

Porto Alegre, terça-feira, 10 de fevereiro de 2026 | Nº24 - Ano 23

AVIAÇÃO

ALDERI BERTUZZI/COMUNICAÇÃO PME/JC

Localizado em área urbana, terminal tem pista pavimentada de 1.280 metros



Mesmo sem voos regulares, aeroporto de Erechim segue vital para a economia do Alto Uruguai

Complexo está limitado à aviação de negócios

Gabrieli Silva

gabrielis@jcrs.com.br

Apesar de não receber voos comerciais regulares, o Aeroporto Comandante Gustavo Kraemer, sob gestão da prefeitura de Erechim, segue desempenhando papel relevante para a economia do Alto Uruguai gaúcho. Administrado diretamente pelo município — responsável pela operação diária, manutenção e custeio do terminal —, o aeroporto mantém atividades voltadas majoritariamente à aviação geral e de negócios, concentrando hoje cerca de 37 aeronaves sediadas e registrando entre oito e dez movimentos diários, sustentados pela demanda empresarial da região.

Localizado em área urbana, o aeroporto conta com pista pavimentada de 1.280 metros, terminal de passageiros remodelado e sistemas de apoio à navegação. “Hoje ele funciona como um centro de aviação regional, atendendo principalmente voos par-

ticulares e corporativos. A classe empresarial se apoia muito no aeroporto e no aeroclube”, afirma o secretário de Gestão e Governança de Erechim, Edgar Marmentini.

Segundo o secretário, aproximadamente 90% das operações estão ligadas a negócios, com transporte de empresários e técnicos que atendem o parque industrial local, um dos mais diversificados do interior do Estado.

Nos últimos anos, o aeroporto recebeu cerca de R\$ 2 milhões em investimentos, viabilizados principalmente com recursos do governo do Estado, por meio do Departamento Aeroportuário (DAPA), além de contrapartidas do município.

O principal aporte foi destinado à implantação da cerca patrimonial, com investimento aproximado de R\$ 1,174 milhão, licitado pelo Estado em 2023 e executado entre 2024 e 2025. A obra ainda não foi concluída e deve ser finalizada ao longo de 2026.

Outro avanço relevante foi a instalação do PAPI (Indicador de Percurso de Aproximação de Precisão), equipamento que auxilia a aproximação das aeronaves,

especialmente em condições de baixa visibilidade. O investimento foi de R\$ 435,1 mil, com recursos de emenda parlamentar e contrapartida do município. O sistema já está homologado pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e em operação.

Também foram realizados serviços de repintura da pista (cerca de R\$ 200 mil), manutenção do sistema de balizamento (R\$ 51,3 mil) e instalação de câmeras de monitoramento (R\$ 16 mil). Além disso, o DAPA repassou equipamentos operacionais, como viatura de combate a incêndio, trator e roçadeiras, utilizados na rotina do aeroporto.

A prefeitura de Erechim é responsável pelo custeio integral da operação do terminal. Segundo Marmentini, os gastos anuais com pessoal, segurança terceirizada, limpeza e manutenção variam entre R\$ 600 mil e R\$ 700 mil.

Apesar dos investimentos recentes, o principal entrave para elevar a capacidade operacional do aeroporto é a limitação física da pista. Para permitir a operação de aeronaves maiores e ampliar o potencial de voos comerciais,

seria necessária uma extensão de 400 a 500 metros, elevando o comprimento total para algo entre 1.700 e 1.800 metros.

“O problema é que o aeroporto ficou cravado dentro da cidade, cercado por áreas loteadas e residenciais. Ampliar a pista hoje é extremamente complexo”, admite Marmentini.

Outro fator que pesa contra a retomada de voos regulares é a concorrência com aeroportos próximos, como Passo Fundo e Chapecó, localizados a cerca de 80 quilômetros e 100 quilômetros de Erechim, respectivamente. “As pessoas acabam se deslocando para esses terminais, o que dificulta a consolidação de linhas aqui”, acrescenta.

Erechim já teve experiências recentes com voos comerciais, incluindo operações da NHT, Gol e, mais recentemente, da Azul Conecta. No entanto, as iniciativas não se sustentaram. “As frequências eram muito espaçadas e não houve adesão suficiente. Com apenas dois ou três voos por semana, a operação não se viabilizou”, relembra o secretário.

Para o presidente da Associa-

ção Comercial, Cultural e Industrial de Erechim (ACCIE), Darlan Dalla Rosa, o aeroporto é um ativo estratégico para o desenvolvimento regional e para a competitividade das empresas locais.

“Nós já tivemos uma ocupação média de 65% nos voos da Azul Conecta. A demanda existe, mas precisamos de um modelo adequado à nossa realidade”, afirma. Segundo ele, rotas regionais para Porto Alegre, Curitiba ou Navegantes fariam mais sentido do que ligações diretas para grandes hubs, como São Paulo.

Dalla Rosa também destaca que a limitação da pista impede a operação de aeronaves maiores, como o ATR 72, que poderia reduzir custos e ampliar a oferta de assentos.

Tanto o poder público quanto o setor empresarial avaliam que, no longo prazo, a solução pode ir além da ampliação do terminal atual.

“Para Erechim ter um aeroporto de maior porte, talvez seja necessário pensar em um novo sítio aeroportuário, algo que exigiria recursos do Estado e da União”, avalia Marmentini.

NEGÓCIOS CORPORATIVOS

Amazon Brasil anuncia Fulfillment by Amazon (FBA) gráatis em itens acima de R\$ 100,00

Ao longo de fevereiro, o programa contará com isenção de taxas para os produtos dessa faixa de preço e tarifas reduzidas

A Amazon Brasil anunciou tarifas promocionais no programa Fulfillment by Amazon (FBA), serviço que permite aos vendedores enviarem seus produtos para os Centros de Distribuição da Amazon, que gerencia todo o processo logístico, incluindo armazenagem, entrega e atendimento ao cliente pós-venda. A partir deste mês, produtos acima de R\$ 100,00 estarão isentos das tarifas do serviço, enquanto produtos abaixo desse valor serão cobrados apenas R\$ 5,00/unidade. Todos os vendedores participantes poderão contar com esse benefício durante o mês de fevereiro, além de usufruir de coleta e armazenagem gratuitas. A partir de março, o benefício será estendido até julho para vendedores que atingirem 3,5% de investimento em Amazon Ads sobre suas vendas – meta que deverá ser mantida mensalmente para continuar usufruindo das taxas reduzidas.

"Estamos muito felizes em estender a campanha que foi um sucesso em 2025, tornando o FBA ainda mais acessível para nossos vendedores parceiros", conta Julia Salles, diretora do programa na Amazon Brasil. "Queremos que cada vez mais empreendedores possam aproveitar nossa infraestrutura logística completa, do armazenamen-



Rio Grande do Sul está entre os estados em que os vendedores MEI podem integrar o programa

to à entrega, com custos mais competitivos. Isso significa que esses empreendedores podem focar no que realmente importa – seus produtos e suas vendas – enquanto a Amazon cuida de todo o resto", completa Julia.

Thiago Kitzinger, Head Commercial & Marketing da Dark Lab, destaca o impacto comercial da promoção. "Estamos muito satisfeitos com o programa de redução de tarifas do FBA. A iniciativa veio no momento crucial de crescimento do e-commerce para deixar a Amazon ainda mais competitiva em comparação a outras plataformas, trazendo oportunidades para uma especificação mais acessível aos

consumidores. A redução de tarifas foi crucial para manter os preços competitivos e entrar em campanhas estratégicas a fim de aproveitar ao máximo as oportunidades comerciais para nossa marca", conta Thiago.

Além das tarifas promocionais, a Amazon Brasil também anuncia a elegibilidade de Microempreendedores Individuais (MEI) ao programa FBA. A partir de agora, vendedores MEI que atuam nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Ceará, Distrito Federal e Pernambuco podem integrar o programa, enviando seus produtos diretamente para

Centros de Distribuição da Amazon e contando com sua logística completa.

Ainda, por meio do "Experimente o FBA", vendedores que ainda não estão no programa podem aderir e testar os serviços logísticos de forma gratuita, com isenção de taxas para todos os produtos por 30 dias.

Com esta atualização, a experiência dos vendedores MEI ficará mais simples, garantindo a todos os participantes os benefícios e a eficiência do programa. Isso inclui a possibilidade de configurar o Faturador, sistema automatizado de emissão de notas fiscais da Amazon, facilitando para listar produtos em FBA

e criação de envios sem a necessidade de preenchimento de planilhas fiscais adicionais. Essas novidades também beneficiam consumidores de todo o país, que ganham acesso a uma variedade maior de produtos com a velocidade e confiabilidade da logística Amazon.

A elegibilidade de vendedores MEI ao FBA faz parte da estratégia de expansão contínua do programa no Brasil. No início de 2025, o FBA estava disponível em três estados brasileiros. Hoje, o programa alcança nove estados, triplicando sua cobertura geográfica no último ano. Em 2026, a Amazon continuará expandindo sua infraestrutura logística, com o lançamento de novas operações de FBA, que ampliarão a elegibilidade ao programa, aumentando ainda mais o alcance e a velocidade de entrega para clientes e vendedores.

Valdirene Miquelin, dona da loja Miquelin Beauty, que teve acesso antecipado ao sistema, avalia positivamente os resultados de participar do programa.

"Nossa experiência em dezembro foi incrível e ver as vendas bombarem nos deu a certeza de que temos um grande mercado aqui. Antes, com outros parceiros logísticos, tivemos alguns contratemplos que afetaram nosso ritmo, por isso, receber a oportunidade de testar o FBA como MEI foi uma excelente notícia! Estamos muito animados em estreitar essa parceria e ansiosos para ver o impacto positivo do selo Prime em nossos produtos", conta Valdirene.

RODOVIAS

Obras na BR-285 no Estado completam um ano e ampliam a percepção de segurança dos usuários

Neste mês de fevereiro, completa um ano da entrega das obras de implantação do acesso ao município de São Luiz Gonzaga, na BR-285, no Rio Grande do Sul. Na ocasião, entrou em ope-

ração a interseção do tipo rótula fechada, localizada no entroncamento do km 566 da rodovia.

O acesso secundário integrou o conjunto de obras de melhorias em pontos críticos da via, propor-

cionando mais segurança ao tráfego local – percepção já constatada por quem vive e trabalha no entorno da rodovia.

No trecho, trafegam em média seis mil veículos por dia. "Não houve mais acidente aqui em frente. E com o radar ficou muito bom, pois as pessoas estão respeitando", relatou o comerciante José da Silva.

Segundo o engenheiro do DNIT, Euclides Reis, a gravidade

das ocorrências caiu consideravelmente. "Houve uma redução de cerca de 73% na severidade dos acidentes", pontuou. "Os acidentes eram constantes e, depois das obras, quase não se viu mais ocorrências aqui na frente", comentou o gerente de loja Márcio Zounar.

Na ocasião, o DNIT investiu cerca de R\$ 2,9 milhões na obra, que integra o contrato vigente de manutenção e conservação da

BR-285/RS. O acesso soma-se a outras melhorias executadas pela autarquia na rodovia, como a reabilitação do pavimento com a aplicação de uma nova capa asfáltica entre o km 530,9 e o km 540,9.

"São serviços rotineiros e de investimento relativamente pequeno, mas que tornam a rodovia mais segura e funcional", reforçou o superintendente regional do DNIT no Rio Grande do Sul, Hiran Pinheiro da Silva.

MOBILIDADE

Eletrificados somaram 15% das vendas em janeiro

Com 23 mil emplacamentos, veículos desse tipo tiveram desempenho 88% superior ao período de 2025

O mercado brasileiro de veículos leves eletrificados iniciou 2026 em forte ritmo de expansão, com 23.706 emplacamentos em janeiro. Esse desempenho elevou a participação de mercado (market share) dos eletrificados para 15% sobre o total de 162.484 veículos leves vendidos no País no período.

Na comparação com janeiro de 2025 (12.556), houve um crescimento expressivo de 88%, evidenciando a aceleração da demanda por tecnologias mais eficientes e de menor impacto ambiental.

Já sobre dezembro, houve uma queda de 30%, normal por motivos sazonais e pelo excepcional desempenho das vendas no último mês do ano passado (33.905), o maior da série histórica da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE).

A participação de mercado dos veículos elétricos plug-in (BEV e PHEV) atingiu 10% em janeiro, com vendas de 16.649 unidades. É a primeira vez na série histórica da ABVE que os veículos com recarga externa alcançam dois dígitos de market share sobre o total das vendas domésticas de veículos leves.



VOLVO CARS/DIVULGAÇÃO/JC

Elétricos plug-in chegam a 10% de market share do comércio total de carros elétricos no País

Os veículos híbridos sem recarga externa (HEV e HEV Flex) também apresentaram participação significativa. Em janeiro, foram 7.057 unidades vendidas, o que corresponde a 4% das vendas totais.

Os elétricos plug-in, que englobam os modelos 100% elétricos (BEV) e os híbridos plug-in (PHEV), seguem como protagonistas desse crescimento. Juntas, essas tecnologias responderam por mais de 70% dos emplacamentos de eletrificados em janeiro.

“O bom desempenho dos eletrificados reflete o amadurecimento do ecossistema da

eletromobilidade no País”, disse o presidente da ABVE, Ricardo Bastos.

“Esse amadurecimento envolve não apenas a ampliação do portfólio de modelos disponíveis, mas avanços na infraestrutura de recarga, maior familiaridade do consumidor com as novas tecnologias e estratégias mais criativas das montadoras no mercado nacional”.

“Os veículos eletrificados deixaram de ser um nicho para ocupar um espaço cada vez mais relevante no mercado automotivo brasileiro, sinalizando um ano que deve consolidar novos patamares de participação e volume

para o setor” – concluiu o presidente da ABVE.

Pela classificação da ABVE, os eletrificados incluem os veículos BEV, PHEV, HEV e HEV Flex.

Dos 23.706 eletrificados vendidos em janeiro, 70,2% (16.649) foram elétricos plug-in (BEV e PHEV). A fatia dos PHEV foi de 34,5% (8.399), e a dos BEV 100% elétricos, de 34,8% (8.250). Em relação a dezembro de 2025 (25.411), houve uma queda de 37,2% nas vendas. Mas um crescimento de 60% sobre janeiro de 2025 (10.401).

As vendas dos híbridos plug-in (8.339) caíram 39,8% relação a dezembro de 2025 (13.861). So-

bre janeiro de 2025 (6.701), houve um crescimento de 25%, que pode ser atribuído ao bom desempenho das vendas dos modelos PHEV. Na comparação com janeiro de 2025 (10.401) o crescimento foi superior a 60%.

Os BEV 100% elétricos registraram em janeiro (8.250) uma retração de 29% sobre as vendas de dezembro de 2025 (11.550). Em relação a janeiro de 2025 (3.700), houve um expressivo crescimento de 123%.

Já os híbridos sem recarga externa (HEV e HEV Flex) totalizaram 7.057 unidades vendidas em janeiro, o que representa 29,8% do total de eletrificados do mês. Os HEV foram responsáveis por uma fatia de 15,2% do total de eletrificados do mês (3.600), e os HEV Flex, por 14,6% (3.457).

Em dezembro, a participação dos híbridos sobre o total de eletrificados leves tinha sido de 25,1% (7.394). Em janeiro de 2025 (2.155), essa participação era de 17,2%.

Os híbridos convencionais (HEV) totalizaram 3.600 unidades vendidas em janeiro, com queda de 6,8% sobre dezembro de 2025 (3.865), mas excelente crescimento de 133% sobre janeiro de 2025 (1.545).

Os HEV Flex venderam 3.457 unidades em janeiro, com queda de 25% sobre dezembro (4.629) e um excepcional crescimento de 467% em relação a janeiro de 2025 (610).

Marcopolo fornece carrocerias para 21 ônibus elétricos que irão operar no BRT da Grande Goiânia

A Marcopolo irá fornecer as carrocerias de 21 ônibus elétricos Attivi Express que vão operar nos corredores de BRT da Região Metropolitana de Goiânia. Do total, serão cinco veículos biarticulados e 16 articulados, todos montados sobre chassis fornecidos pela Volvo, parceira tecnológica do projeto de eletrificação conduzido pelo consórcio local.

A iniciativa envolve ainda a GreenMob Capital, veículo de investimentos do Grupo HP Mobilidade voltado a projetos de mobilidade urbana, com intermediação da Topline, representante da Marcopolo na região.

Segundo a fabricante, os veículos foram projetados para atender corredores de alta demanda no transporte coletivo urbano, com foco em tecnologia embarcada, acessibilidade e segurança

operacional. Os modelos biarticulados possuem 28 metros de comprimento, enquanto os articulados medem 21 metros.

“Estamos comprometidos em oferecer soluções que tornem o transporte coletivo mais sustentável e eficiente. Essa entrega reafirma nosso papel como protagonistas na evolução da mobilidade urbana, mostrando a capacidade da Marcopolo de desenvolver soluções inovadoras para diferentes modais, unindo tecnologia, conforto e segurança aos passageiros”, afirma Ricardo Portolan, diretor de Operações Comerciais Mercado Interno e Marketing da Marcopolo.

Entre os diferenciais, os ônibus contam com poltronas estofadas com portas USB, iluminação full LED, ar-condicionado, piso com acabamento amadeirado,

e sistema de monitoramento por câmeras. Para acessibilidade, os veículos possuem rampas no lado esquerdo, elevador no lado direito e espaço reservado para passageiros com mobilidade reduzida.

O sistema de portas possui acionamento eletrônico com função anti esmagamento. Os veículos também incluem tecnologia de reconhecimento facial voltada ao monitoramento e segurança dos usuários.

O BRT da Grande Goiânia é um dos principais sistemas do País e atualmente atende cerca de 180 mil passageiros por dia, somando aproximadamente 12 milhões por mês. A expectativa é que a demanda chegue a 17 milhões mensais após a conclusão das obras de expansão.

O sistema deve contar com



Frota 100% elétrica inclui modelos biarticulados e articulados

268 linhas integradas, 50 quilômetros de corredores principais e 55 quilômetros de ramificações, atendendo também municípios como Trindade, Goianira e Senador Canedo. A introdução dos novos ônibus elétricos faz parte da estratégia de ampliação da mobilidade sustentável na região,

com redução de emissões e de ruído urbano.

Fundada há 76 anos, em Caxias do Sul, a Marcopolo é uma das principais fabricantes globais de carrocerias de ônibus, com presença industrial em cinco continentes e atuação em mais de 140 países.

OPINIÃO

Rodovias em transição

Jônatas LimaEngenheiro eletricista e pós-graduado em
Estratégia Empresarial

A transição energética no setor rodoviário brasileiro evolui de forma consistente e passou a ocupar um espaço central nas decisões estratégicas das concessionárias. O aumento da demanda por soluções renováveis, aliado ao avanço regulatório, transformou o tema em um fator importante na competitividade.

Esse movimento se intensifica à medida que o País amplia o acesso a modelos de comercialização de energia que asseguram previsibilidade de custos e suporte técnico qualificado. A possibilidade de firmar contratos estáveis no longo prazo fortalece a adoção de fontes renováveis e cria um ambiente favorável para modernização das estruturas administrativas e operacionais de todo o sistema viário.

Embora o tráfego intenso de caminhões, ônibus e automóveis torne o segmento um dos principais emissores de gases de efeito estufa, as próprias concessionárias contam com instalações que favorecem uma mudança consistente. Praças de pedágio, centros de controle e bases de apoio apresentam perfil de consumo contínuo e padronizado, o que facilita a implementação de soluções energéticas modernas.

Nesse contexto, três frentes vêm ganhando destaque. O Mercado Livre de Energia oferece autonomia para negociar diretamente com comercializadoras, possibilitando condições econômicas mais competitivas e contratos ajustados à realidade de cada operação. A aquisição de energia com certificação I-REC garante rastreabilidade e comprova a origem limpa do fornecimento. A geração distribuída por assinatura amplia o

acesso à energia solar ao eliminar a necessidade de construção, aquisição de equipamentos ou manutenção, reduzindo barreiras e permitindo economia desde o momento em que é iniciado o recebimento de energia das usinas.

O ambiente regulatório também tem desempenhado papel relevante. A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) apresenta diretrizes que estimulam o uso de fontes renováveis e a adoção de práticas que elevam a eficiência do consumo energético das concessionárias. O alinhamento entre metas claras e incentivos econômicos acelera iniciativas que, até recentemente, avançavam de forma mais gradual.

Se olharmos para o cenário internacional podemos observar que o Brasil ainda tem um percurso significativo para aproximar sua malha rodoviária de modelos

adotados por países que tratam a energia limpa como eixo estruturante. Na Europa, por exemplo, a integração entre metas de descarbonização, tecnologias de geração renovável e eletromobilidade já compõe um sistema consolidado. Apesar das diferenças, podemos perceber que há sinais evidentes de que o setor brasileiro caminha para mudanças estruturais, impulsionado pelo amadurecimento regulatório, pela disponibilidade de novos modelos de contratação de energia e pelo crescente interesse das concessionárias em reduzir custos e elevar a eficiência de suas operações.

A adoção de soluções renováveis, combinada à estrutura regulatória atual, cria as condições necessárias para que as concessionárias avancem com segurança e contribuam para uma nova fase da infraestrutura rodoviária do País.



A aquisição de energia com certificação I-REC garante rastreabilidade e comprova a origem limpa do fornecimento

Sindiatacadistas RS

Sindicato do Sistema Comércio

SIGA NOSSAS MÍDIAS SOCIAIS E FIQUE LIGADO NAS NOVIDADES:
SINDIATACADISTAS.COM.BR @SINDIATACADISTASRS SINDIATACADISTAS COMPANY/SINDIATACADISTAS

INDICADOR MOSTRA RECUO NA INTENÇÃO DE CONSUMO

A Fecomércio-RS divulgou os resultados da Pesquisa de Intenção de Consumo das Famílias Gaúchas (ICF-RS). O levantamento, realizado em Porto Alegre ao longo dos dez dias que antecedem o mês de referência, e conduzido pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). O ICF é composto por sete indicadores: dois relacionados ao mercado de trabalho, três vinculados ao consumo e dois ligados às expectativas. Os resultados variam de 0 a 200 pontos, sendo que valores abaixo de 100 indicam percepção pessimista, mais intensa quanto mais próximo de zero.

O ICF-RS registrou 45,6 pontos em janeiro de 2026, com queda de 2,5% em relação a dezembro passado e retração de 22,8% na comparação interanual, renovando a mínima histórica do indicador. Há 11 meses consecutivos o ICF apresenta retração, o resultado reflete uma dinâmica amplamente negativa, com cinco dos sete componentes acusando recuo na margem e queda interanual em todos os subíndices.

Entre os destaques negativos, o Nível de Consumo Atual recuou 35,0 pontos (- 5,1% na margem), aprofundando o quadro de consumo enfraquecido, especialmente entre as famílias de menor renda. A Perspectiva Profissional atingiu 9,5 pontos, registrando a segunda queda consecutiva na margem, com recuo de 8,8%. A Situação Atual do Emprego



Jornalista Responsável: Valter Todt

também contribuiu negativamente, ao recuar para 69,4 pontos, enquanto a Perspectiva de Consumo apresentou leve queda (-0,1%), alcançando 53,1 pontos. Já a Situação da Renda Atual teve avanço, com o segundo aumento consecutivo, ao crescer 1,7%, e atingir 80,8 pontos, ainda que o Indicador permaneça abaixo da linha de neutralidade, sendo este o que se encontra em maior nível entre os subindicadores do ICF. O Momento para Consumo de Bens Duráveis apesar da alta marginal de 1,2%, segue em patamar historicamente deprimido (6,4 pontos), refletindo o impacto do crédito caro e restrito. Mesmo com a sustentação da renda, a confiança das famílias segue pressionada por restrições financeiras e pela elevada cautela nas decisões de gastos.

PROGRAMA

Qualificar

Confira a agenda do Programa Qualificar para 2026:

11/03 - Atendimento ao Cliente no SAC – Excelência, Empatia e Resultados

13/05 - Técnicas de Resolução de Problemas – Do diagnóstico à solução

Leia o QR code para acessar a programação completa em nosso site:

