

# economia

## CDL POA quer levar inovação aos pequenos lojistas de Porto Alegre

Em época de transformações, varejo deve se adaptar às tecnologias e tendências, aponta Klein

### / GESTÃO

Jamil Aiquel

jamil@jcrs.com.br

Em um cenário pós-pandemia e pós-enchente, o varejo porto-alegrense vive um momento de profunda transformação, exigindo dos empreendedores uma rápida adaptação às novas tecnologias e aos comportamentos dos consumidores. Nesse contexto, o papel das entidades representativas ganha ainda mais relevância, atuando como um porto seguro para a qualificação do setor e como voz ativa na defesa de um ambiente de negócios, especialmente aos pequenos empreendedores. Essa é uma das prioridades da atual gestão da Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL- POA).

O presidente da CDL POA, Carlos Klein, salienta o apoio irrestrito aos micro e pequenos empresários diante de um varejo cada vez mais digital. O desafio atual é compreender as novas demandas para gerar atratividade. “A CDL Porto Alegre quer ajudar esses pequenos varejistas a entender esse momento, como usar as novas tecnologias para tornar

sua loja cada vez mais eficiente e mais atrativa e oferecer boas experiências para o nosso consumidor gaúcho”, afirma.

Essa busca por eficiência técnica, segundo ele, esbarra na dura realidade financeira do empreendedor. Klein destaca que os custos crescentes geram um efeito dominó que afeta toda a cadeia produtiva. O alerta foca principalmente nas novas propostas trabalhistas, como o fim da escala 6x1, que, segundo ele, encarece a operação ao exigir “menos horas trabalhadas para produzir o mesmo”. “Quando estamos lá na frente de uma planilha de precificação, com o aumento do custo, temos que repassar para o preço. O problema, então, é para o consumidor”, explica Klein. “Se os preços subirem, o poder de compra do consumidor diminui. Isso atrapalha os negócios, atrapalha o emprego, atrapalha a renda”, completa.

Além disso, o dirigente demonstra profunda insatisfação com a alta carga tributária brasileira, o que tem impacto nos preços nas prateleiras de produtos e no bolso do cidadão. Além da qualificação dos pequenos empreendedores, outro pilar da



FABIOLA CORREA/JC

**Carlos Klein salienta o apoio a micro e pequenos empresários**

atual gestão da CDL POA é a educação financeira, com cursos, palestras e atendimentos diretos para consumidores que buscam reorganizar sua vida econômica, além de orientar aqueles que desejam investir e gerenciar melhor o próprio fluxo de caixa.

Outra dor crônica do setor citada pela diretoria é a escassez de mão de obra qualificada. Neste aspecto, a CDL POA quer capitanear o debate sobre a formalização e a valorização da profissão de vendedor. Além da Faculdade do Comércio (FAC), que

já disponibiliza capacitações direcionadas, o objetivo é estimular o reconhecimento da carreira, atraindo profissionais capazes de entregar a excelência que o novo varejo exige.

A reconfiguração do varejo físico também está na pauta, especialmente diante do cenário desafiador do pós-pandemia e do pós-enchente em Porto Alegre. O presidente da CDL POA avalia que a estratégia de expansão do comércio mudou drasticamente: se antes uma rede precisava de 20 lojas espalhadas por diferentes bairros da cidade para atingir seu público, hoje é possível otimizar a operação com cinco ou seis unidades bem localizadas, utilizando o ambiente digital como motor para atrair o cliente até a loja física. Essa mudança de comportamento foi acelerada pelas crises recentes, que ensinaram o consumidor a buscar soluções no próprio bairro ou pela internet, quebrando a antiga rotina automática de ir ao Centro de Porto Alegre para resolver qualquer necessidade. Essa descentralização das vendas e a queda de circulação impactaram diretamente o Centro Histórico da capital gaúcha.

### / TRIBUTOS Fonte: www.informanet.com.br

## IMPOSTOS FEDERAIS E ESTADUAIS

|       |           |   |
|-------|-----------|---|
| 20/05 | IRRF      | Rendimentos do Trabalho - Trabalho sem vínculo empregatício, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026) |
| 20/05 | Cofins    | Entidades financeiras e equiparadas, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)                         |
| 25/05 | IOF       | Operações de Crédito - Pessoa Jurídica, de fato gerador de 2º decêndio mês atual (20/05/2026)             |
| 25/05 | IOF       | Operações de Câmbio - Saída de moeda, de fato gerador de 2º decêndio mês atual (20/05/2026)               |
| 25/05 | PIS/Pasep | Pessoa jurídica de direito público, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)                          |
| 25/05 | PIS/Pasep | Demais bebidas - Tributação de Bebidas Frias, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)                |

**tecmasul®**  
51 3373.5509  
f @tecmasulrs  
www.tecmasul.com.br

**Multifuncionais color**  
as melhores do mercado  
em **rapidez e economia.**

- Touch Screen
- Rede Wi-fi
- Multiusuário
- Ecotank
- Impressão A3/A4
- Alto Rendimento



O jornal de economia e negócios do RS

Fundado por J.C. Larios - 1933

**Jornal do Comércio**

Filiado **ANJ** ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALIS www.anj.org.br

[www.jornaldocomercio.com](http://www.jornaldocomercio.com)

**Departamento de Circulação**

[circulacao@jornaldocomercio.com.br](mailto:circulacao@jornaldocomercio.com.br)

**Atendimento ao Assinante**

Telefone (51) 3213.1300

De 2ª a 6ª das 8h às 18h

[atendimento@jornaldocomercio.com.br](mailto:atendimento@jornaldocomercio.com.br)

**Vendas de Assinaturas**

Telefone/Whatsapp: (51) 3213.1397

[vendas.assinaturas@jornaldocomercio.com.br](mailto:vendas.assinaturas@jornaldocomercio.com.br)

Exemplar avulso: R\$ 6,50

Whatsapp:



### Assinaturas

|                    |     |          |
|--------------------|-----|----------|
| Mensal             | R\$ | 109,90   |
| Trimestral à vista | R\$ | 269,73   |
| 1+2                | R\$ | 99,90    |
| Total Parcelado    | R\$ | 299,70   |
| Semestral à vista  | R\$ | 528,66   |
| 1+5                | R\$ | 97,90    |
| Total Parcelado    | R\$ | 587,40   |
| Anual à vista      | R\$ | 997,92   |
| 1+11               | R\$ | 92,40    |
| Total Parcelado    | R\$ | 1.108,80 |

Desconto de 10% para pagamento à vista

**Formas de Pagamento:**

Cartões de Crédito (VISA, MASTER, ELO, AMERICAN e DINERS)  
Débito em Conta: BB, Bradesco, Banrisul, CEF, Santander, Sicredi e Itaú e Pix  
Boleto Bancário.

Consulte nossos planos promocionais em:  
[www.jornaldocomercio.com/assine](http://www.jornaldocomercio.com/assine)

### Departamento Comercial

**Atendimento às agências e anunciantes**

Telefone (51) 3213.1333

[agencias@jornaldocomercio.com.br](mailto:agencias@jornaldocomercio.com.br)

**Operações comerciais**

Tel: (51) 3213.1355

[anuncios@jornaldocomercio.com.br](mailto:anuncios@jornaldocomercio.com.br)

**Publicidade legal**

Tel: (51) 3213.1331 / 3213.1338

[comercial@jornaldocomercio.com.br](mailto:comercial@jornaldocomercio.com.br)

### Redação

**Telefones e e-mails**

(51) 3213.1362

**Editoria de Economia**

(51) 3213.1369

[economia@jornaldocomercio.com.br](mailto:economia@jornaldocomercio.com.br)

**Editoria de Geral**

(51) 3213.1372

[geral@jornaldocomercio.com.br](mailto:geral@jornaldocomercio.com.br)

**Editoria de Política**

(51) 3213.1374

[politica@jornaldocomercio.com.br](mailto:politica@jornaldocomercio.com.br)

**Editoria de Cultura**

(51) 3213.1376

[cultura@jornaldocomercio.com.br](mailto:cultura@jornaldocomercio.com.br)

### Administrativo e Financeiro

Telefone (51) 3213.1381

[financeiro@jornaldocomercio.com.br](mailto:financeiro@jornaldocomercio.com.br)

[rh@jornaldocomercio.com.br](mailto:rh@jornaldocomercio.com.br)

[suprimentos@jornaldocomercio.com.br](mailto:suprimentos@jornaldocomercio.com.br)

### Henderson Comunicação

Brasília - DF

QI 23. LOTE 09 BLOCO A 604 GUARÁ II

71060-636

Telefone (61) 3322.4634 e (61) 3322.8989

[marciaglobal@terra.com.br](mailto:marciaglobal@terra.com.br)