

AVIAÇÃO

MARCELO OLIVEIRA/PMSM/DIVULGAÇÃO/JC



Aeroporto de Santa Maria cresce em passageiros, mas esbarra em gargalos

Gabrieli Silva

✉ gabrielis@jcrs.com.br

O Aeroporto Regional Brigadeiro Cherubim Rosa Filho, em Santa Maria, movimentou 39.874 passageiros em 2025, mas segue restrito à operação de aeronaves turboélice. Apesar da pista de cerca de 2,7 quilômetros de extensão, a baixa resistência estrutural do pavimento impede a operação de jatos comerciais e limita a expansão da malha aérea na região central do Rio Grande do Sul.

Dados operacionais da prefeitura de Santa Maria indicam que, entre janeiro e julho de 2025, período em que houve voos diários para Porto Alegre operados pela Azul Linhas Aéreas Brasileiras, foram realizados 239 voos comerciais, transportando 32.504 passageiros.

Entre agosto e dezembro, com redução da frequência para

três voos semanais, foram registrados 55 voos e 7.370 passageiros. O volume anual soma 294 voos comerciais e 39.874 passageiros transportados.

Segundo a prefeitura, a diminuição das frequências foi influenciada pelo processo de reestruturação financeira da Azul e pelo encerramento das operações da Passaredo Linhas Aéreas, que também operava na cidade no início do ano passado. Entre janeiro e março de 2025, a Passaredo realizou 34 voos, transportando 4.624 passageiros, números já contabilizados no total anual.

Considerando que as operações comerciais utilizam aeronaves ATR-72, com capacidade média de cerca de 70 passageiros, os números indicam taxa média de ocupação elevada, próxima da capacidade total das aeronaves utilizadas na rota.

Além dos voos regulares,

o aeroporto também registrou 813 operações de aviação geral, incluindo táxi-aéreo e voos privados, além de 32 operações de transporte aeromédico ao longo do ano.

Limitação estrutural da pista

Apesar da pista relativamente longa para padrões regionais, a infraestrutura apresenta uma restrição técnica importante. O índice de classificação do pavimento — conhecido como PCN (Pavement Classification Number) — é 20, com os 300 metros iniciais apresentando PCN 19.

Em aeroportos que recebem aeronaves comerciais de maior porte, como Airbus A320 ou Boeing 737, os níveis de PCN costumam variar aproximadamente entre 40 e 60, dependendo das características do pavimento. Na prática, isso significa que, embora o comprimento da pista seja suficiente, a

resistência estrutural atual impede operações regulares de jatos comerciais.

Segundo o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo da cidade, Ronnie Gabbi, a prefeitura trabalha para viabilizar o reforço estrutural do pavimento.

O investimento estimado para a recuperação da pista é de mais de R\$ 50 milhões. A intervenção, no entanto, depende inicialmente de autorização da Aeronáutica para avançar nas etapas técnicas.

De acordo com a administração municipal, o projeto executivo da obra ainda não foi elaborado, aguardando essa manifestação prévia. Já a ampliação do terminal de passageiros possui recursos previstos por meio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

Com o reforço estrutural da pista, o aeroporto poderia rece-

ber aeronaves de maior porte, ampliando o potencial de rotas comerciais e conexões com centros como São Paulo ou Brasília.

Comparação com outros aeroportos regionais

Mesmo com as limitações operacionais, o volume registrado em Santa Maria já coloca o aeroporto em patamar semelhante ao de outros terminais regionais do Estado.

Dados da Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) indicam que o aeroporto de Passo Fundo movimentou mais de 100 mil passageiros em 2025, enquanto o terminal de Pelotas registrou aproximadamente 60 mil passageiros no mesmo período. Já o aeroporto de Santo Ângelo apresentou movimento anual inferior, na faixa de 20 mil passageiros.

O principal hub aéreo do Estado segue sendo o Aeroporto Internacional Salgado Filho, em Porto Alegre, que concentra milhões de passageiros por ano e a maior parte das conexões nacionais.

Em Santa Maria, a demanda aérea está associada principalmente ao perfil institucional da cidade. O município abriga uma das maiores universidades federais do País, a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), além de importantes unidades militares e centros regionais de serviços. Esse conjunto institucional gera fluxo recorrente de passageiros, incluindo estudantes, pesquisadores, militares, profissionais da saúde e executivos ligados ao setor de serviços.

Dados do setor mostram que a movimentação aérea nas capitais da Região Sul superou 18 milhões de passageiros em 2024, refletindo a concentração da malha em grandes hubs. Enquanto esses aeroportos concentram conexões nacionais, terminais de porte médio dependem de infraestrutura adequada para ampliar sua inserção na rede aérea.

Em Santa Maria, a superação da limitação estrutural da pista é considerada condição central para que o aeroporto avance de um terminal regional com frequência restrita para um polo de conectividade mais robusto no centro do Rio Grande do Sul.

NEGÓCIOS CORPORATIVOS

Aumento de custos logísticos no Estado preocupa atacadistas

Fecomércio-RS apresenta resultados da primeira edição da Sondagem do Segmento Atacadista de 2026

A Fecomércio-RS lançou a primeira rodada anual da Sondagem do Segmento Atacadista. Os dados coletados junto a gestores de estabelecimentos do ramo atacadista permitem captar as principais percepções desses tomadores de decisão, evidenciando o cenário atual do segmento. A sondagem foi realizada entre os dias 5 e 24 de março, entrevistando 385 estabelecimentos selecionados aleatoriamente no Rio Grande do Sul.

Entre os entrevistados, 64,2% tinham mais de 10 anos de atividade, 46,2% eram atacadistas comerciais, isto é, revendiam produtos diversos, sem vínculos com marcas específicas, e

22,6% se dedicavam à venda de produtos alimentícios e bebidas. Entre as empresas participantes, 31,7% possuíam mais de 10 pessoas trabalhando e 43,9% eram pequenas empresas.

Quando perguntados sobre a situação financeira atual da empresa, 47,8% reportaram como boa ou muito boa, 40,3% afirmaram que era regular e 11,9% a classificaram como ruim ou muito ruim. Entre os entrevistados, 53,8% afirmaram que o endividamento era baixo, 30,4% disseram que o nível era moderado, 12,1% relataram ser alto e, para 3,8%, crítico.

Entre as operações financeiras via crédito comercial, destaque para a compra de mercadorias (74,5%). Já entre as operações financeiras, destaque para a tomada de crédito para capital de giro (49,7%).

Quanto ao desempenho das vendas nos últimos seis meses, 41,6% classificaram como re-

gular, 34,7% como bom/muito bom/excelente e 23,9% como ruim. Para 58,4% dos entrevistados, as vendas não atingiram suas expectativas, enquanto para 37,4% as expectativas foram atendidas e, para 4,2%, superaram as expectativas.

A respeito dos principais entraves no âmbito interno dos estabelecimentos destacaram-se a gestão de equipes (37,1%) e a gestão financeira (30,9%), seguidas do planejamento estratégico (30,6%). No âmbito externo, destaque para a carga tributária (68,1%), dificuldade de contratação de mão de obra (29,4%) e aumento de custos logísticos no Estado (27,8%).

Quanto às expectativas, 47,8% esperam alguma melhoria e 19,2% ainda esperam piora do cenário. “Apesar das circunstâncias atuais de desaceleração econômica e juros elevados, os atacadistas permanecem otimistas”, comentou o presidente da



Apesar das circunstâncias, o otimismo permanece, destaca Bohn

Fecomércio-RS, Luiz Carlos Bohn.

A tendência, porém, é que não haja espaço para ampliar o quadro de funcionários nos próximos meses, com 63,1% afirmando que deve permanecer o mesmo. Como as pretensões de contratação costumam se relacionar com as de investimento, menos da metade (45,7%) espera realizar investimentos no negócio nos próximos seis meses.

Esta edição conta também com a visão do setor sobre possíveis impactos remanescentes da

tragédia climática que assolou o Estado em maio de 2024. A maior parcela dos atacadistas (59%) relata ter sido impactada de alguma forma pelas cheias. A sondagem identifica que ainda mais da metade dos entrevistados (67,8%) não estava plenamente recuperada até o momento da pesquisa. Muitos negócios continuam impactados em função da crise, com destaque para a redução de faturamento (63%), perda de clientes (53,2%) e dificuldades financeiras (33,1%).

Empresa gaúcha de ônibus lança programa de descontos em passagens rodoviárias



Iniciativa da Viação Ouro e Prata substitui o Programa Fidelidade

A Viação Ouro e Prata lançou, no começo de abril, o Programa de Cashback Ouro e Prata, que transforma parte do valor pago nas passagens de ônibus em saldo acumulado. Esse crédito poderá ser utilizado como desconto na compra de futuras passagens, incentivando a recorrência e fortalecendo o vínculo com a marca.

O programa prevê cashback de 3% sobre o valor da tarifa, acumulado a cada compra realizada. O saldo poderá ser utilizado em resgates, permitindo o pagamento de até 20% do valor de novas passagens.

O modelo, ainda pouco explorado no transporte rodoviário tradicional, faz parte de uma mudança estratégica da empresa, que reforça seu posicionamento alinhado às novas expectativas do consumidor no

varejo e no e-commerce. “A estratégia busca não apenas aumentar a taxa de recompra e retenção de clientes, mas também atrair novos públicos, oferecendo uma proposta de valor mais clara e competitiva”, comenta Thais Menegat Cansan, gerente de Marketing da Viação Ouro e Prata.

A iniciativa substitui o antigo Programa Fidelidade, que permitia aos clientes acumular pontos a cada compra de passagens, posteriormente trocados por novas viagens. “O CashBack é um modelo mais direto, que facilita o entendimento do benefício e entrega valor imediato ao passageiro. Hoje, são mais de 60 mil passageiros cadastrados em nossa plataforma que terão acesso à novidade”, explica Thais.

Outro diferencial do novo programa está na flexibilidade de uso do cashback. Agora, o cliente pode escolher onde deseja utilizar seu saldo, seja pelos canais digitais, como site oficial e aplicativo. A iniciativa faz parte de um conjunto de ações

da empresa voltadas à melhoria contínua da experiência do passageiro, com investimentos em tecnologia, digitalização de serviços e inovação em produtos.

Com o lançamento, a Ouro e Prata aposta na ampliação de serviços e na oferta de alternativas mais acessíveis aos usuários de ônibus.

Como funciona o novo programa

A dinâmica do programa é simples: a cada compra realizada, o cliente acumula um percentual do valor da passagem em forma de cashback. Esse crédito é disponibilizado após a realização da viagem e pode ser utilizado para abater parte do valor em compras futuras. O programa é válido para compras realizadas nos canais digitais da Ouro e Prata e também nos pontos de venda físicos, desde que o cliente informe seu CPF no momento da aquisição.

Migração automática dos pontos

Clientes que já participavam do Programa Fidelidade terão todo o saldo de pontos acumulado convertido automaticamente em cashback. Após a migração, o valor convertido terá validade de 90 dias, período em que o cliente poderá utilizá-lo dentro das novas regras do programa.

Principais regras do programa

- ▶ O cashback é calculado sobre o valor líquido da tarifa, já descontados cupons e outros benefícios
- ▶ O crédito é liberado após a realização da viagem
- ▶ O cliente deve estar cadastrado no programa para começar a acumular (o cadastro deve ser feito no site: fidelidade.ouroeprata.com)
- ▶ É obrigatório informar o CPF no momento da compra para receber o benefício
- ▶ O cashback possui validade de até 90 dias, contados a partir da data da viagem que gerou o crédito
- ▶ O programa é exclusivo para pessoas físicas maiores de 18 anos

SUSTENTABILIDADE

Coleta gratuita de lâmpadas avança no Brasil

Reciclus disponibiliza coleta para prefeituras, instituições e órgãos públicos e organizações sem fins lucrativos

Em 2025, a Portaria Inmetro nº 693/2025 proibiu a fabricação e importação de lâmpadas fluorescentes no Brasil. Já a proibição da comercialização está prevista para acontecer neste ano. Mesmo com as normativas propostas, ainda predomina uma realidade com milhares de lâmpadas fluorescentes em uso ou estocadas sem destinação ambientalmente adequada.

Essa é uma constatação da Reciclus, entidade gestora responsável pela logística reversa de lâmpadas com mercúrio no Brasil, que já coletou mais de 54 milhões de unidades desde o início de suas operações.

De acordo com o Panorama dos Resíduos Sólidos no Brasil 2025, cerca de 34% dos resíduos ainda são descartados de forma inadequada e mais de 5,1 milhões de toneladas de resíduos não são coletadas no País.



RECICLUS/DIVULGAÇÃO/JC

Serviço contempla, por exemplo, modelos fluorescentes compactos e tubulares e os de luz mista

As lâmpadas fluorescentes, por exemplo, são consideradas materiais perigosos porque contêm mercúrio em sua composição, substância altamente tóxica que, quando descartada de forma inadequada, pode contaminar o solo, os lençóis freáticos e a cadeia alimentar, representando um risco direto ao meio ambiente, aos animais

e à saúde da população.

“A transição do mercado de iluminação para tecnologias mais limpas não elimina automaticamente o passivo das lâmpadas com mercúrio que ainda estão em circulação. Enquanto essas unidades não forem coletadas e destinadas corretamente, o risco ambiental persiste”, alerta Camilla Horizonte, gerente

executiva da Reciclus.

A associação reforça que a logística reversa é uma responsabilidade compartilhada entre poder público, setor privado e sociedade civil, fundamentada pela Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS). Portanto, cada lâmpada descartada de forma adequada é um passo concreto para a preservação do meio ambiente

Como se dá o processo

- ▶ Preencha o formulário de interesse pelo link: <https://bit.ly/coletapontual> ou envie um e-mail para reciclus@reciclus.org.br.
- ▶ A equipe da Reciclus analisará a solicitação e poderá pedir fotos e documentos complementares.
- ▶ Com a aprovação concluída, a coleta será agendada gratuitamente, sendo realizada em uma única visita e endereço.

e o cuidado com a saúde pública.

A coleta itinerante da Reciclus é voltada para municípios com menos de 25 mil habitantes, instituições públicas - como escolas, universidades e hospitais - e organizações sem fins lucrativos, com atenção especial às localidades que ainda não contam com Pontos de Entrega Voluntária (PEVs) da Reciclus.

O serviço contempla lâmpadas fluorescentes compactas e tubulares, de luz mista, a vapor de mercúrio, a vapor de sódio ou vapor metálico. Não são aceitas lâmpadas de LED, halógenas, decorativas, luminárias ou outros tipos.

Parceria entre a Rede pela Circularidade do Plástico e iWrc leva capacitação gratuita à cadeia da reciclagem

A Rede pela Circularidade do Plástico e a plataforma de ensino da iWrc - Inclusive Waste Recycling Consortium firmaram uma parceria para oferecer, gratuitamente, curso online voltado à capacitação técnica na cadeia de reciclagem do plástico. A iniciativa prevê conteúdos especializados voltados a cooperativas e trabalhadores que atuam na triagem dos resíduos, segmento identificado como fundamental para ampliar a qualidade dos materiais plásticos reciclados pós-consumo.

A colaboração resulta no lançamento do primeiro módulo dedicado, exclusivamente, à reciclagem de plásticos dentro da

Universidade iWrc, plataforma online de ensino colaborativo, que já capacitou milhares de profissionais do setor no mundo.

O curso utiliza, como base, os vídeos e guias técnicos da Circularize, plataforma criada pela Rede pela Circularidade do Plástico para aproximar cooperativas e a indústria recicladora, que reúne recursos de tecnologia e formação para apoiar o manejo adequado dos materiais, facilitando sua comercialização e reinserção no ciclo produtivo.

Segundo Lucas Silva, líder do Eixo Logística e Infraestrutura da Rede pela Circularidade do Plástico, o avanço da economia circular depende da integra-

ção entre as diferentes etapas. “Quando quem coleta, separa e prepara os materiais sabe a demanda real da indústria que irá processar o material, criamos condições reais para que mais plásticos retornem ao ciclo produtivo”, conclui o líder do Eixo Logística e Infraestrutura da Rede.

O novo módulo aborda desde a identificação visual dos principais tipos de plástico até noções avançadas sobre processos de reciclagem, com linguagem adaptada à realidade das cooperativas. O conteúdo foi estruturado para acesso via smartphone e inclui distribuição por aplicativo de mensagens, garantindo alcance em diferentes regiões do País.

“Estamos fortalecendo uma oportunidade relevante da reciclagem: ampliar o acesso à informação técnica qualificada nas etapas iniciais. Com conhecimento adequado sobre classificação, muitos materiais de alto valor podem ser direcionados, corretamente, para reciclagem”, destaca Michael Maggio, CEO da iWrc.

Em uma cooperativa que recebe material da coleta seletiva pós-consumo, o plástico representa 20% de todo o volume segregado e comercializado, mas quando olhamos para o financeiro, essa parcela segregada de plásticos representa 60% de todo o faturamento, sendo as-

sim, garantir que a classificação seja a mais otimizada, sustentável e efetiva é garantia de rentabilidade para cooperativas.

A iniciativa representa um movimento inédito de integração vertical na cadeia de reciclagem do plástico, conectando conhecimento técnico da indústria, através do Circularize desenvolvido pela Rede Pela Circularidade do Plástico, com a realidade operacional das cooperativas. Segundo as organizações, a capacitação adequada pode aumentar o volume de plástico que retorna ao ciclo produtivo, após seu consumo, otimizando o aproveitamento e agregando valor aos materiais coletados.

PLANO DE GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS (PGRS),
ASSESSORIA EM LICENCIAMENTO AMBIENTAL E LAUDO DE COBERTURA VEGETAL.
ACESSE NOSSO SITE E CONHEÇA NOSSOS SERVIÇOS

51 99975.0551 | 99988.0104

www.nichosconsultoria.com.br



OPINIÃO

Sinal vermelho nas estradas: frota envelhecida e falta de caminhoneiros no transporte rodoviário do Brasil

Roberto Pansonato

Professor do Centro Universitário Internacional - Uninter

Mesmo com alguns investimentos do governo federal em infraestrutura logística, sinais de alerta estão piscando sobre o setor de transportes, principalmente no modal rodoviário.

O primeiro alerta refere-se à idade avançada da frota de caminhões no Brasil. Esse fato é facilmente perceptível ao observar as rodovias País afora, onde é comum a presença de caminhões antigos, emitindo fumaça preta, misturados a poucos veículos mais novos.

Com o custo logístico mais elevado entre as maiores economias do mundo, o Brasil enfrenta um encarecimento em cascata que afeta desde o frete até a prateleira dos supermercados. Dados do Instituto Ilos revelam que

a logística consome 15,5% do PIB nacional; desse montante, mais da metade (8,55%) é absorvida pelos transportes. Diante desse peso financeiro, a renovação da frota de caminhões torna-se uma solução estratégica e inadiável.

A frota brasileira de caminhões possui, em média, 15 anos de uso, sendo que, entre os motoristas autônomos, o tempo médio supera 22 anos, de acordo com dados da Confederação Nacional dos Transportadores Autônomos (CNTA). Veículos mais antigos demandam manutenções mais frequentes e complexas, elevando o tempo de inatividade.

Além disso, devido à defasagem tecnológica dos motores, o consumo de combustível tende a ser maior, resultando em maior custo por quilômetro rodado e aumento na emissão de poluentes. Soma-se a isso o fato

de que a defasagem tecnológica, especialmente nos sistemas de frenagem e estabilidade, elevam o risco de acidentes, colocando em perigo motoristas e usuários das rodovias.

Algumas iniciativas de renovação da frota começam a surgir no horizonte, como o programa "Move Brasil", lançado recentemente pelo governo federal. Segundo a secretaria de Comunicação Social da Presidência da República, o BNDES disponibilizou R\$ 10 bilhões em crédito subsidiado, sendo que desse total, R\$ 1 bilhão são reservados exclusivamente a caminhoneiros autônomos e cooperados, que representam a frota mais antiga em circulação.

O segundo sinal de alerta no setor de transportes está relacionado ao chamado apagão de caminhoneiros. Somado ao enve-

lhimento da frota, o aumento da idade média dos motoristas profissionais, que atualmente está entre 46 e 50 anos, sinaliza um risco iminente de colapso logístico. Segundo dados da ANTT e da União Internacional dos Transportes Rodoviários (IRU), o desinteresse pela profissão é impulsionado por baixos salários, jornadas exaustivas e insegurança.

O impacto estatístico é severo: enquanto o País operava com uma base de cerca de 3,5 milhões de condutores profissionais em 2014, o volume de motoristas ativos registrados encolheu para aproximadamente 1,3 milhão em dez anos, uma redução drástica que desafia a capacidade produtiva nacional.

A combinação entre a aposentadoria gradual dos motoristas e a baixa atratividade da profissão pressiona os salários e,

consequentemente, eleva os custos do frete. Considerando que cerca de 60% das cargas no Brasil dependem do modal rodoviário, a escassez de profissionais pode comprometer o abastecimento nacional.

Evidentemente, existem outros sinais de alerta, como os gargalos logísticos nas rodovias que atendem grandes centros urbanos e os principais portos do País, os quais também demandam atenção. Todos esses pontos refletem decisões estratégicas do passado, quando o modal rodoviário foi priorizado em detrimento de alternativas como o ferroviário.

Nesse contexto, o investimento consistente em infraestrutura logística e na efetiva multimodalidade, que se torna essencial para que o Brasil consiga superar o impasse no qual se encontra.

Sindiatacadistas RS
Sindicato do Sistema Comércio

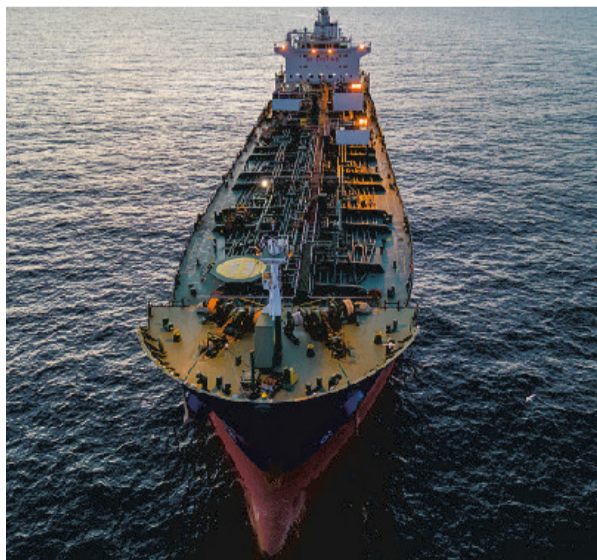
SIGA NOSSAS MÍDIAS SOCIAIS E FIQUE LIGADO NAS NOVIDADES:
SINDIATACADISTAS.COM.BR @SINDIATACADISTASRS SINDIATACADISTAS /COMPANY/SINDIATACADISTAS

GUERRA NO IRÃ IMPACTA PREÇOS DOS GÊNEROS ALIMENTÍCIOS NO RS

Os desdobramentos da Guerra no Oriente Médio, envolvendo os Estados Unidos, Israel e Irã, atingindo especialmente as cotações dos derivados de petróleo, somando-se aos juros altos e à pressão inflacionária, estão se refletindo sobre os preços dos alimentos, segundo avalia o Presidente do Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alimentícios de Porto Alegre, Carlos Cezar Schneider. Salienta também o dirigente que toda a cadeia logística está sendo afetada em função do conflito, prejudicando e elevando os preços da distribuição de alimentos pelas empresas associadas. Em consequência, ocorre diminuição dos volumes de vendas de produtos com incremento de seus custos e geração de resultados insatisfatórios.

Destaca o Presidente do Sindicato, igualmente, que as medidas de apoio financeiro do governo visando reduzir os custos dos combustíveis, apesar de pequenas, contribuem para amenizar os efeitos negativos de tal contexto na cadeia logística de distribuição do comércio atacadista de alimentos. Mas mesmo assim, o comércio setorial está plenamente suprido.

Schneider manifesta sua expectativa de que o problema da elevação dos combustíveis não venha a prejudicar o agronegócio do Rio Grande do Sul e de que a safra de 2026 não venha a ser afetada pela eventual ocorrência de nova estiagem.



Jornalista Responsável: Valter Todt

PROGRAMA

Qualificar

Confira a agenda do Programa Qualificar para 2026:

06/05 - Produtividade sem autossabotagem: como alinhar comportamento e emoção para melhores resultados no atacado

12/05 - Workshop Golpes Digitais: como não cair em Armadilhas Online

13/05 - Técnicas de Resolução de Problemas: do diagnóstico à solução

14/05 - Clareza emocional para alta performance no trabalho

26/05 - Gestão de Crise: como enfrentar denúncias sensíveis e proteger a imagem reputacional da empresa

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

