercado publicitário muito jovem. Enfrentei diversas dificuldades que me fizeram entender uma coisa: não importa se o seu produto custa um real, mil ou um milhão; você precisa acreditar nele e passar essa confiança para as pessoas. Se ele não for bom o suficiente para o meu dia a dia ou para a minha família, eu não terei capacidade para vendê-lo. Isso eu aplico tanto para os meus produtos licenciados quanto para marcas às quais me associo. Essa verdade é inegociável para mim. Quando a gente

lida com verdade, o equilíbrio vem junto. É importante trabalhar sempre para fidelizar pessoas à sua marca. A gente só consegue fidelização quando cria uma relação próxima. E as pessoas que buscam por você, quando te conhecem e gostam daquilo que você entrega, elas vão voltar sempre.

De que maneira o seu olhar como consumidora impacta decisões estratégicas do negócio e como você mantém essa conexão ativa com o comportamento e as expectativas do seu público?

Como consumidora, eu estou sempre atrás de novidades. E vejo muito o que as outras marcas do mesmo segmento que o meu estão construindo, não só aqui no Brasil, mas fora do Brasil também. Às vezes, boas ideias surgem de peças e itens que já estão no mercado há muito tempo, mas que precisam de uma repaginada. E aí, a gente acaba tendo a oportunidade de trazer um novo olhar e uma nova possibilidade.

ESPECIALISTAS NO PALCO

A programação completa
da FBV está descrita em
www.feirabrasileiradovarejo.com.br

A construção de marcas mais humanas, conectadas e relevantes estará no centro dos debates da FBV 2026. Entre os palestrantes confirmados estão profissionais com atuação direta no desenvolvimento de marcas, produtos, times e estratégias de crescimento. Eles compõem um time comprometido em revelar a prática de estratégias que impulsionam negócios em um cenário cada vez mais dinâmico e competitivo.

Um dos setores com grande protagonismo na feira deste ano é o de beleza. Para muitos brasileiros, a beleza segue sendo a porta de entrada para o empreendedorismo. De acordo com levantamento do Sebrae, o segmento contabiliza mais de 936 mil profissionais no país,

como cabeleireiros, manicures e depiladores, além de mais de 375 mil empreendedores atuando em atividades estéticas e outros serviços do ramo. Em 2024, o Brasil foi considerado o 3º maior mercado consumidor de produtos de beleza e cuidados pessoais do mundo, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC).

A programação da FBV 2026 reúne temas centrais para o varejo, como transformação digital, experiência do consumidor, gestão de pequenos negócios e inovação. São pautas que impactam diferentes segmentos e antecipam as principais tendências, além dos desafios e oportunidades do mercado.



12^ª fbv

edição

Feira Brasileira do Varejo



> Gue Oliveira

Uma das principais vozes contemporâneas sobre cultura, comportamento e comunicação no Brasil. É CEO e fundadora da Growth Art Connection & GAC Educacional, autora do best-seller e do evento "Além da Capa". Com uma base de mais de 15 milhões de seguidores, se consolidou como a cabeleireira mais seguida do mundo.



> Chico Felitti

Jornalista e podcaster, é criador de produções de grande repercussão, como o podcast "A Mulher da Casa Abandonada". Tem passagens marcantes por veículos como BuzzFeed News Brasil e Folha de S Paulo. Autor do livro Ricardo e Vânia, finalista do Prêmio Jabuti.

> Facundo Guerra

Empresário, referência em economia da experiência. É conhecido por revitalizar regiões do centro de São Paulo e criar empreendimentos que combinam entretenimento, gastronomia, arquitetura e cultura.

**> Juliana Velozo**

VP Sênior LATAM da Thoughtworks, é reconhecida por seu trabalho em estratégia de marca e posicionamento. Tem atuação direta na liderança de projetos de transformação digital, dados e IA para grandes empresas de varejo e consumo na América Latina.

> Jesper Rhode

Referência internacional em inovação e tecnologia, construiu uma sólida carreira como executivo sênior em empresas como Ericsson e Alstom. Fundador da TR4NSFORM, impulsiona energia renovável e redes de dados de próxima geração.



> **Mari Kruger**

Creator e influenciadora digital desde 2020, Mari Krüger construiu uma comunidade de mais de 4 milhões de seguidores em suas redes sociais, abordando a influência responsável, a vida real e a ciência de forma leve e bem humorada. Trará reflexões sobre como criadores de conteúdo podem equilibrar propósito, relevância e engajamento.



E AINDA

> **Luis Felipe Sobral**

Executivo sênior de Digital e User Experience, traz uma visão aprofundada sobre como grandes marcas utilizam dados, UX e canais digitais para fortalecer relacionamento e performance.

> **Luan Victor Mileski**

Head de Produto e Negócios do Grupo Irrah, apresenta um olhar prático sobre vendas conversacionais, automação e o papel da tecnologia na geração de resultados.

> **Fabi Nunes**

Especialista em liderança e vendas da Nau25 Ex/cola de Líderes, aborda a cultura de experimentação, mentalidade comercial e construção de times de alta performance.

> **Iana Furst**

CEO e idealizadora de grandes eventos de negócios como a Noroeste Summit, traz reflexões sobre marca, percepção e reputação no relacionamento com o consumidor

> **Jaqueline Mânica**

Psicóloga e consultora organizacional, conecta comportamento, cultura e experiência do colaborador ao impacto direto nos resultados das empresas.

> **Simone Gasperin**

Especialista em dados e inteligência artificial, apresenta como a hiperpersonalização pode ser escalada de forma ética e eficiente.

> **Vivi Ruskowski**

Executiva com forte atuação em marketing e branding, apresenta uma visão estratégica sobre posicionamento, comunicação e construção de marcas relevantes.

> **Max Amaral**

Da Wise Viagens, empresário e mentor. Seu tema são novas abordagens comerciais e a evolução do papel do vendedor no mercado atual.

> **Nagib Nassif**

Publicitário e especialista em varejo e tecnologia, explora o impacto dos robôs sociais, da automação e da IA no futuro das relações de consumo.

A CREATOR ECONOMY PEDE PASSAGEM

O papel dos criadores de conteúdo é tema da feira deste ano em diferentes abordagens

Nas rodadas de negócios, nos palcos que recebem convidados e nas ativações de marcas, um tema ganha atenção diferenciada na edição deste ano da FBV: a creator economy. Reconhecendo o papel dos criadores de conteúdo como agentes ativos de novos modelos de negócio no varejo, o evento elege esse ecossistema econômico como um importante pilar da programação.

Influenciadores e criadores de conteúdo vão compartilhar estratégias práticas de crescimento e uso inteligente de conteúdo, falar sobre comunidades digitais, social commerce e como a influência pode gerar vendas, fortalecer marcas e ampliar o relacionamento com o consumidor. Um dos nomes mais significativos dentro dessa temática é Rafaela Lotto, CEO da Youpix,

que sobe ao Palco Negócios, na manhã do dia 21, na palestra “Creator Economy no Varejo: como transformar influência em conversa, comunidade e venda”. Durante boa parte dos seus 20 anos no mercado digital, ela foi a “menina da internet” de grandes marcas como Ford, Telefônica e Brastemp. Em 2011, cofundou uma das primeiras agências de Marketing de Conteúdo do Brasil.

Em entrevistas, Rafaela já comentou sobre os diferenciais brasileiros em relação a outros comportamentos da creator economy pelo mundo. Ela cita, por exemplo, a criatividade, “que faz o brasileiro ser naturalmente um creator”, e a dinâmica social desigual, que tornou a geração de conteúdo uma forma de ascensão social.

Especialmente para as novas gerações, a atividade é um caminho real de carreira. Aspectos como profissionalização e o amadurecimento do mercado nacional estão analisados na pesquisa Vozes da Influência, divulgada em abril. O estudo reúne relatos de creators sobre insegurança financeira, pressão por performance, relação difícil com marcas, dependência de plataforma e impacto direto na saúde mental de quem trabalha com isso. A partir de entrevistas e grupos focais com 24 criadores de conteúdo, a pesquisa foi elaborada pelo Reglab, em parceria com o Redes Cordiais.

Entre os achados, crise de identidade (muitos rejeitam o termo “influenciador”, associado a estereótipos de superficialidade), vulnerabilidade comercial agravada pela dependência de plataformas digitais (consideradas essenciais, porém pouco transparentes e de suporte limitado), custo da exposição pública e impacto na saúde mental.

“A criatividade do brasileiro o faz ser naturalmente um creator.”



O QUE É?

A Creator Economy é um ecossistema formado por criadores de conteúdo, plataformas digitais, marcas e audiências que monetizam a produção e distribuição de conteúdo. Cresce exponencialmente com redes como YouTube, TikTok e Instagram, alavancando influenciadores e produtores independentes

De acordo com a Youpix,
o Brasil tem cerca de

500 MIL

creators com mais de

10 MIL

seguidores.

Segundo a HeartBit [heartbitage.com], agência especializada em marketing de influência e estratégia de dados, o setor já movimenta cerca de US\$ 250 bilhões globalmente e tem previsão de atingir entre US\$ 480 bilhões e US\$ 525 bilhões até 2030, com crescimento anual entre 10% e 20%.

Conforme estudo da agência:
entre a Geração Z, a relação
com marcas e influenciadores
vai além do produto:

88%

desse público afirma se preocupar com questões éticas e boicotar empresas ou criadores que adotem práticas duvidosas.

BOAS PRÁTICAS AVANÇAM

Divulgada em abril, a pesquisa **Vozes da Influência** mostra que o mercado está amadurecendo, e isso deixou os creators mais criteriosos com o que publicam.

O estudo conduzido pelo Reglab em parceria com o Redes Cordiais revelou boas práticas adotadas por eles, confira:

- **Rigor e Checagem:** uso de consultores técnicos pra validar informações e a busca por fontes verificáveis.
- **Transparência e Ética:** recusa de propostas publicitárias de produtos nocivos ou que não se alinham aos valores do creator.
- **Responsabilidade Social:** uso do alcance digital para promover educação e debates de interesse público.

Fonte: <https://reglab.com.br/vozes-da-influencia-criadores-de-conteudo/>

Rio Grande do Badesul.

O melhor investimento é nos **gaúchos**.



GOVERNO
DO ESTADO
RIO
GRANDE
DO SUL



www.badesul.com.br

IMERSÃO QUALIFICADA

FBV abre canal para a troca de conhecimentos, a identificação de boas práticas e a compreensão de tendências a partir de visitas técnicas em dois formatos

As visitas técnicas promovidas pela FBV por meio do **Varejo Experience** e do **Varejo Experience Pocket** são a chance de enxergar, na prática, soluções para desafios comuns do dia a dia do varejo.

Em contato direto com operações reais, o empresário amplia seu repertório, ganha novas perspectivas sobre gestão, atendimento, exposição de produtos e experiência do cliente. As visitas também funcionam como networking qualificado, conectando profissionais que enfrentam desafios semelhantes e que podem gerar parcerias e oportunidades de negócios.

Conforme o coordenador estadual de Varejo do Sebrae/RS, Fabiano Zortea, a ideia é que, a cada visita, os participantes

possam ter insights, referências e inspirações para poderem adaptar as boas práticas que serão observadas, que envolvem gestão do varejo, disposição de produto, definição de mix, estratégia de digital, uso de tecnologias e construção de comunidades. O roteiro tem início às 8h e inclui a visita a dois negócios pela manhã e três à tarde, sendo finalizado com um bate-papo no final do turno.

Em versão reduzida, o Varejo Experience Pocket é um tour conduzido de modo mais dinâmico, mas não menos criterioso, garantindo a absorção de ideias que fazem a diferença no cotidiano do lojista. A experiência é otimizada, compactada: em um mesmo turno, são visitadas mais empresas. A essência está mantida, segundo Daniela

Machado, analista de Articulação de Projetos do Sebrae/RS. “A ideia é que o participante consiga enxergar como as marcas estão aplicando suas soluções, como construíram a experiência de seus clientes e o impacto disso no resultado”. Um roteiro diversificado ajuda a olhar a mesma questão em diferentes perspectivas. Após o tour, o empreendedor reexamina o próprio negócio com insights muito práticos para aplicar no seu contexto.

Entre as operações a serem visitadas pelos participantes, estão: Loja Tela, Casa de Alessa, Eat Kitchen, Farmatec, Stilo Elevato, Pâtissier, Universos Livraria, Oden Academy, Baden Cafés Especiais, Monjuí + Bendita Horta, Casa Twin-Set, Calin Concept e St. Trois.



ROTEIRO VAREJO EXPERIENCE

A vivência em campo, com a observação de casos reais, se dará nas seguintes operações de varejo na Capital:

Loja TELA (@telaloja)

A Tela é um convite à experimentação, com uma curadoria única de marcas locais e autorais que trazem alma e propósito em cada criação. Um espaço pensado para ir além dos produtos, proporcionando uma jornada de descobertas por meio de tecnologias, identidade musical, tom de voz e gestão visual dos produtos conectados à identidade da marca.

Casa de Alessa (@casadealessa)

Há dez anos, a Casa de Alessa se destaca pela curadoria de peças que sintetizam o design brasileiro. Mais do que uma loja de móveis, é um espaço de encontros e experiências que celebra o design como expressão de vida e identidade. Construiu um prédio novo, inaugurado recentemente, com dois andares e arquitetura moderna.

EAT+KITCHEN (@eatkitchengram)

O restaurante prima pela seleção dos ingredientes, trabalhando junto a fornecedores que têm o compromisso de fornecer produtos orgânicos. Sua comunicação visual é um ponto forte, tanto nos espaços quanto nas mídias sociais. A marca está em expansão e já conta com quatro operações.

Farmatec (@farmatecrs)

A farmácia é referência em tecnologia e inovação para produtos de manipulação. O local conta com loja, fábrica e espaço de experiência, além de e-commerce. A empresa participa de estudos nas áreas de bem-estar e beleza com artigos científicos publicados.



Stilo Elevato (@grupoelevato)

Empresa familiar referência em construção civil, reconhecida por utilizar acabamentos e revestimentos de alto padrão. Com uma curadoria impecável, apresenta mix de produtos amplos, de marcas renomadas. A arquitetura da loja traz espaços inspiracionais para quem a visita, através de um caminho visual que imprime a identidade da marca.

Marcelo Pâtissier (@patissiermarcelogoncalves)

Referência no seu segmento em Porto Alegre, tem uma ambientação singular: mix charmoso entre o velho e o novo, o espontâneo e o planejado. Criado por interferências diversas, como a do arquiteto Francisco Pinto. Marcelo Gonçalves é um dos chefs mais respeitados na capital e seu espaço será o local do bate-papo sobre as experiências do dia.

CONEXÕES REAIS

Oportunidades no Espaço de Rodadas de Negócios estimulam parcerias em diferentes segmentos

Um dos diferenciais da feira deste ano é a ampliação das Rodadas de Negócios, criadas para estimular conexões reais entre varejistas, fornecedores, startups e parceiros estratégicos. A expectativa dos organizadores é realizar aproximadamente 1,2 mil reuniões ao longo dos três dias de evento.

Durante os encontros, os participantes têm oportunidade de apresentar seus produtos e serviços diretamente a compradores e investidores. Para esta edição, as rodadas estão estabelecidas em diferentes temáticas, incluindo Casa & Construção (às 9h do dia 20), Moda (às 14h do dia 20), Startups (às 9h do dia 22) e Alimentos (às 14h do dia 22). As rodadas são um exemplo claro de como a FBV valoriza a missão de criar ambientes estratégicos para gerar conexões. A chance de participação se deu por meio de inscrições, encerradas no início de maio.

Em reuniões pré-agendadas, as micro e pequenas empresas inscritas apresentam suas soluções, exploram novas parcerias e fecham negócios em um ambiente dinâmico e focado no crescimento. Em 2025, o projeto proporcionou 586 agendas entre 60 compradores e 230 fornecedores.

No mesmo espaço das rodadas, estão programados para o dia 21 uma sessão de negócios exclusiva para expositores, um encontro focado em criadores de conteúdo e uma sessão de negócios multissetorial, restrita às empresas atendidas pelo programa Assessoria de Negócios do Sebrae.

CHANCES PARA FECHAR PARCERIAS

Casa & Construção, dia 20, 9h

Foco: pequenas indústrias de esquadrias, móveis soltos, seriados, acessórios, decoração e iluminação

Moda, dia 20, às 14h

Foco: pequenas indústrias do setor de moda.

Startups, dia 22, às 9h

Foco: startups que possuem soluções para o varejo.

Alimentos, dia 22, às 14h

Foco: pequenas indústrias do setor de alimentos e bebidas com produtos diferenciados.

Sessão de negócios FBV exclusiva para expositores, dia 21, às 9h

Evento multissetorial que busca promover oportunidades comerciais, estimular parcerias e fortalecer o mercado para micro e pequenas empresas.

Encontro de Negócios Influência Brasil, dia 21, às 13h

A proposta é ajudar pequenos negócios a usar criadores de conteúdo de forma estratégica. Antes do encontro presencial, há uma preparação on-line sobre marketing de influência e como organizar um briefing simples, com objetivos claros e orçamento definido. Os criadores também passam por capacitação para apresentar propostas profissionais e negociar de forma adequada. No dia da rodada, acontecem reuniões rápidas e organizadas, com espaço para apresentação, conversa e possível fechamento de parceria.

Sessão de Negócios multissetorial, dia 21, às 17h

O propósito é aproximar as empresas atendidas pelo programa Assessoria de Negócios do Sebrae RS de grandes compradores varejistas e influenciadores.

“MARCA QUE CONSTRÓI PRESENÇA ANTES DA DECISÃO DE COMPRA AMPLIA RELEVÂNCIA E CONVERTE COM MAIS EFICIÊNCIA”

Diretor-executivo de Mercado do Grupo RBS, Leonardo Persigo, reflete sobre o cenário do mercado de mídia



Nani ArtClub, Divulgação

Como antecipar tendências e tomar decisões estratégicas diante dos desafios da economia? O diretor-executivo de Mercado do Grupo RBS, Leonardo Persigo, está entre os painelistas que discutirão este tema na FBV 2026, às 14h do dia 22 de maio, no palco principal do evento. Confira uma entrevista com Persigo sobre questões que estão movimentando o mercado de mídia atualmente:

Como estruturar soluções que atuam em diferentes etapas do funil de vendas?

A resposta que sempre dou às equipes comerciais é simples: uma marca que só aparece na hora da compra chega tarde. O principal é abandonar ações isoladas e pensar em soluções integradas. Atuar ao longo de todo o funil exige combinar alcance, engajamento e conversão, respeitando o momento de decisão do consumidor. Isso passa por entender bem os objetivos de cada marca e desenhar estratégias que utilizem diferentes formatos, canais e narrativas conforme cada etapa da jornada. Quando a comunicação é pensada de forma contínua e estratégica, a marca ganha relevância e eficiência ao longo do tempo, transformando investimento em relacionamento.

Como o uso inteligente de dados tem ajudado a tornar as estratégias comerciais mais eficientes?

Hoje, dados ajudam a entender comportamento, orientar decisões, ajustar campanhas em tempo real e mensurar resultados com muito mais precisão. Isso gera estratégias mais eficientes, com melhor direcionamento de investimento e maior conexão com os objetivos do negócio. O ponto central é usar dados como ferramenta de inteligência, sempre com responsabilidade, transparência e foco em gerar valor real para as marcas e para o público. Ao longo dos últimos anos, o

Grupo RBS investiu para entender profundamente o comportamento da audiência: quem são, onde estão, o que consomem, como interagem com nossos conteúdos. Isso nos permite sair da venda de espaço e entrar na entrega de contexto.

Quais são as apostas do Grupo RBS em novos modelos de negócio que possam gerar valor tanto para as marcas quanto para o público?

Modelos que integrem conteúdo, dados, plataformas digitais, eventos e experiências, sempre com profundo conhecimento do mercado regional. A inovação está menos em formatos isolados e mais na combinação inteligente de ativos, tecnologia e inteligência comercial. O foco é criar soluções que gerem valor para as marcas e, ao mesmo tempo, qualifiquem a experiência do público, fortalecendo relações de longo prazo. O que oferecemos aos clientes não é um portfólio de produtos: é uma estratégia de negócio com o melhor ecossistema de mídia e conteúdo do sul do Brasil ao lado deles.

Parceira de mídia da FBV, a RBS também estará presente no evento com o Estúdio RBS, espaço dedicado a transmissões de programas e relacionamento com o mercado e o público.

IA COM CALOR HUMANO

Para orientar a evolução dos negócios, analistas alertam para “ferramentas” que a inteligência artificial não substitui

Não faz muito tempo, apontar a importância do uso de Inteligência Artificial (IA) no varejo era falar de futuro. Atualmente, a IA já não é tendência nem diferencial competitivo. Já faz parte do jogo. Aqueles que se ocupam de analisar para onde caminha o desenvolvimento do setor estão apontando para o que a IA não é capaz de fazer nos negócios.

Está posto que a IA amplia produtividade, antecipa comportamentos, personaliza em escala e redefine padrões de eficiência. Mas ela não conecta. Aqui, acontece a virada – sem abandonar a atenção aos próximos passos possíveis da tecnologia, claro. “Venda não é transação, venda é vínculo. E vínculo não nasce de algoritmo”, explica Fabiano Zortéa, coordenador estadual de Varejo do Sebrae/RS. Ele traz a expressão “tecnologias ancestrais” para apresentar o conjunto de “ferramentas” que sistemas automatizados

com “mente de máquina” não são capazes de entregar ou construir: escuta real, presença, intenção e propósito.

“A IA potencializa o negócio, mas é o humano que dá sentido para ele existir”, resume o especialista. Em outras palavras: o varejista precisa, sim, da eficiência da tecnologia, mas não é com ela que a marca vai garantir um lugar na preferência do cliente.

Há um espaço criativo que precisa ser ocupado nessa relação com o consumidor, naturalmente cheia de nuances, e não apenas de padrões identificáveis por máquinas. Uma imagem corriqueira ilustra bem: o cliente que chega irritado, confuso, indeciso ou com uma demanda completamente fora do padrão exige jogo de cintura, criatividade e sensibilidade contextual. Enquanto o uso de IA faz o negócio funcionar melhor, não descuidar e calibrar continuamente as tecnologias ancestrais

O QUE DIZ O ESPECIALISTA

“A IA deixou de ser tendência, virou condição básica de sobrevivência no varejo. Ela amplia produtividade, antecipa comportamento, personaliza escala e redefine eficiência. Mas é exatamente por isso que o humano ganha ainda mais valor. Porque no momento em que tudo fica inteligente, rápido e automatizado, o cliente passa a escolher quem cria conexão afetiva, gera pertencimento, constrói comunidade de verdade. Venda não é transação, venda é vínculo. E vínculo não nasce de algoritmo, mas de intenção, de escuta, de presença e de propósito. De tecnologias ancestrais, portanto. A IA potencializa o negócio, mas é o humano que dá sentido para ele existir. No varejo que cresce com consistência, a tecnologia organiza o jogo, mas é o ato de servir com características humanas que faz uma marca ocupar um lugar na mente e no coração dos consumidores.”

Fabiano Zortéa,

Coordenador Estadual de Varejo do Sebrae/RS e um dos palestrantes da FBV no dia 20/5

aprofunda relacionamentos e amplia o significado da marca junto ao consumidor. O cliente já não escolhe apenas quem entrega melhor. Escolhe quem o reconhece e o escuta, de fato. Quem se importa.

Um estudo apresentado no final do ano passado pela EY (uma das maiores empresas de consultoria e auditoria do mundo) concluiu que o futuro do varejo não será liderado só por IA nem só por humanos – será por quem souber integrar os dois. A síntese do relatório anuncia: *“Espera-se que a IA tenha um impacto transformador no varejo, mas o varejo tem sido tradicionalmente uma atividade liderada por humanos. (...) No entanto, uma empresa orientada apenas pela IA perderá seu toque humano, que é essencial para fomentar a criatividade, a inovação e a experiência. Os varejistas têm de trilhar seu próprio caminho nessa transição, utilizando a combinação ideal de IA e capacidades humanas em conjunto para garantir sua relevância no futuro”*. Para ver mais: https://www.ey.com/en_us/insights/retail/will-the-future-of-retail-be-led-by-humans-or-ai



CONHEÇA OS EXPOSITORES



A Algar, com 72 anos de história, oferece soluções completas em TI, conectividade, cloud, segurança e inteligência artificial, impulsionando a transformação digital no varejo. Em parceria com a Leads2b – plataforma de inteligência comercial e CRM omnichannel B2B –, conecta tecnologia e dados à estratégia de vendas. Juntas, as empresas possibilitam a captura de interações, a geração de insights em tempo real e a automação do funil comercial.



Há mais de 10 anos, a Wolf Consórcios e Investimentos, corretor autorizado da HS Consórcios, mostra que crédito não precisa ser dívida. Com mais de 12 mil clientes, usamos o consórcio como estratégia de crescimento e patrimônio. Enquanto muitos pagam caro para acessar dinheiro, outros usam o crédito como ativo para acelerar resultados. Pare alguns minutos e conheça. Talvez, o que trava seu crescimento não seja o negócio, mas como você usa o dinheiro.



O *Ei, São Leopoldo!* é a iniciativa que articula a Estratégia Local de Inovação da nossa cidade. Funcionamos por meio de uma governança compartilhada que integra o poder público, o setor empresarial e a academia, com o objetivo de transformar o potencial tecnológico da região em desenvolvimento econômico e social.



A WYNK — Engajamento e Fidelização Inteligente desenvolve soluções digitais para marcas, varejistas, shoppings e entidades do comércio. Implementamos APPs personalizados com recursos de CRM, fidelização, cashback, cupons, campanhas digitais, programas de pontos, e-commerce, SAC e pagamento digital de estacionamentos. Nossa plataforma permite ações como Compre e Concorra, Compre e Ganhe e Raspadinhas Eletrônicas. Ajudamos empresas a engajar clientes, fortalecer relacionamentos e impulsionar vendas. Venha conhecer a WYNK na FBV.



A Ativa Medicina e Segurança do Trabalho atua nacionalmente oferecendo soluções completas para gestão de saúde ocupacional, conformidade legal e prevenção de passivos trabalhistas. Com estrutura própria e tecnologia integrada, apoia empresas no cumprimento de obrigações como PGR, PCMSO, eSocial e atualizações da NR-1. O Elos Bem-Estar surge como ferramenta estratégica de apoio à gestão dos riscos psicossociais, contribuindo para evidências preventivas, redução de afastamentos e maior segurança jurídica diante de fiscalizações e responsabilidades legais.



Arquiteturas Associadas
Arquitetura não é apenas forma, é matéria em diálogo com a alma, onde o espaço fala além das paredes e a beleza emerge quando a mente silencia.

toranos ERP

O **Toranos** oferece uma solução completa de gestão empresarial, integrando vendas, financeiro, estoque e operação em uma única plataforma. Com tecnologia acessível e suporte próximo, ajudamos negócios a crescer com controle e organização.



Na **Casa do Ads** ajudamos varejistas, comércios e e-commerces a vender mais com as soluções do Google. Como Parceiro Oficial Google Partners, oferecemos acesso às melhores ferramentas de publicidade, incluindo Google Ads, Google Shopping, Perfil de Empresa Google, além de estratégias no YouTube e Instagram. O foco é atrair novos clientes para o seu negócio todos os dias!



“Nosso azeite nasce da união de três irmãos que acreditam que presença, intenção e beleza dão sabor a vida. Um azeite pensado para elevar o dia a dia e trazer sofisticação a cada prato. O auge do sabor, elegância e saúde em um só lugar: **Azeite Três Oliveiras.**”

unifique

Com presença nos estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, a **Unifique** oferece serviços de planos de celular, Internet, Telefonia Fixa, TV HD por assinatura, Data Center, Telemedicina, Câmeras, Seguros e Casa Inteligente. São mais de 760 mil clientes. Fundada em 1997, a Unifique investe continuamente em inovação tecnológica e em prestar serviços de excelência a seus clientes. Segundo pesquisa de Satisfação e Qualidade Percebida 2024, da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), a Unifique foi eleita a melhor operadora de banda larga fixa do Sul do Brasil pelo sexto ano consecutivo. Para saber mais basta acessar: www.unifique.com.br

ADDERI

A **ADDERI** atua no desenvolvimento de sistemas integrados de gestão empresarial (ERP). São 15 anos de experiência, atuando diretamente no segmento de varejo e distribuição. Na FBV serão apresentadas novas tecnologias utilizadas para a automatização de processos no segmento de varejo, demonstrando a otimização de tempo e o aumento de resultado por meio da utilização dessas ferramentas.



A **Ademicon** tem 34 anos de atuação e é a maior administradora independente de consórcio do Brasil em créditos ativos. A companhia entende o consórcio como uma ferramenta de planejamento financeiro e também um investimento, que possibilita a conquista de bens e serviços com foco na geração de novos negócios, na formação do patrimônio e na realização de projetos de vida dos clientes.



A **UNIASSELVI** é uma das maiores e melhores instituições de ensino superior do Brasil, reconhecida pela excelência acadêmica e abrangência nacional. Com mais de 500 cursos em Graduação, Pós-Graduação, Profissionalizantes e Técnicos, oferece opções de cursos presenciais, semipresenciais e EAD. Presente em todos os estados, possui mais de 1.300 polos e 19 unidades de ensino presencial. É nota máxima no Conceito Institucional (CI) pelo MEC. A UNIASSELVI tem como missão ser a melhor solução de educação para que os alunos construam suas próprias histórias.

velo

A **Velo** oferece uma solução para o pequeno e médio varejista ter controle do seu negócio, ampliar seus canais de vendas e melhorar o relacionamento com seu público, tudo isso com um software de gestão que, além da parte fiscal, de controle de vendas e estoque, conta com recursos nativos, como loja virtual, programa de fidelidade e soluções bancárias e financeiras.



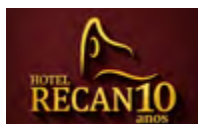
Com uma parceria estratégica junto ao SPC Brasil, a **Federação Varejista do RS** atua como o principal ecossistema de proteção e fomento ao comércio gaúcho, unindo a representatividade política da Federação à maior base de dados de crédito da América Latina. Assim, oferecemos segurança e inteligência na tomada de decisão do empresário, provendo soluções consultivas que garantem a sustentabilidade e a competitividade do varejo.



Somos a **Gaúchos Online**, uma empresa especializada em produtos tradicionais do chimarrão e churrasco, levando a cultura gaúcha para todo o Brasil e exterior. Nosso carro-chefe são as cuias personalizadas, reconhecidas pela qualidade e autenticidade. Trabalhamos também com bombas, ervas, garrafas térmicas e acessórios selecionados. Cada atendimento é feito com atenção, carinho e respeito à tradição. Somos mais que uma loja — somos um braço da preservação da cultura gaúcha de forma personalizada.



A **GoldBag Embalagens** é uma empresa comprometida com a sustentabilidade, destacando-se pela produção de sacolas ecobags de TNT, uma alternativa ecológica e prática para reduzir o uso de plásticos descartáveis. Feitas com materiais reutilizáveis e de longa durabilidade, as ecobags de TNT da GoldBag são ideais para empresas e consumidores que desejam adotar práticas mais conscientes e contribuir para a preservação ambiental.



O **Hotel Recanto Maestro**, localizado no centro do estado do Rio Grande do Sul, é referência em servir com excelência a todos os clientes: corporativos, lazer e famílias. O saber servir é um dos nossos pilares, buscamos em cada detalhe retribuir aos nossos hóspedes a essência genuína dos serviços personalizados e humanizados. Mais do que oferecer estrutura e conforto, buscamos tocar as pessoas de modo único. Isso só é possível porque temos uma equipe que acredita profundamente no propósito de servir com alma.



Soluções para Gestão e Aplicações Personalizadas. Desde 2013, nossa empresa – de Camaquã-RS – transforma a gestão de negócios com tecnologia de ponta. Oferecemos desde sistemas ERP completos para comércio e transporte até aplicações mobile e web totalmente personalizadas para sua necessidade. Visite nosso estande na FBV e descubra como podemos otimizar os processos e os resultados da sua empresa.



A **Get Commerce** é uma startup brasileira com perfil inovador, criada com o propósito de ajudar donos de negócios e empreendedores a vender online e escalar o seu negócio. Tudo isso com uma plataforma de e-commerce inteligente, completa e superconectada.



HIDRATE RS
MÁQUINAS DE GELO & PURIFICADORES DE ÁGUA

Com mais de 40 anos de experiência, a **Hidrate RS** é referência em purificação de água no Rio Grande do Sul. Trabalhamos com os modernos purificadores de água, bebedouros industriais e máquinas de gelo das principais marcas do Mercado nacional. Também realizamos troca do elemento filtrante de diversas marcas, atendendo Electrolux, Everest, Consul, IBBL, Acquabios, Canovas, Europa, dentre outras. Qualidade e segurança para garantir água pura todos os dias.



Ponto Eletrônico Inteligente

Solução de Ponto Eletrônico por reconhecimento facial, com registros de forma online e offline por app celular individual ou celular da empresa, além de equipamentos fixos de leitura facial. Painel do Gestor com informações em tempo real para a gestão inteligente de jornada com cálculo automático de horas extras, banco de horas, gestão de documentos com assinatura eletrônica no APP. Escalas personalizadas, suporte humano com atendimento especializado rápido e ágil, e sem fidelidade contratual.



A **Itálínea** é a maior rede de móveis planejados da América Latina, com presença em todo o Brasil e no exterior. Aliamos qualidade e tendências do mercado para criar ambientes exclusivos, unindo design moderno e funcionalidade. Nosso parque fabril de 125.000m² reúne tecnologia de ponta para garantir excelência em cada detalhe. Com financeira própria, facilitamos o acesso dos clientes aos seus projetos. Mais do que móveis, entregamos realizações e transformamos sonhos em projetos de felicidade.



O desejo de um empreendimento de sucesso. Com uma gestão otimizada e organizada. Vendendo em todo território nacional. Tudo isso pode ser real. A **Moderniza** criou o 1º Sistema Online de Gestão com Loja Virtual nativa. Possibilitamos que lojistas ampliem seus canais de vendas, no Instagram, Facebook, Google Shopping, YouTube e WhatsApp, além das vendas do físico. A simplicidade, a eficiência operacional e todo o suporte Moderniza podem fazer parte do seu dia a dia! Vem falar com a gente



O **Sicoob Vale do Vinho** estará presente na Feira Brasileira do Varejo! Mais que uma escolha financeira, queremos que as pessoas saibam que, por meio do cooperativismo financeiro, é possível crescer junto e ter uma vida financeira moderna e digital, mas com amplo apoio humano, que é característico deste segmento. Sicoob Vale do Vinho, Mais que uma escolha Financeira!



A Solaro é uma assessoria de marketing de performance especializada em escalar negócios B2B e empresas locais. Aqui, cada campanha é personalizada para atrair clientes qualificados, aumentar a previsibilidade do faturamento e otimizar a conversão do seu time comercial. Se busca crescimento e previsibilidade, a Solaro é a parceira certa para o seu negócio.



A **Aquasoft** é uma empresa gaúcha, atua há mais de 22 anos no mercado de TI, com mão de obra especializada para projetos, desenvolvendo sistemas, soluções, aplicativos, Apis, IA e muito mais. Agende uma conversa conosco, será um prazer atendê-lo. Acesse nosso site e nossas redes sociais e saiba mais: www.aquasoft.com.br @aquasoft.ti



Velocidade que impulsiona o seu negócio. Somos especialistas em transporte de cargas fracionadas e encomendas, conectando os estados de São Paulo e Rio de Janeiro ao Sul do Brasil. Garantimos cobertura total em todos os municípios atendidos, assegurando que a carga chegue com rapidez e segurança. Com uma frota moderna de 302 veículos rastreados e robusta estrutura operacional, oferecemos total integridade das mercadorias e os menores prazos de entrega do mercado. Contamos com uma ampla rede de apoio em todas as unidades, pronta para fornecer atendimento ágil e informações precisas. Saiba mais em: www.transminuano.com.br



Na **Krekré**, a responsabilidade começa na origem. Nossos produtos são feitos com matérias-primas certificadas e 100% de princípios ativos orgânicos. Buscamos ética em toda a cadeia de produção para garantir segurança e performance. Estamos em total sintonia com a limpeza sustentável, minimizando o impacto ambiental sem agredir a natureza. É a escolha consciente que oferece o melhor cuidado para o seu lar.



A **Espectra Tecnologia** é uma empresa com mais de 23 anos de experiência, desenvolvendo tecnologias que transformam desafios em resultados, como o CallSys, sua plataforma que conecta marketing, vendas e atendimento em um único ecossistema. Com ele, as empresas transformam dados em indicadores e ganham clareza sobre o que gera resultado. De forma simples, prática e eficiente, tem ajudado negócios a gerar mais controle, previsibilidade e receita, com impacto direto no desempenho e crescimento.



Na FBV, a **SISLIMPA** destaca-se como uma das maiores distribuidoras de higiene e limpeza profissional do Rio Grande do Sul. Com matriz em Santa Maria e centro de distribuição em Porto Alegre, atende com agilidade todo o estado. Desde 2004, oferece soluções que otimizam processos e elevam o padrão de qualidade no mercado institucional público e privado. Com portfólio completo e marcas reconhecidas, garante eficiência, segurança e performance operacional.



O **Escritório Pinton & Palma Advogados Associados** chega à FBV com soluções inovadoras em Direito Empresarial Trabalhista, ajudando empresas a reduzir riscos e otimizar processos. Com visão estratégica e foco em resultados, garantimos mais segurança nas operações e na gestão de equipes. Visite nosso estande e descubra como nossa expertise pode proteger sua empresa e levar seu negócio ao próximo nível. Conecte-se conosco para blindar sua empresa e impulsionar seu crescimento com segurança!



Branding e design para construir marcas fortes. Há 17 anos, a **Simplexa** desenvolve projetos de branding e design, atuando em naming, marca gráfica, identidade visual, embalagens e comunicação de marca. Nosso trabalho é guiado por envolvimento real na construção de cada projeto, com os próprios sócios conduzindo os processos e mantendo relação direta com os clientes, garantindo profundidade, proximidade e compromisso com cada resultado.



A **Dem-Bas** atua há mais de 35 anos no mercado de embalagens. Especializada em soluções ecológicas e retornáveis, tem compromisso com a sustentabilidade. Nossas embalagens não apenas protegem os produtos, mas também o meio ambiente, reduzindo o desperdício de materiais e promovendo a reutilização. Com uma trajetória sólida e visão ambientalmente responsável, a Dem-Bas é a escolha ideal para empresas comprometidas com práticas sustentáveis.



A **Jusfy** é uma legaltech brasileira que usa IA para simplificar a rotina de advogados e escritórios jurídicos. Com soluções que vão desde consultas jurídicas e cálculos até gestão e geração de negócios, a plataforma atua como um verdadeiro copiloto de profissionais do direito. Mais de 50 mil profissionais utilizam a Jusfy para ganhar produtividade e tomar decisões mais rápidas e seguras.



A **FUTURA** é referência em GESTÃO DE PESSOAS, atua há 23 anos no sul do Brasil oferecendo serviços de recrutamento e seleção de pessoas, desde cargos de nível médio a cargos estratégicos e de gestão. Neste ano recebeu o prêmio TOP OF MIND como a empresa de RECRUTAMENTO mais lembrada no centro do estado do RS, reforçando sua credibilidade e conexão com o mercado. Com atuação no RS, SC e PR, a FUTURA apoia empresas do varejo e de diversos outros segmentos na construção de equipes de alta performance, tendo como propósito conectar talentos às oportunidades certas.



Cefas Portas Automáticas transforma segurança e praticidade em tecnologia para o dia a dia. Especializada em portas automáticas de enrolar, a empresa oferece kits completos com materiais de alta resistência e instalação eficiente. Com destaque para o sistema Speed de abertura rápida, a Cefas une inovação, durabilidade e design moderno. Nosso compromisso é levar segurança, agilidade e confiança para residências, comércios e indústrias. Cefas: tecnologia que abre portas para o seu negócio.



Forte Security é referência em conectividade e segurança digital para ambientes corporativos. Atuamos com soluções completas em segurança digital, TI e privacidade de dados. Nossa expertise se reflete em certificações internacionais e em plataformas como o Eskaller, ideal para a segurança digital em pequenas e médias empresas, e o VencyOne, que simplifica a conformidade com a LGPD, liderando organizações rumo à maturidade digital.



A **Uniodonto Porto Alegre** é a maior e melhor cooperativa odontológica do Brasil. Com mais de 50 anos de atuação, trabalhamos para promover saúde, confiança, autoestima e bem-estar às pessoas. Na FBV 2026, estaremos presentes com soluções empresariais para PMEs e grandes empresas, oferecendo condições especiais e exclusivas para os visitantes do nosso stand. Venha nos conhecer!



A **V4 Company** é uma assessoria de marketing digital focada em transformar investimento em crescimento real. Especializada em estratégias de alta performance, a V4 ajuda empresas a venderem mais por meio de publicidade digital, gestão de tráfego, análise de dados e estratégias orientadas a resultado.



Somos o caminho da moda masculina. Nascemos para tornar a moda acessível e democratizar o acesso aos mais diversos estilos. Trazendo o que tem de melhor e mais moderno e, ainda assim, mantendo o atendimento afetuoso e próximo. A curadoria em moda masculina, assim como a nossa produção, realizada em várias fábricas do Brasil, é desenvolvida para atender você em todos os seus momentos. Vem para **Via Condotti!**



Há mais de 10 anos, a **VML** vem transformando expertise jurídica em soluções tecnológicas que geram resultados concretos para empresas de diversos segmentos. Com mais de R\$ 8 bilhões em ativos recuperados e mais de 3 mil clientes satisfeitos, somos referência na recuperação de créditos tributários e previdenciários.



Com mais de quatro décadas de atuação, a **ARCKIVARE** consolidou-se como especialista em armazenamento, organização e gestão de documentos. Disponibiliza soluções sob medida, aliando estrutura moderna, tecnologia de ponta e profissionais capacitados. Seu sistema exclusivo de gestão documental possibilita monitoramento, rastreabilidade e acesso digital aos arquivos 24h por dia. Compromissada com a segurança das informações e a eficiência nos processos, a ARCKIVARE atende a diferentes demandas empresariais com confiabilidade e qualidade.



A **AspinBots** desenvolve soluções baseadas em inteligência artificial (agentes e chatbots), gerando resultados com interfaces conversacionais em qualquer canal, seja para vender mais, atender melhor ou alcançar novos clientes por meio de prospecção e contatos ativos.



A **Dale Carnegie** desenvolve líderes e equipes capazes de gerar resultados reais há mais de 100 anos. Transformamos habilidades humanas em vantagem competitiva por meio de uma metodologia prática e aplicada ao mundo corporativo. Acreditamos que pessoas fortalecem empresas, e é por isso que fortalecemos pessoas. Se sua organização busca mais performance, engajamento e resultados mensuráveis, fale com nosso time e descubra como podemos apoiar seu crescimento.



A **AVANT** conecta empresas à forma mais econômica e sustentável de consumir energia. Especialistas em energia por assinatura, viabilizamos até 20% de redução nos custos com energia elétrica por meio de um modelo 100% digital. Tudo isso com zero investimento, sem obras e sem burocracia. Conheça nossa solução, faça uma simulação gratuita e descubra o quanto a sua empresa pode economizar todos os meses!



A COOPERATIVA DE CRÉDITO E INVESTIMENTO COM INTERAÇÃO SOLIDÁRIA RAIZ
- CRESOL RAIZ atua há 30 anos oferecendo soluções financeiras completas – desde capital de giro e linhas do BNDES até serviços de aquisição e seguros – com uma diferença competitiva crucial: você não é apenas um cliente, você é cooperado. Isso se traduz em taxas de juros mais justas, atendimento próximo de você e a participação direta na distribuição dos resultados anuais. Ao cooperar com a Cresol você prospera e desenvolve a sua comunidade. Abra sua conta.



O **CRA-RS** tem como missão fiscalizar, valorizar e promover o exercício dos profissionais da Administração, contribuindo para o desenvolvimento do país. Com foco em ética, inovação e sustentabilidade, buscamos ser reconhecidos como referência pela sociedade. Valorizamos a cidadania, o respeito e o avanço do conhecimento, incentivando a participação ativa dos profissionais para o crescimento contínuo da profissão. Junte-se a nós!



Consagra TI: O cenário atual exige que as organizações estejam preparadas para atender seus clientes em qualquer canal – voz, WhatsApp, mensageria, website e outros –, garantindo o acompanhamento completo de toda a jornada do cliente. Apoiamos pequenas, médias e grandes empresas na definição da melhor estratégia e na implementação do modelo ideal para o negócio.
net2phone: A net2phone transforma a jornada de atendimento por meio de soluções de comunicação inteligentes integradas com IA. Oferecemos uma plataforma em nuvem que unifica canais e eleva a experiência do cliente (CX), entregando eficiência e resultados reais para pequenas, médias e grandes empresas.



Be220 Aplicativos: Há 10 anos, desenvolvemos aplicativos e softwares personalizados, pensados para resolver necessidades reais do seu negócio. Antes de desenvolver, planejamos a solução de tecnologia: entendemos o seu negócio, organizamos ideias, definimos prioridades e deixamos claro o que será desenvolvido, reduzindo riscos, retrabalho e desperdício de investimento. Entregamos tecnologia sob medida para impulsionar o crescimento da sua empresa.

M#RIA DIGITAL

Você faz tráfego pago, posta nas redes e mesmo assim não está vendo resultado? Então não é falta de tentativa, é falta de organização e clareza. A Maria Digital identifica onde o dinheiro está indo embora no marketing digital e mostra o que você precisa ajustar para gerar resultado de verdade. Chega de achismo. Na FBV, a gente vai direto ao ponto.



Centro de Integração Empresa Escola do Rio Grande do Sul (CIEE-RS): Somos uma instituição sem fins lucrativos que há mais de 55 anos atua para criar oportunidades e transformar realidades. Conectamos estudantes a empresas e órgãos públicos por meio dos Programas de Estágio e Aprendizagem, oferecendo experiências que fortalecem a formação acadêmica e desenvolvem habilidades essenciais. Investimos em projetos sociais, culturais, educacionais e de inovação que ampliam horizontes, estimulam o protagonismo dos jovens e contribuem para o desenvolvimento da nossa sociedade.



Uma plataforma de CRM e inteligência de marketing voltada para o varejo físico e digital, criada para ajudar empresas a transformar dados de clientes em vendas recorrentes. A solução centraliza informações de comportamento de compra, permite segmentação estratégica de clientes, e automatiza campanhas em canais como e-mail e WhatsApp, facilitando ações personalizadas em escala. Com recursos de automação, comunicação omnicanal e análise de resultados, a plataforma ajuda lojistas a fidelizar clientes, aumentar a taxa de recompra e melhorar o desempenho das campanhas de marketing com base em dados reais.



Especialistas em Varejo, apresentamos na FBV o **software Zada**, uma solução completa de gestão para impulsionar seus resultados. Por meio de ferramentas práticas como agenda do vendedor, gestão de campanhas e cashback, otimizamos sua operação e fidelizamos consumidores. Transforme sua gestão com recursos desenvolvidos por quem entende as reais necessidades do mercado varejista.



A **Forttiori** apresenta o SynapsAI, uma plataforma de agentes de Inteligência Artificial voltada para a transformação digital do varejo. Com tecnologia e inovação, ajudamos empresas a evoluir o seu atendimento, otimizando operações, melhorando a experiência do cliente e potencializando resultados.



A **GB Consultoria Estratégica** apresenta o Próximo Nível Experience, um programa completo que transforma a experiência do cliente em crescimento real de faturamento para negócios físicos. A metodologia combina diagnóstico profundo, trilhas práticas de aprendizagem, plano de ação personalizado e acompanhamento estratégico. Uma solução criada para aumentar percepção de valor, fidelização, recorrência e ticket médio.



A **Gera** ajuda pequenas empresas a organizarem sua gestão financeira e comercial para tomar decisões melhores e gerar mais resultado.



Com origem em Bento Gonçalves (RS), a **Giordani Turismo** tem mais de três décadas de atuação no segmento de turismo. Desde 1993 é a operadora oficial do tradicional passeio Maria Fumaça - Trem do Vinho, na Serra Gaúcha, e em julho de 2024 iniciou o passeio Trem do Pampa, na região da Campanha, fronteira com o Uruguai. Em setembro de 2024, alinhado às tendências de turismo do mundo, inaugurou o city tour panorâmico Ciao Bus. A empresa é referência na preservação e disseminação da história e cultura local e também administra o Parque Cultural Epopeia Italiana.



O **Grupo Villela** é líder nacional em gestão empresarial, com 22 anos de atuação e mais de 100 mil empresas atendidas. Atua na alavancagem de negócios, levando empresas do débito ao crédito, com soluções em planejamento e recuperação tributária, contabilidade estratégica, BPO financeiro, regularização fiscal, renegociações e produtos financeiros. Desde 2024 é uma das maiores microfranquias e está presente no Brasil.



Halley X Fábrica de agentes de inteligência artificial - Agentes de inteligência artificial de atendimento e prospecção de clientes.



A **Imersa** é uma consultoria estratégica que conecta empresários brasileiros às maiores oportunidades da Ásia, com foco em China, Coreia do Sul e Sudeste Asiático. Por meio das nossas imersões internacionais, levamos líderes para dentro das fábricas, feiras globais e ecossistemas de inovação, encurtando caminhos e eliminando intermediários. Estruturamos operações de importação completas, do sourcing à entrega, com inteligência financeira e margem real. Mais do que importar produtos, ajudamos empresas a construir posicionamento global com método, governança e visão de longo prazo.



Kevi Chat: A Inteligência Artificial que realmente conhece o seu cliente. A solução cruza o histórico comercial e o contexto das conversas com inteligência de dados, transformando o WhatsApp em um canal estratégico. Ao equipar seu time com insights precisos, sugestões de oportunidades e uma visão 360° da jornada do consumidor, a Kevi Chat ajuda sua empresa a atender com excelência e vender muito mais.



A **Mobiscan** é uma Logtech especializada em equipamentos wearable para leitura de dados, impressoras portáteis e computadores móveis.

Somos especializados em equipamentos vestíveis que oferecem Mobilidade, Ergonomia e Produtividade em operações de Varejo, Logística e Indústrias. Nossas soluções são utilizadas em processos de inventário de estoques, recebimento de mercadorias, separação de pedidos e muitos outros que necessitam capturar dados em código de barras e QR Code.



Numerama é referência em soluções para automação comercial e gestão empresarial voltadas às micro e pequenas empresas.

Presente em mais de 10 estados brasileiros, destaca-se pela proximidade com os clientes e por desenvolver ferramentas alinhadas às necessidades do dia a dia dos negócios. Sua missão é simplificar a gestão empresarial por meio de soluções ágeis e eficientes. Com equipe própria de desenvolvimento e suporte, oferece atendimento personalizado e exclusivo.



A **Octaprice** é uma plataforma de inteligência de mercado que oferece monitoramento automatizado e ilimitado de preços, produtos e canais de venda para marcas e fabricantes. Nossa tecnologia rastreia mudanças e novos anúncios em tempo real, em qualquer canal ou país, eliminando o trabalho manual. Com inteligência artificial, identificamos seus produtos por SKU, descrição ou imagem, garantindo matching preciso mesmo com títulos ou descrições diferentes.



Destaque-se com **Ponto dos Cafés!** No varejo, a experiência faz toda a diferença, então ofereça um momento de prazer aos seus clientes, transformando a compra em uma experiência memorável. Com mais de 30 anos de mercado, nossas máquinas automáticas de café são a chave para um varejo mais acolhedor e lucrativo. Experimente esse diferencial!



A empresa que nasceu há mais de 20 anos para transformar marcas em experiências inesquecíveis. Localizada em Rolante/RS, tem como foco soluções em visual merchandising, incluindo expositores, cenografia, displays, materiais de MPDV e muito mais, sempre buscando proporcionar uma experiência única e memorável para o público. Oferecemos soluções criativas e inovadoras, que vão desde a concepção do projeto até a sua produção, com foco na experiência do consumidor e no aumento das vendas.



Distribuidor nacional de soluções de TEF para meios de pagamento digitais, cartões, vouchers, Pix, com mais de 150 parceiros de sistemas de gestão do varejo, base instalada de mais de 8.000 estabelecimentos comerciais. Soluções de pagamento para vendas presenciais, no checkout ou ainda em dispositivos móveis, bem como comércio eletrônico, link de pagamentos e vendas recorrentes. Também soluções de conciliação de vendas com cartões e vouchers e gestão de cartão fidelidade próprio, convênio e giftcard.



Desenvolve soluções personalizadas com tecnologia RFID para aumentar a eficiência e o controle operacional das empresas. Fundada por profissionais com experiência em vendas e tecnologia, a empresa oferece um serviço completo, do projeto à implementação. Com o RFID Simples, é possível identificar, rastrear e localizar itens automaticamente, sem necessidade de contato visual. A tecnologia reduz erros, aumenta a produtividade e melhora a tomada de decisões. O resultado é menor custo operacional, redução de perdas e maior eficiência na gestão de estoques.



A **RomaWise** apoia as empresas brasileiras na gestão de passivos fiscais. Com forte especialização em transação tributária, realizamos análises técnicas, estruturamos estratégias personalizadas de regularização e conduzimos negociações com o poder público.

Nossa abordagem ética e visão de negócio contribuem para decisões fiscais mais seguras e sustentáveis em um dos ambientes tributários mais complexos do mundo.



A **SBM Estratégia e Tráfego Digital** é uma consultoria focada em crescimento e aumento de faturamento para empresas, especialmente lideradas por mulheres. Estrutturamos marketing e vendas com posicionamento claro, comunicação estratégica e aquisição de clientes via marketing. Nosso trabalho organiza o negócio transformando ações em resultado financeiro. Desenvolvemos estratégias com foco direto em vendas e escala, porque, no fim, não é sobre aparecer mais, é sobre faturar mais com consistência.

Cloud

A **SIGE Cloud** apresenta na FBV 2026 a evolução da gestão para o varejo moderno. Combinamos a agilidade do PDV offline com a inteligência do ERP em nuvem, oferecendo controle absoluto de estoque, financeiro e vendas em tempo real. Venha conhecer como nossa tecnologia simplifica sua rotina e prepara sua empresa para crescer com segurança e inovação constante.



Ajudamos empreendedores e empresários a transformar o uso do sistema em dados que geram resultados reais. Mais do que vender software e hardware, simplificamos processos, reduzimos erros e devolvemos tempo para o que realmente importa: crescer. Nossa assessoria financeira garante controle, segurança e decisões mais inteligentes no dia a dia. Descomplicamos a gestão para quem acredita que é possível evoluir, mesmo com recursos limitados. Porque quando a operação roda bem e as finanças estão claras, o negócio cresce, e a vida também.



Somos uma indústria metalúrgica com atuação também em MDF e comunicação visual. Oferecemos soluções completas em projetos, desenvolvimento e produção de equipamentos. Atendemos supermercados, farmácias e lojas de conveniência com inovação e qualidade. Contamos com um setor especializado para a indústria de bebidas. Nosso compromisso é entregar eficiência, design e tecnologia em cada projeto.

SellFlux.

A **Sellflux** é uma plataforma completa de automação de marketing, vendas e atendimento que ajuda empresas a transformar leads em clientes de forma mais eficiente. Com inteligência artificial, automatiza conversas, qualifica oportunidades e aumenta a produtividade do time. Baseada no conceito de time híbrido, integra atuação humana e IA para escalar resultados com eficiência. A solução organiza todo o funil e identifica a origem dos leads, trazendo mais controle e previsibilidade.

Assim, empresas aumentam a conversão, reduzem custos e potencializam o retorno sobre investimento.



A **Six Studio Digital** é um ecossistema de marketing, vendas e tecnologia, que ajuda empresas a crescer com estratégia, e foco em resultados reais. Atuamos com tráfego pago, redes sociais, tecnologia, produção audiovisual e educação corporativa, conectando inovação à performance para escalar negócios.



Um movimento que conecta pessoas, lugares e oportunidades para impulsionar o desenvolvimento do bioma Pampa, especialmente na fronteira Brasil-Uruguai. Idealizado por Elisa Ermida, nasce da vivência no território e da visão de transformar conexões em resultados reais. Atua integrando público e privado por meio de eventos, experiências e iniciativas que fortalecem o turismo e os negócios locais. Também opera como agência de viagens, estruturando experiências autênticas.

Assim, posiciona o Pampa como destino e cria pontes para quem quer conhecer, investir e transformar a região.

UCI

A **UCI Brasil** oferece soluções de crédito estratégicas para empresários que precisam de capital de giro, expansão ou investimentos. Com o home equity, é possível usar um imóvel como garantia para acessar crédito com taxas mais competitivas e prazos mais longos. Essa modalidade pode ser usada para reforço de caixa, reorganização financeira ou crescimento do negócio. Já o consórcio é uma alternativa para quem deseja planejar aquisições e ampliar patrimônio com mais organização. Assim, a UCI apoia decisões financeiras mais inteligentes e sustentáveis para empresas e investidores.

Sindilojas RS

Porto Alegre

Sindicato do Sistema Comércio

Para se associar

Acesse 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.



@sindilojaspoa



/sindilojaspoa



/company/sindilojas-porto-alegre



sindilojaspoa.com.br

Está vendendo sem segurança, perdendo clientes ou enfrentando inadimplência?

Da análise de crédito à cobrança, a CDL POA tem as soluções para você vender mais e com confiança.

Acesse cdlpoa.com.br e saiba mais



CDL POA 65 anos

f @ c x in /cdlpoa

> 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

Presidente: Arcione Piva
Vice-Presidente: Tarcisio 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
Diretora Administrativo 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 Salete Guterres Cabezedo
Suplente: Janaina Crespo Costa
Suplente: Roni Zenevich
Suplente: Genesvile Antonio Zanotelli
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: Tarcisio 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
Atendimento ao leitor e Assessoria de Imprensa pelo e-mail imprensa@sindilojaspoa.com.br e telefone (51) 3025.8323

Conselho Editorial Conexão Varejo - Sindilojas Porto Alegre
Presidente: Arcione Piva
Vice-Presidente Comercial: Eduardo Sasso
Vice-Presidente de Comunicação e Mkt.: Rose Ingrid Muller
Diretor de Comunicação e Mkt.: Pedro Henrique Sasso
Diretora: Angela R. Becker
Superintendente: Alexandre Peixoto
Coordenadora de Marketing: Ninive Girardi
Analista de Comunicação e Imprensa: Juliane Soska

Relacionamento e Novos Negócios - Sindilojas Porto Alegre
comercial@sindilojaspoa.com.br ou pelo telefone: (51) 3025.8300
Fotos: PMPA, Reprodução Facebook e Instagram, Adobestock, Freepik e Divulgação.

ENTRELINHAS
CONTÉUDO & FORMA

Elaboração Editorial e Gráfica:
Entrelinhas Conteúdo & Forma
www.entrelinhas.inf.br

Distribuição
FASTER MAIL
Solução em Postagem

Impressão:
Impressos
Portão

Tiragem:
5 mil
exemplares



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

GOV *trabalhando* RS *diferente*

É só olhar em volta e perceber: o Rio Grande tá diferente de verdade.

Nunca antes o RS **devolveu imposto** para as famílias gaúchas. Agora devolve.

Nunca antes o RS teve **uniformes escolares** gratuitos. Agora tem.

Nunca antes o RS teve **SUS Gaúcho**. Agora tem.

Nunca antes o RS teve mais de 400 escolas de **turno integral**. Agora tem.

Nunca antes o RS foi **tão seguro**. Agora é.

Nunca antes se investiu tanto em **obras de proteção climática**.

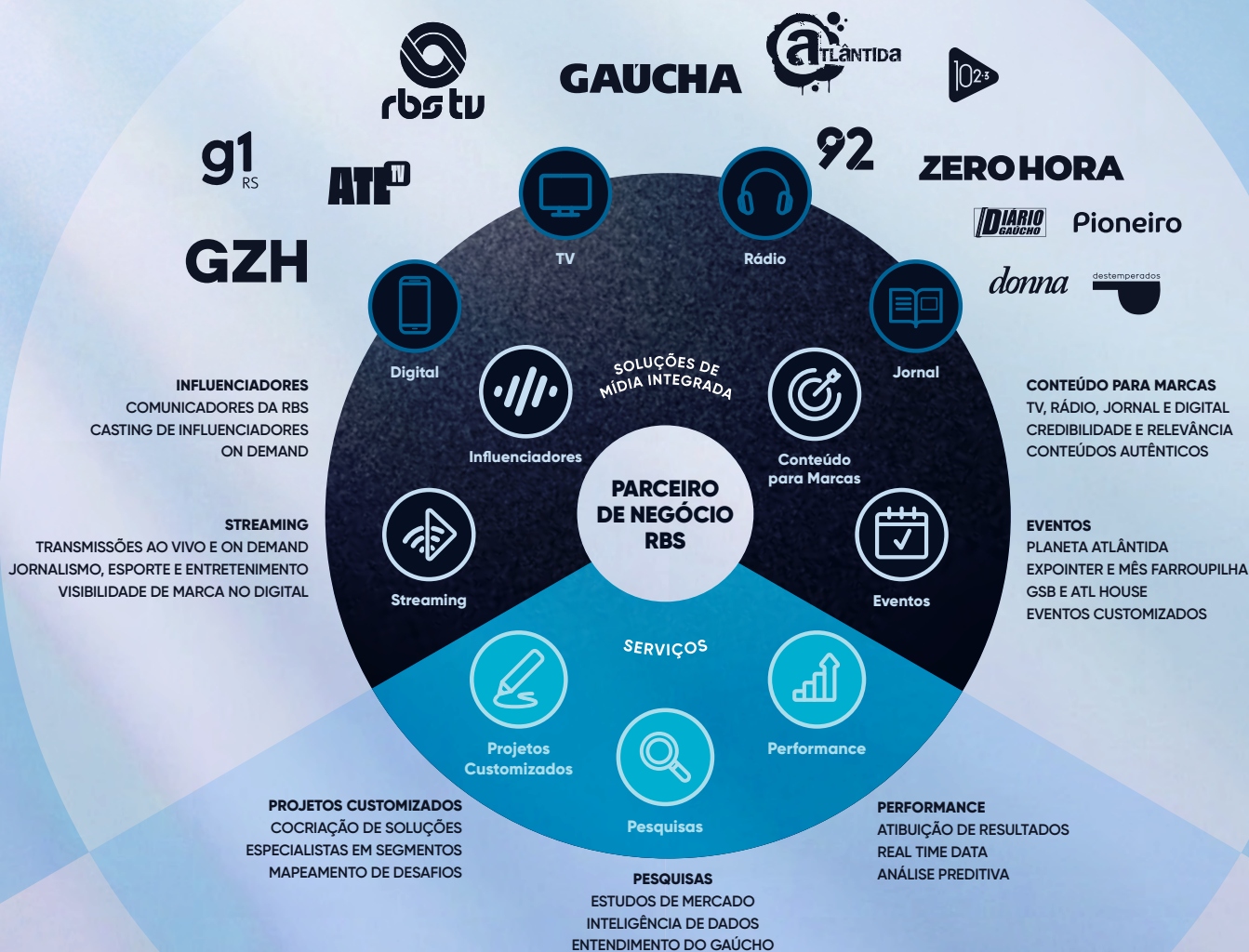


Para mais informações, escaneie o QR Code ou acesse: planoriogrande.rs.gov.br



GOVERNO DO ESTADO
RIO GRANDE DO SUL

Tem sempre uma RBS para o seu negócio.



Nosso ecossistema combina credibilidade, presença e inovação. Entregamos mais do que mídia: entregamos soluções de comunicação completas. Com a força dos canais, influenciadores e experiências que só a RBS tem.

Para cada desafio, um produto sob medida. Para cada cliente, uma entrega pensada com quem mais entende nosso público.

Do impresso ao mobile. Da banca ao feed. Da TV ao digital.

Siga @gruporbsnegocios

Saiba mais em gruporbs.com.br/negocios