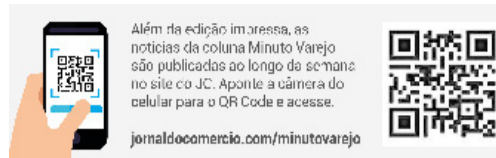




Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br



FBV terá soluções para aplicação imediata

Sebrae-RS e SindilojasPOA, líderes da feira, que começa na quarta-feira, querem bater recorde de público e negócios

PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

Maio é o mês mais quente no Brasil para o varejo. Quem é varejista de qualquer canto do País precisa colocar no destino Porto Alegre, de 20 a 22 de maio, quando a Feira Brasileira do Varejo (FBV) domina a pauta e aponta rumos para o setor. O videocast da coluna Minuto Varejo mergulha na edição de 2026, que promete ser a maior da história de 12 edições. No programa, o presidente da Fecomércio-RS, Luiz Carlos Bohn, que preside o Conselho Deliberativo do Sebrae-RS, e o presidente do SindilojasPOA, Arcione Piva, abordam o que faz da FBV um item essencial na agenda de quem comanda negócios. Para os dirigentes, o evento entrega o como fazer, com aplicações para serem rapidamente implementadas.

“Somos diferentes de outras feiras do mundo porque temos a preocupação de mostrar para nossos visitantes que somos práticos”, garante Piva. “O varejo físico vive muitas oportunidades, é o que vamos mostrar na FBV”, completa Bohn. A organização, que une pelo segundo ano consecutivo SindilojasPOA e Sebrae-RS, espera crescimento de 20% em público, superando 12 mil pessoas, e em negócios, que ultrapassaram R\$ 53 milhões em 2025 em contratos de venda.

Minuto Varejo - O que esperar da edição de 2026?

Arcione Piva - Será a melhor de todas as edições já realizadas, porque em 2025 a gente já teve uma FBV histórica. A de 2026 será histórica de novo, com crescimento superior a 20% em relação à última, o que nos orgulha muito. E desde o ano passado, a gente tem a parceria do Sebrae Rio Grande do Sul na correalização da nossa Feira Brasileira do Varejo. Isso faz com que a gente tenha mais responsabilidade em trazer negócios para dentro do evento. Vamos tratar de assuntos muito variados dentro da programação. O mote especial deste ano é o Futuro do varejo é agora. São conexões, networking, produtos e serviços que estarão sendo expostos na Fiergs. Temos as rodadas de negócios, que são fantásticas. Em 2025, foram mais de R\$ 53 milhões de contratos gerados nesses encontros feitos em meio à FBV. A ideia esse



Piva (e) e Bohn destacam que a parceria com o Sebrae-RS projetou o evento no País e deu mais fôlego ao Estado como polo de inovações

ano é crescer mais de 50%. Vamos ter na edição uma novidade, que são as rodadas com creators, com influenciadores.

MV - Quanto a parceria com o Sebrae proporcionou a escalada da feira?

Luiz Carlos Bohn - Sem dúvida, porque trouxe a expertise da entidade do Rio Grande do Sul, que agora será polo nacional do sistema. Já éramos na indústria com a Mercopar, em Caxias do Sul. O Estado vem mostrando suas virtudes, que faz com que empresas como a Scala queiram montar aqui um mega data center, com tecnologia avançada. Temos a temperatura média mais baixa do País, o que reduz a necessidade de energia para resfriamento dos equipamentos. Nós inventamos no passado as CDLs, que eram os clubes lojistas, hoje as câmaras de dirigentes. Podemos, sim, fazer a diferença.

MV - Como a inovação vai pautar a edição?

Piva - Vai estar presente, mas sem esquecermos das pessoas. Estamos orientando os palestrantes que, ao falarem de inovação, sempre tragam a valorização do ser humano, que é a parte mais importante da cadeia. É peça decisiva. A tecnologia tem

que servir como meio para nos ajudar nas tarefas mais burocráticas e repetitivas.

Bohn - Esse detalhe é importante quando usamos a expressão “barriga no balcão”, que representa quem está ali na loja esperando alguém entrar. Isso avançou, e um bom vendedor conhece seus clientes na loja, propaga o produto pela internet e pelas redes sociais. Tem muito serviço agregado aí. Falaram que a loja ia ser morta pelo e-commerce, mas nunca esteve tão viva. Falaram na NRF, feira em Nova York, que 80% das pessoas comprariam tudo pelo online, mas hoje isso é menos de 20%. Em resumo, o ponto físico tem muita oportunidade. Mas tem de aproveitar a hora que o cliente está na loja para olhar o teu produto.

MV - E as lojas estão sabendo aproveitar?

Piva - Tem lojas preparadas para isso e outras não, mas o varejo tem evoluído de maneira muito significativa nos últimos anos na geração de experiência para o consumidor. Sobre isso, vamos falar muito na FBV, que vai trazer conhecimento, informação e networking, que é fundamental para o empreendedor. As empresas estão cada vez mais

Feira Brasileira do Varejo

📅 20, 21 e 22 de maio

📍 Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre

Ingressos: R\$ 399,00 diário e R\$ 899,00 para três dias (feira e congresso)

Inscrições: feirabrasileiradovarejo.com.br

Atrações: Loja Tendência (aplicações de inovações e uso de tecnologias), rodadas de negócios (compradores e vendedores) e palcos Negócios, MKT e Vendas, Mão na Massa e Pequenos Gigantes.

especializadas. Esse é o desafio do varejo: como dar conta do nicho de cada um.

MV - Quanto a FBV vai ajudar lojistas sobre como assimilar a inteligência artificial (IA)?

Bohn - A tecnologia não tem volta. Quem deixar para amanhã, não vai ter amanhã, porque vai estar fora do mercado. Então, empreendedor: faça o que puder fazer hoje, com as condições que tem hoje. É a hora de entrar na

tecnologia. A FBV vai mostrar muito dessas possibilidades de como fazer.

Piva - A Feira Brasileira do Varejo tem por objetivo, por princípio, trazer pessoas que possam mostrar, na prática, como fazer as coisas. É o como, a ferramenta para fazer. Um dos nossos palcos é o Mão na Massa. Vamos ter ainda a Loja Tendência, montada pelo Sebrae em espaço de 126 metros quadrados. As pessoas vão se surpreender, pois a loja está linda. O ponto vai mostrar exatamente a experiência do consumidor junto com o como fazer. Nossa pretensão é de sermos diferentes e somos diferentes dos principais eventos de varejo do mundo, exatamente por isso: porque a gente tem essa preocupação, esse cuidado, de mostrar para quem nos visita nos três dias, as possibilidades práticas, para que depois os varejistas saiam utilizando a ferramenta, o produto ou a dica já no dia seguinte ou na mesma hora. O empreendedor pode ligar para o seu gerente, o seu funcionário, e orientar: “Implanta isso (que vi na FBV) que vai dar bom”.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e assista ao videocast completo



Coluna de quinta

Cobertura completa da FBV, com programação, exposição de marcas e rodadas de negócios.