

economia



Observador
Affonso Ritter

aritter20@gmail.com

Aposta no 4º Distrito

Passados três meses das enchentes, o 4º Distrito, uma das áreas mais afetadas pelas águas em Porto Alegre, volta a receber o público de forma efetiva e cotidiana, retomando o ritmo de renascimento que o lugar experimentava nos últimos anos. O setor imobiliário também comemora. Depois de uma década sem nenhum lançamento na região, a ABF Developments ergue, na rua Almirante Tamandaré, o 4D Complex House. Com 100% de unidades comercializadas antes da calamidade, o empreendimento não registrou nenhum distrato em relação aos contratos firmados, o que representa a manutenção da aposta na revitalização da região.

Termolar e chimarrão

A Termolar, empresa gaúcha e referência global no segmento de soluções térmicas, participa da Expointer 2024 com espaço exclusivo em parceria com a Escola do Chimarrão. Além disso, promove uma ação voltada para uma experiência inesquecível, sorteando voos de helicóptero sobre a Expointer, para uma viagem por dia. Para participar, basta fazer compras acima de R\$ 150,00 no espaço da companhia. Os ganhadores serão escolhidos diariamente e contatados pessoalmente pelo time da Termolar.

O Pertence São Paulo

Adiado devido às enchentes, o lançamento oficial da 6ª edição do projeto A Arte de Pertencer - que promove oficinas gratuitas de dança para pessoas com deficiência em Porto Alegre e São Paulo - foi lançado ontem na capital paulista. A parceria entre a entidade gaúcha e o Projeto Irmãos e o Instituto Movimentarte visam levar arte, inclusão e pertencimento aos participantes que realizam as atividades com o acompanhamento do Pertence.

Aquecedores usados

Na plataforma da OLX, maior marketplace de classificados de produtos usados, autos e imóveis do Brasil, itens de aquecimento usados podem custar até 70% menos que um produto novo, com base nos preços de julho. É o caso do ar-condicionado quente e frio, que pode ser encontrado por R\$ 900,00, representando uma economia de 70% em relação ao valor de um produto novo. Já a lareira elétrica custa em média R\$ 1.000,00, 67% mais barata que uma nova.

Pop Center está mais movimentado

Os meses de junho, julho e agosto registram um aumento de 30% na circulação de pessoas no Pop Center, nas sextas-feiras e aos sábados, em comparação com os meses de janeiro, fevereiro e março de 2024. De segundas a quintas-feiras, o centro comercial tem circulação diária média de 30 mil pessoas. Embora a área ao redor tenha sido impactada pelas recentes enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul, o Pop Center conseguiu reabrir rapidamente suas portas, pois as águas não atingiram diretamente suas lojas. Atualmente, o centro comercial possui 571 lojas locadas e 200 disponíveis para locação.

intranetworks
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Suporte Técnico Monitoramento e Segurança

Outsourcing de TI Projetos de Infraestrutura

(51) 3325-5700
www.intranetworks.com.br

‘Desafio é ter banco mais competitivo’, diz Noronha

/ ENTREVISTA

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

O Bradesco, um dos maiores bancos do Brasil, vive temporada, que deve ser prolongada, de grandes mudanças em busca de mais eficiência. Depois de entregar resultados melhores nos dois primeiros trimestres do ano frente a períodos anteriores, a instituição segue intensificando suas operações, e o agronegócio é uma das grandes apostas para robustecer a carteira, com impulso entre crédito e canais digitais de relação com o setor. O presidente do banco, Marcelo Noronha, que assumiu o posto no fim de 2023, destacou os desafios da instituição, ao falar com o Jornal do Comércio na Casa do JC na Expointer, ontem. O efeito das mudanças já é colhido. O lucro líquido recorrente da instituição no segundo trimestre foi de R\$ 4,716 bilhões, alta de 12% em relação ao trimestre anterior e de 4,4% na base anual. “O desafio é deixar o Bradesco muito mais competitivo ao longo do tempo para o curto e longo prazo”, avisa Noronha.

Jornal do Comércio - Como o senhor vê esta edição da feira, pós-cheias no Rio Grande do Sul?

Marcelo Noronha - Depois de todos os eventos, um momento tão desafiador para o Estado, da população aos empresários, vemos uma Expointer com grande movimento e todo mundo aqui imbuído em fazer e acontecer. É uma feira que tem um significado de virada para o Rio Grande do Sul.

JC - Qual é o peso do agro para o banco?

Noronha - O Bradesco é o maior banco privado a operar com o agronegócio e maior repassador de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Estamos investindo fortemente e criamos áreas descentralizadas exatamente para estarmos mais próximos dos diferentes níveis de empresários e produtores rurais, inclusive do Estado. O agro representa um setor resiliente, que cresce ano a ano, e tem altíssima tecnologia. Vamos conti-



ALINA SOUZA/ESPECIAL/JC

Presidente do Bradesco, Marcelo Noronha visitou Casa do JC na Expointer

nuar investindo, e um exemplo é a joint venture recente com a John Deere, que proporcionará um melhor posicionamento para todos os revendedores da marca e para a própria fabricante no Brasil, além do Bradesco, que eleva a penetração no setor.

JC - Quais são os maiores desafios no comando do banco?

Noronha - Os desafios não são pequenos e nem para o setor, ante uma transformação digital que ocorre no mundo inteiro. O banco está vivendo uma transformação que tem um propósito bem objetivo: não fazer de agora para o próximo trimestre ou só daqui a cinco anos. Ao longo desse período, a gente quer incrementar bem a competitividade, que sempre foi muito importante em todos os segmentos de negócios. Temos mais de 70 milhões de clientes, somos líderes em crédito para pequenas empresas, temos alta penetração como banco de atacado, somos um banco muito importante na

alta renda, com 1,7 milhão de clientes, e temos 22% do mercado de private.

JC - Que banco está surgindo?

Noronha - O desafio é deixar o Bradesco muito mais competitivo ao longo do tempo para o curto e longo prazos. O banco está bem tracionado. Vamos crescer, mas não em espasmos, mas etapa por etapa. Fizemos um primeiro trimestre melhor do que o último de 2023, e um segundo trimestre superior ao primeiro. Esse é o nosso ritmo. A nossa expectativa daqui para frente é entregar experiências cada vez melhores e estar presente na vida dos nossos clientes.

JC - Qual é a conduta que o senhor espera na próxima reunião do Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central (BC) sobre o rumo do juro básico?

Noronha - O Banco Central tem um modelo que norteia a política monetária. Se chegar lá, no momento de tomar a decisão, e o modelo mostrar que, de fato, trazer a inflação para o centro da meta, com horizonte do primeiro (trimestre) de 2026, é o papel dele fazer. Mas se o modelo não mostrar isso - porque ele não é feito para ancorar o câmbio -, então, deveria obedecer ao modelo. Podemos ter uma volatilidade específica em um determinado momento. O BC está fazendo bem o papel dele na política monetária, mas deve observar o modelo até para manter a própria credibilidade que a instituição auferiu ao longo desse tempo.



Fizemos um primeiro trimestre melhor do que o último de 2023, e um segundo trimestre superior ao primeiro. Esse é o nosso ritmo