



VISÃO EMPRESARIAL

Elaine Deboni

Vice-presidente da área de Micro e Pequenas Empresas na Associação Comercial de Porto Alegre (ACPA) e CEO do Pop Center

Pop Center: 17 anos de uma história empreendedora

Existem dias bons e existem dias difíceis. Quando me perguntam como é trabalhar no Pop Center, geralmente essa é a minha resposta. Afinal, representar os interesses e valorizar os cerca de 800 comerciantes em um dos organismos mais vivos no coração de Porto Alegre é uma imensa responsabilidade. Contudo, uma das minhas maiores certezas é que poucas experiências podem ser mais realizadoras do que essa na vida de alguém.

Completar 17 anos não é apenas marcar a passagem do tempo. No caso do Pop Center, é reafirmar um papel estratégico na vida econômica, social e urbana de Porto Alegre. Em fevereiro, o Centro Popular de Compras celebrou mais de uma década e meia de uma história construída por milhares de mãos, ideias e trajetórias empreendedoras que ajudam, diariamente, a manter o coração da cidade pulsando.

Localizado no Centro Histórico, o Pop Center sempre foi mais do que um espaço comercial. É um organismo vivo, dinâmico e essencial para a cidade, que conecta preços acessíveis, diversidade de produtos, circulação intensa de pessoas e oportunidades reais de trabalho e renda. Hoje, são cerca de 800 lojas, sendo 32 em área complementar, ocupadas por lojistas que se multiplicam em histórias de superação e crescimento. Ao todo, aproximadamente 2,5 mil trabalhadores, entre diretos e indiretos, fazem do Pop Center uma importante engrenagem da economia local.

Ao longo dos anos, bancas se transformaram em negócios, negócios em sustento e sustento em legado familiar. Em muitos casos, o comércio atravessa gerações, passando do avô para o filho e, depois, para o neto, fortalecendo laços que vão além da relação de consumo e consolidando o Pop Center como um espaço de per-

tencimento, aprendizado e oportunidade.

Essa trajetória, no entanto, não foi construída sem desafios. A pandemia e, mais recentemente, a enchente de 2024 impactaram duramente o comércio da Capital, agravando a taxa de vacância e afetando a dinâmica do Centro Histórico. Hoje, espaços vazios não representam apenas portas fechadas, mas menos movimento, renda e vitalidade urbana. Por isso, discutir soluções para ocupar lojas ociosas é também discutir o futuro do Centro e o modelo de cidade que queremos fortalecer.

Precisamos diminuir consideravelmente nossa taxa de vacância e estamos empenhados em qualificar cada vez mais nossos lojistas. Ao encontro disso, estamos recebendo a consultoria do campeão de vendas e empresário Ricardo Nunes, fundador da Ricardo Eletro, que prestará consultoria em áreas como marketing, fiscal e administrativo aos nossos trabalhadores.

Iniciativas que ampliam o perfil de ocupação, preservando a prioridade dos comerciantes populares e abrindo espaço para microempreendedores e microempresários, também são caminhos possíveis, equilibrados e responsáveis para reativar o Pop Center sem descaracterizar sua vocação original.

Celebrar mais um aniversário do nosso shopping popular é reconhecer sua importância como equipamento urbano, sua função social e seu espírito empreendedor. É olhar para o passado com orgulho, para o presente com responsabilidade e para o futuro com a convicção de que manter lojas abertas é, acima de tudo, manter a cidade viva.

Lá em 2009, tenho certeza que tomei a decisão mais acertada da minha carreira, além de ter evoluído enquanto ser humano. Um viva ao Pop Center, aos lojistas e ao empreendedorismo!

Hoje, são cerca de 800 lojas, sendo 32 em área complementar

OPINIÃO

C-Level: vale a pena levar o time para outra empresa?

Jordano Rischter

Headhunter e sócio da Wide Executive Search

No mundo corporativo, é indiscutível o valor e importância do capital humano para o crescimento do negócio. Não à toa, é comum vermos C-Levels que, ao mudarem de empresa, costumam movimentar pessoas chave de seu time junto consigo por uma série de razões estratégicas. Mas, até que ponto, de fato, é vantajoso manter essa formação?

Isso normalmente ocorre na intenção de manter os vínculos de confiança com aqueles que já tiveram boas experiências profissionais e um histórico de entregas comprovado.

Ou, ainda, que almejam conquistar resultados com uma maior velocidade na nova posição - replicando a sinergia que já construiu anteriormente, minimizando riscos, diminuindo a curva de adaptação e de tempo para que os resultados comecem a aparecer.

Mas, essa decisão também pode apresentar certas desvantagens - desde riscos de adaptação com os profissionais que já estão na empresa, queda de produtividade e de engajamento, baixa diversidade de ideias, até a própria imagem do C-Level que pode ser negativamente associada a um

executivo com alta dependência em profissionais específicos com os quais já trabalhou.

Revisões acadêmicas sobre mudanças em top management teams (TMTs), inclusive, sugerem que alterações no time de liderança impactam, significativamente, os resultados organizacionais e dinâmicas internas, o que reforça que mover equipes não é apenas uma decisão pessoal, mas também gera efeitos amplos.

Não existe uma regra a ser seguida, mas sim equilibrar o bom senso entre esses prós e contras, analisando qual a real necessidade de levar seu time junto para o novo ambiente, de forma que este processo possa ser conduzido da melhor forma possível.

Em geral, um bom C-Level, ao

passo que irá encerrar um ciclo em prol de um novo desafio, geralmente busca formar potenciais sucessores dentro da sua estrutura, visando impactar, da menor forma possível, a empresa que estava. Nem sempre isso será possível, porém, quando bem-sucedido, acaba sendo bem-visto pelo mercado e pelo negócio onde estava.

Pode parecer difícil encontrar o equilíbrio entre essas possibilidades. É uma decisão estratégica que exige uma análise aprofundada de contexto, cultura, objetivos de negócio e impactos de médio e longo prazo. No final, mais do que repetir fórmulas que deram certo no passado, o papel do C-Level é estar aberto para construir times diversos, éticos e sustentáveis.

No mundo corporativo, é indiscutível o valor e a importância do capital humano para o crescimento do negócio de razões estratégicas



JORDANO RISCHTER/ARQUIVO PESSOAL/JC

Mercado imobiliário mais aquecido em 2026

Alexandre Medeiros

Diretor da Casin Conquista

O aquecimento do mercado imobiliário em 2026 não está sustentado apenas em anúncios de governo ou em mudanças pontuais de crédito. Ele começa a se consolidar porque diferentes camadas do sistema passaram a se alinhar ao mesmo tempo: crédito, enquadramento, risco, custo de capital e comportamento do comprador. Em 2024 e 2025, o setor conviveu com um descompasso claro. Existia demanda reprimida, mas o modelo de financiamento não fechava a conta. A taxa não encaixava no orçamento, o prazo não diluía a prestação e o risco percebido pelos bancos tornava o crédito seletivo demais. O resultado foi um mercado travado, mesmo com necessidade habitacional evidente. O que muda agora não é um fator isolado, é a recomposição dessa equação.

O Minha Casa, Minha Vida volta a operar em escala, mas com uma diferença relevante em relação a ciclos anteriores. A ampliação para a faixa 4 não apenas aumenta volume, ela corrige uma distorção histórica ao atender um público que tinha renda, mas não tinha produto financeiro compatível.

Famílias com renda entre R\$ 8.600 e R\$ 12 mil passaram anos espremidas entre um programa que não as atendia e um mercado tradicional com taxas e entradas pouco realistas. Com imóveis de até R\$ 500 mil, prazos longos e taxas mais previsíveis, essa demanda deixa de ser potencial e passa a ser efetiva.

No segmento de médio padrão, a atualização do teto do SFH tem impacto ainda mais profundo do que parece à primeira vista. Não se trata apenas de permitir imóveis mais caros dentro do sistema. Trata-se de reativar operações com FGTS, reduzir a necessidade

de capital próprio na entrada e melhorar a relação prestação versus renda.

As medidas operacionais da Caixa Econômica Federal também não podem ser analisadas superficialmente. O aumento do percentual financiado no SAC e na Tabela Price reduz a fricção na decisão de compra, mas, principalmente, melhora a conversão de propostas em contratos efetivos. A liberação da contratação simultânea de financiamentos com recursos do SBPE reintroduz no mercado o comprador-investidor, que havia praticamente desaparecido.

Quando esses elementos são observados em conjunto, o que se desenha para 2026 é um ciclo de normalização inteligente do mercado. Um ambiente em que o crédito volta a conversar com a renda, o produto volta a conversar com o público e a incorporação volta a ser uma atividade de engenharia financeira e operacional.