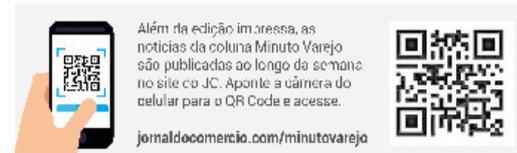




**Patrícia Comunello**  
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br



## Consultas ao SCPC crescem quase 20% em junho

### Reposição a recursos para atingidos por cheias movem demanda

As consultas sobre condição de crédito dos consumidores começam a dar um alento ao setor no Rio Grande do Sul, após fechamentos e ressaca das cheias. Dados da CDL Porto Alegre, com base no SCPC, da Equifax|BoaVista, a busca de informações teve alta de 18,7% em boa parte de junho (1º a 27) frente ao mesmo período de 2023. “O incremento chama a atenção diante do cenário de crise econômica no Rio Grande do Sul, decorrente das en-

chentes ocorridas nos meses de abril e maio”, assinala a entidade.

A Assessoria Econômica da CDL-POA aponta três motivos para o comportamento na ponta, quando o cliente define produto e opta por comprar a prazo. O primeiro aspecto é “incerteza” que está no visor do consumidor e outros atores econômicos, como o lojista. A enchente histórica é comparada a efeitos de outros abalos mais fortes na economia que “dificultam a previsibilidade a respeito do fu-

turo”. “É absolutamente natural que a concessão de empréstimos e financiamentos para pessoas físicas seja mais cautelosa”, conclui a assessoria na nota.

O segundo fator, que tem aparecido em muitas pesquisas, é a reposição de mobiliário e outros artigos perdidos nas inundações. Segmentos como móveis, eletrodomésticos, materiais de construção e veículos (cobertura de seguro permite troca de carro) são os mais diretamente beneficiados.

## Feira ecológica: pé de alface e efeitos do clima

Cinco minúsculos pés de alface pelo mesmo preço de uma unidade mais farta. Não é promoção na banca de uma

das feiras ecológicas, que comercializam apenas itens orgânicos, mais populares e antigas de Porto Alegre. É o



Hochmann, de Nova Santa Rita, mostra o impacto do clima na produção

retrato flagrante do impacto do clima, que arrasou hortas nas cheias de maio - e anteriores, e agora afeta o desenvolvimento devido ao frio. “Em 27 anos de feira, nunca tinha visto isso”, testemunha o agricultor de Nova Santa Rita Claudir Hochmann, da Feira Ecológica do Menino Deus, bairro vizinho à orla do Guaíba, que também teve inundação. A clientela chega e não esconde a surpresa com as proporções das verduras. “Estão pequenas, né. Mas é o clima, as chuvas. Mesmo assim, é melhor que outras não orgânicas”, reage a dentista Ayde Citton Padilha dos Reis. “Depois que a gente se acostuma a comer orgânico, não consegue comprar aquelas com agrotóxico”, justifica a cliente.



Trois mostra a nova session Ipa totalmente diferente: “ficou bem boa”

## Microcervejarias e loja lançam rótulo Retomada

A tiragem é restrita. Quem gostar vai ter de esperar a próxima edição. Mas a causa é ilimitada: marcar o recomeço de três negócios que sofreram com a enchente histórica de maio. Ao provar a cerveja Retomada, o consumidor vai mergulhar em três histórias de empreendimentos de Porto Alegre: duas microcervejarias e uma loja focada em cervejas de marcas gaúchas. Uma das microcervejarias, a 4 Árvores, foi inundada e parou mais de dois meses. Na Garagebrew, a água chegou a invadir a instalação, mas o evento climático interrompeu o abastecimento de energia por quase um mês. Resultado: fabricação suspensa. Já a Regional Cervejas Artesanais, no bairro Menino Deus, teve água,

fechou por mais de um mês. “É uma session Ipa totalmente diferente. Ficou bem boa”, diz o proprietário da Garagebrew, Cristiano Trois. A Garagebrew produz 4 mil litros por mês. “Ofereci espaço e rachamos o custo”, explica Trois. A cerveja collab atende ao consumidor que não é muito especialista nas bebidas e também não é leigo. O lote de mil litros da Retomada foi dividido entre os participantes. Para conseguir comprar ou experimentar, a dica é buscar os perfis de Instagram do trio. Trois conta que a Garagebrew começou em 2014, “como cervejeiros caseiros (home brewers) numa garagem”. Na pandemia, começaram a fazer cerveja de forma cigana, alugando fábricas.



## Coluna de segunda

Cinco histórias de lojas e negócios varejistas que foram fechados pelas inundações e reabriram diferentes.

### No Ponto

» A **Sinoscar**, com 10 lojas e uma das principais redes de concessionárias do Rio Grande do Sul e a maior da marca Chevrolet, vendeu 635 automóveis zero e chegou a cerca de mil, contabilizando seminovos, em junho. A fatia de novos representou 3,4% do total comercializado em junho pelo setor. É o terceiro mês do ano que a rede lidera o ranking de vendas. Em 2023, a Sinoscar comercializou 85 mil veículos entre novos e seminovos. No começo do ano, a rede fez expansão, com aquisição de operações da marca em Canoas e Gravataí. Outras unidades ficam em Novo Hamburgo, São Leopoldo, Montenegro, Sapiranga, Canela, Porto Alegre e Taquara. “Tivemos uma grande movimentação de pessoas que haviam recebido o seguro total e que buscaram a reposição de seus veículos”, assinala, em nota, o gestor sênior de vendas da rede, Cesar Augusto Viegas. O fluxo de seminovos e as vendas para empresas subiram 14% e 25%, respectivamente, frente à média mensal, diz a rede.



**Baixíssimo risco para o seu dinheiro render mais.**

**LCA é isso. Mas não é só isso.**

Tenha a rentabilidade de até 100% do CDI com isenção de imposto de renda e IOF. Faça o seu aporte a partir de R\$ 1 mil na LCA e invista com a segurança do FGCOOP.

Conte com a gente para investir bem  
☎ 51 3358 4770 [sicredi.com.br](http://sicredi.com.br)

Somente para Pessoa Física, com carência e vencimento de 276 a 731 dias.

Matheus Vicente Lopes  
Assessor de Investimentos



**Sicredi**

Sicredi Origens RS