

## AVIAÇÃO

TÂNIA MEINERZ/JC

# Aeródromo de Cachoeira do Sul foca no agro e busca ampliar operação



Aeródromo Nero Moura se consolida como um importante suporte para o agronegócio da região, mas enfrenta desafios estruturais que limitam sua expansão

## Futuro do terminal depende de melhorias estruturais e parcerias

**Gabrieli Silva**

✉ gabrielis@jcrs.com.br

Administrado pela prefeitura de Cachoeira do Sul, o Aeródromo Nero Moura tem na aviação agrícola sua principal atividade e se consolida como suporte direto ao agronegócio da região. Utilizado por empresas especializadas em pulverização aérea e, de forma pontual, por voos executivos, o espaço ainda opera com limitações estruturais que restringem sua expansão — mas começa a ser reposicionado pelo poder público como ativo estratégico para atração de investimentos.

Apesar de frequentemente chamado de aeroporto, o local é, tecnicamente, um aeródromo — distinção que reflete tanto o porte quanto as limitações operacionais da estrutura. A pista, com cerca de mil metros de extensão, restringe a operação a aeronaves de pequeno e médio porte,

impedindo a atuação de aviões maiores e operações mais robustas, como transporte de cargas em escala.

Atualmente, o principal uso do aeródromo está ligado à pulverização aérea. Empresas instaladas no local realizam a aplicação de insumos agrícolas, como fertilizantes e defensivos, em propriedades rurais da região. A atividade acompanha a vocação histórica de Cachoeira do Sul para o agronegócio, consolidando o espaço como suporte direto à produção no campo.

Além disso, o aeródromo também recebe voos pontuais de empresários que se deslocam até o município para compromissos específicos. “Eles pousam, utilizam a estrutura e retornam. Mas o foco principal hoje é a aviação agrícola”, explica o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, André Bessow.

Apesar da atividade consolidada, a infraestrutura impõe restrições. A ausência de balizamento noturno impede operações após o pôr do sol, limitando

o uso do espaço ao período diurno. Além disso, o comprimento da pista inviabiliza a ampliação das operações para voos comerciais ou de carga.

Hoje, não há transporte aéreo de mercadorias no local. Segundo o secretário, para viabilizar esse tipo de operação seria necessário investir no alongamento da pista — medida que também abriria espaço para novos modelos de negócio.

O espaço abriga empresas tradicionais do setor, como a Santos Dumont, a Aviação Terra e a DP Aviação — esta última também com atuação em manutenção, por meio de oficina aeronáutica. Um dos diferenciais locais é a formação de pilotos agrícolas, com destaque para a escola mantida pela Santos Dumont, considerada referência nacional e com cerca de cinco décadas de atuação.

A presença dessas empresas ajuda a manter o aeródromo em operação contínua e reforça sua importância como polo técnico especializado, ainda que voltado a um nicho específico da aviação.

A gestão do aeródromo é municipal, e o principal desafio, segundo Bessow, está na construção de um plano estratégico capaz de atrair investimentos. A prefeitura identifica áreas no entorno com potencial para receber novas empresas, oficinas aeronáuticas e ampliar as atividades já existentes.

Nesse contexto, o município já encaminhou demandas aos governos estadual e federal. Entre as prioridades estão o cercamento da área e a instalação de balizamento noturno, medidas consideradas básicas para qualificar a operação. Os projetos técnicos para essas melhorias ainda estão em elaboração.

A busca por parcerias com a iniciativa privada também faz parte da estratégia. “O município não tem capacidade de investir sozinho. Queremos ampliar a participação privada e posicionar o aeródromo como um ativo econômico”, destaca o secretário.

A aposta do município está na localização estratégica de Cachoeira do Sul. Cortada por rodovias importantes, como a BR-290

e a BR-287, e com acesso ao Rio Jacuí navegável, a cidade reúne diferentes modais logísticos que, na avaliação da gestão, podem ser integrados.

Nesse cenário, o aeródromo aparece como peça complementar de uma matriz logística mais ampla. A qualificação da estrutura poderia ampliar a atratividade do município para empresas que dependem de mobilidade ágil para executivos e operações.

A possibilidade de implantação de voos comerciais já foi discutida em outros momentos, mas não há avanços concretos. A proximidade com aeroportos regionais, como os de Santa Cruz do Sul e Santa Maria, reduz a viabilidade econômica de novas rotas em Cachoeira do Sul.

Enquanto isso, o futuro do aeródromo depende de investimentos que permitam superar limitações estruturais e diversificar seu uso. Entre o presente ancorado no agronegócio e o potencial logístico ainda em construção, o espaço segue como uma infraestrutura estratégica à espera de expansão.

## INFRAESTRUTURA

# Ponte do Fandango deve ser concluída em julho

**Travessia do Rio Jacuí para acessar o município de Cachoeira do Sul segue sendo feita em balsa**

**Gabrieli Silva**  
gabrielis@jcrs.com.br

A previsão de conclusão das obras da Ponte do Fandango, em Cachoeira do Sul, segue sendo até o fim do primeiro semestre de 2026, com operação a partir de julho. Durante coletiva de imprensa realizada na semana passada, na Federasul, o superintendente do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit) no Rio Grande do Sul, Hiratan Pinheiro, detalhou os fatores que levaram ao adiamento inicial do cronograma, que previa a entrega em abril.

Segundo Pinheiro, a mudança está relacionada à complexi-



TÂNIA MEINERZ/JC

**Serviços incluem ajustes estruturais, conclusão dos acessos e sistemas de segurança e sinalização**

dade das etapas finais da obra, que concentram intervenções estruturais e operacionais determinantes para a liberação da

travessia. “A nossa programação continua sendo julho. Estamos trabalhando para tentar antecipar, mas não tem como fechar

uma data ainda porque existem várias interferências ao longo da obra”, afirmou o executivo.

De acordo com o Dnit, os

serviços em execução incluem ajustes estruturais, conclusão dos acessos e implantação dos sistemas de segurança e sinalização. Essas etapas são consideradas essenciais para garantir a operação plena da ponte.

A obra já alcançou 90% de execução física e entra na fase final. A estrutura foi ampliada após a cheia histórica de 2024, com elevação de 3,14 metros, reforço dos pilares e adequação da capacidade de carga para até 45 toneladas. “Vai ser uma obra entregue já na sua adequação plena, com capacidade de carga atualizada, acostamento e passagem de pedestres”, acrescentou o superintendente do Dnit.

Enquanto a liberação não ocorre, a travessia segue sendo realizada por balsa, solução provisória que mantém a ligação entre os dois lados da cidade de Cachoeira do Sul, mas continua impactando a rotina da população e a logística regional.

## NEGÓCIOS CORPORATIVOS

### Azul aposta em clientes do agronegócio para crescer

A Azul vai ampliar de duas para seis o número de aeronaves cargueiras e decidiu ampliar a rede de lojas do braço turístico da empresa com foco em atender o mercado consumidor do agronegócio. A afirmação foi feita pelo CEO da companhia aérea, John Rodgerson, na Agrishow (Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação), em Ribeirão Preto, no começo deste mês. A aérea estreou neste ano na principal feira agrícola do País, que tem 800 marcas participantes, das quais cem são novas.

A decisão de participar tem o objetivo de se aproximar do mercado do agro, muito forte no interior paulista e no Centro-Oeste brasileiro. Máquinas e equipamentos agrícolas, carne bovina, flores, sementes e pescados representam mais de 70% dos produtos movimentados pela aérea no transporte doméstico na Azul Cargo, segundo a empresa.

“Nós temos 180 aeronaves no País, e nós temos dois cargueiros específicos, que vão virar seis no ano que vem”, afirmou.

Para o exterior, são enviados produtos como frutas (manga e mamão), tilápia, lagosta, bexiga de peixe e gengibre, principalmente para Estados Unidos e Europa.

“Eu falei que nós temos que estar mais perto do agro, isso é o Brasil. É inacreditável o tamanho do agro do Brasil e eu acho que o Brasil se vende mal. O Brasil tem uma potência muito grande, eu vi isso semana passada em Cuiabá, vi o tamanho do agro lá, o tamanho do interior de São Paulo e eu brinco que cada vez que alguém come uma manga no sul da França, ela veio do Brasil”, disse.

Ribeirão tem sete voos diários de ponte aérea, como define o CEO, para Viracopos e Confins, dois importantes hubs da Azul. A empresa também mira

locais como Sorriso e Sinop (MT), Barreiras (BA), Goiânia, Cuiabá, Campo Grande, Imperatriz (MA), Londrina e Maringá (PR), e Uberlândia (MG).

Isso se deve à procura gerada pela cidade e região, polo do setor sucroenergético no País. Só a Agrishow deve gerar uma movimentação econômica de R\$ 500 milhões no entorno, especialmente com os setores hoteleiro, de combustíveis e de bares e restaurantes.

Segundo ele, além de buscar os clientes do agro, a participação da Azul na maior feira agrícola do País inclui a presença da Azul Viagens, braço turístico da aérea, a Azul Conecta, que atua com aeronaves de menor porte, e os serviços de manutenção de aeronaves Cessna Grand Caravan, largamente usadas no meio rural.

“Em Ribeirão nós temos a ponte aérea para Campinas, para Confins, todo dia. Mas, no fim de semana, o que nós fazemos aqui é Pernambuco, é Porto Seguro, é Natal, Maceió, porque o cara do agro do interior de São Paulo tem dinheiro, trabalha para caramba e no fim de semana quer conhecer as belezas do Brasil”, afirmou.



**Empresa ampliará também a rede de unidades do braço turístico**

Ele afirmou que, quando a Azul surgiu, uma possibilidade era ter seu principal hub no Rio, não em Campinas, mas o fato de não ter dado certo acabou sendo um acerto, dado o avanço do agro desde então. “Quando viemos montar a Azul, Campinas tinha apenas seis voos por dia, agora tem 200, 195 da Azul.”

Segundo ele, a aérea deu certo por ter vários tipos de aeronaves, que conectam cidades de tamanhos variados, e citou o ATR, que comporta até 72 passageiros, como exemplo de boa conexão entre Ribeirão e Campinas. “O Brasil está crescendo no interior de São Paulo, de Minas Gerais, do Centro-Oeste, e do interior de Pernambuco, por exemplo. A gente está crescen-

do muito nessas áreas.”

Para Rodgerson, os anos de crise da Azul ficaram para trás e “o brilho está voltando”. A Azul Viagens, agência de turismo da Azul, abrirá 120 lojas até o fim do ano, conta o executivo, a maioria delas no interior de São Paulo.

As demais serão em Minas Gerais. A abertura, que significa dobrar o total existente hoje, segue a lógica de priorizar grandes centros que estão em pleno desenvolvimento econômico.

A empresa vende pacotes, voos exclusivos, estadias em hotéis, experiências e serviços voltados para o turismo, a exemplo das viagens para destinos turísticos no Nordeste citados por Rodgerson.

## INFRAESTRUTURA



Porto do Rio Grande alcançou economia de R\$ 103 milhões entre 2024 e 2025

# Complexo portuário do RS é o 2º mais eficiente do País

### Investimentos garantem ganhos expressivos em eficiência e redução de custos

O complexo portuário do Rio Grande alcançou um dos melhores desempenhos operacionais do País, consolidando-se como referência nacional em eficiência e competitividade. Com base em dados do sistema Porto Sem Papel e do anuário da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), a Portos RS registra o segundo melhor resultado nacional na relação entre custo e eficiência operacional, mesmo diante de um cenário desafiador.

Entre 2024 e 2025, o porto apresentou uma evolução estimada de 12% nos índices de eficiência, resultado de investimentos contínuos em infraestrutura, modernização tecnológica e aprimoramento da gestão portuária. A melhoria nos indicadores operacionais gerou impacto direto na cadeia logística, com economia superior a R\$ 103 milhões no biênio, colocando o Porto do Rio Grande entre os empreendimentos portuários que mais geram valor no País.

Somente na redução de custos com estadia, o complexo atingiu a segunda maior economia nacional, com mais de R\$ 59 milhões. Ao considerar também os ganhos com atracação, Rio Grande figura como o segundo porto que mais gerou economia no Brasil. Além disso, a maior disponibilidade da infraestrutura operacional projeta um po-

tencial de R\$ 66,4 milhões em faturamento adicional.

Os avanços operacionais também são evidentes nos principais indicadores: o tempo médio de estadia caiu de 55,1 horas para 47,9 horas, enquanto o tempo médio de atracação foi reduzido em 4,95 horas. Com um custo médio de R\$ 5.296,81 por hora por navio, essa redução representa ganhos relevantes para armadores e operadores, além de acelerar o giro das embarcações. Os resultados refletem uma gestão mais eficiente dos berços e uma coordenação logística mais integrada, reduzindo tempos ociosos e ampliando a produtividade.

Mesmo operando com alto volume de cargas, o Porto do Rio Grande concentra 7,5% dos Documentos Únicos Virtuais (DUVs), a segunda maior participação nacional, o que reforça sua capacidade de manter elevados níveis de eficiência mesmo sob demanda intensa.

Os resultados também evidenciam o papel estratégico do complexo no desenvolvimento econômico, impulsionando cadeias produtivas como grãos, fertilizantes e cargas gerais, fundamentais para o comércio exterior. A resiliência operacional diante de desafios recentes garante previsibilidade e confiabilidade, com ganhos que chegam a ser até cinco vezes superiores aos de portos com demanda semelhante, consolidando uma vantagem competitiva relevante.

“Esse resultado demonstra que o Rio Grande do Sul está avançando de forma sólida na

modernização de seus ativos estratégicos. A eficiência do porto é consequência de planejamento, gestão qualificada e investimentos contínuos, que ampliam a competitividade do Estado no cenário nacional e internacional”, afirma o secretário de Logística e Transportes, Clóvis Magalhães.

Para o coordenador de Transformação Digital da Secretaria Nacional de Portos, Tiego Arruda, a combinação entre competitividade tarifária e desempenho operacional colocou a Portos RS em posição de destaque no cenário brasileiro. “A Portos RS alcançou o segundo melhor resultado nacional ao conjugar custo e eficiência operacional portuária. Contra dados, não há argumentos. A eficiência portuária é resultado de inúmeros fatores, mas o elemento primordial é, sem dúvida, a gestão.”

Já o presidente da Portos RS, Cristiano Klinger, destaca que os indicadores recentes apontam avanço consistente no desempenho do complexo portuário gaúcho. “Os números comprovam que estamos no caminho certo. O Porto do Rio Grande vem alcançando níveis de eficiência que o colocam entre os melhores do Brasil, resultado de planejamento, investimento e comprometimento das equipes, em sinergia com o setor privado.” Os resultados consolidam o complexo portuário do Rio Grande como referência nacional em eficiência, competitividade, gestão portuária e geração de valor para o comércio exterior do Brasil.

## SUSTENTABILIDADE

### Usinas solares acumulam 327 projetos com atraso em obras

A proliferação de projetos de energia solar em andamento em todo o País tem desafiado o planejamento do setor elétrico, por causa de dois extremos que envolvem a expansão dessa geração.

Se, por um lado, os micros e pequenos usuários de painéis fotovoltaicos se espalham rapidamente, testando os limites de capacidade das linhas de transmissão de energia em vários estados, por outro, grandes projetos de usinas solares passaram a acumular atrasos graves em obras, colocando em risco o fornecimento futuro de energia.

A Agência Folphapress fez um levantamento sobre a situação dessas usinas, a partir de dados da fiscalização da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). O resultado, atualizado até janeiro deste ano, mostra que há nada menos do que 327 projetos de usinas fotovoltaicas com cronograma de obras comprometidos, ou seja, são projetos que não entrarão em operação na data planejada.

A maior parte desses projetos foi autorizada em meados de 2022. Como o prazo para início de operação dessas usinas costuma ser de três a quatro anos, a maioria deveria entrar em operação entre 2025 e 2026. Juntas, essas usinas somam 14,86 GW (gigawatts) de capacidade, o que equivale a 23% da geração solar que hoje funciona no País, ou 7% de toda a capacidade nacional de produção de energia, incluindo todos os tipos de fontes. Para se ter uma ideia, esse montante de energia supera a capacidade total da usina de Itaipu, que é a segunda maior hidrelétrica do mundo em capacidade instalada.

Dos 327 projetos solares em atraso, 141 estão em situação mais grave e incluem várias usinas que sequer tiveram suas obras iniciadas. São 6,36 GW de potência que, na prática, dificilmente conseguirão reverter essa situação. As outras 186 usinas --com mais 8,50 GW de potência --apresentam atraso grave, mas ainda poderiam ter alguma chance de cumprir seus cronogramas.

Parte desses projetos problemáticos está concentrada em alguns complexos de usinas solares. É o caso, por exemplo, do complexo Walfrido Ávila, previsto para ser construído em Minas Gerais e autorizado desde

2022 pela Aneel. O prazo previsto para entrada em operação era janeiro de 2026.

O empreendimento reúne cerca de 40 usinas solares de 50 MW (megawatts) cada, totalizando cerca de 2 GW de capacidade. Os dados mostram que, até janeiro, as obras das usinas não tinham começado.

A Folphapress questionou a empresa Solatio, que é a dona do empreendimento, sobre quais os motivos do atraso e qual é a situação atual do projeto. Segundo a empresa, o complexo solar tinha a missão de abastecer um projeto de produção de hidrogênio verde de 3 mil MW no Piauí, que acabou não vingando, comprometendo seus planos.

“A UFV Walfrido Ávila possui todas as licenças e projetos. Ela iria suprir energia para o projeto de hidrogênio verde de 3.000 MW em Parnaíba, Piauí. Devido aos atrasos e reprovas na aprovação do projeto de hidrogênio verde, estamos avaliando transformar esse projeto num data center com uma carga menor (entre 500 MW e 1000 MW)”, declarou a companhia.

Segundo a Solatio, a geração solar “tem enfrentado muitos desafios nos últimos anos”, como cortes forçados de geração e taxa de juros elevada. “Mesmo com estes desafios, o projeto UFV Walfrido Ávila caminha como fornecedor de energia para cargas de Data Centers”, afirmou. A maior parte dos projetos solares em atraso está ligada ao fornecimento de energia previsto para clientes de grande porte, ou seja, não se trata de atender os contratos de distribuidoras tradicionais, que prestam serviço aos consumidores comuns.

### Raio-X das usinas solares com cronograma comprometido

#### Situação atual

141 usinas que não entrarão em operação no prazo  
186 usinas com alto risco de atraso

#### Total de 327 projetos

Energia frustrada  
14,86 gigawatts  
Equivalente a 7% da capacidade elétrica do Brasil

Maior que a geração da hidrelétrica de Itaipu

FONTE: ANEEL

OPINIÃO

# IA e planejamento de vendas

**Alex Dias**  
Diretor comercial da vertical de Supply Chain da Ábaco

A volatilidade das cadeias logísticas globais se consolidou como regra. Em um ambiente no qual rupturas, atrasos e oscilações de demanda são recorrentes, operar redes complexas de suprimentos exige mais do que leitura de dados históricos; exige capacidade de antecipação.

Essa pressão sobre a infraestrutura produtiva e logística é diretamente impulsionada pela mudança no comportamento do consumidor. Um levantamento do Boston Consulting Group (BCG) aponta que o uso de Inteligência Artificial (IA) na pesquisa de produtos cresceu 35% em menos de um ano.

Ao mesmo tempo, o Gartner aponta que estratégias baseadas em personalização podem elevar significativamente as taxas de conversão. Quan-

do o consumo opera em velocidade algorítmica, o planejamento industrial e varejista precisa processar dados na mesma frequência.

Responder a essa dinâmica implica posicionar a Inteligência Artificial no centro do planejamento de vendas e operações (S&OP). Trata-se de uma transição clara, sair de um modelo reativo, baseado em consolidação tardia de dados, para uma arquitetura preditiva, capaz de processar informações em tempo real.

Plataformas de planejamento integrado em nuvem, combinadas a algoritmos de machine learning, permitem capturar sinais de demanda a partir de múltiplas fontes - estruturadas e não estruturadas - e ajustar previsões continuamente. Na prática, isso significa identificar desvios antes que se consolidem, antecipar riscos como rup-

tura de estoques ou gargalos de fornecimento e agir antes que o impacto chegue à operação.

O principal ganho analítico desta tecnologia reside na capacidade de simulação contínua de cenários hipotéticos. Frente a uma oscilação abrupta de demanda, uma restrição de matéria-prima ou uma quebra de maquinário, os modelos de otimização realizam o replanejamento automático da produção e da distribuição.

O sistema avalia simultaneamente restrições de capacidade, disponibilidade de inventário em múltiplos estágios e custos logísticos, gerando propostas de mitigação. O diferencial desse mecanismo é calcular o impacto financeiro exato de cada rota de ação antes de qualquer tomada de decisão física, priorizando a rentabilidade corporativa e o nível de serviço.

Sob o aspecto estrutural,

o emprego da IA exige uma reconfiguração na governança e na cultura das corporações. A substituição de bases fragmentadas e planilhas por ambientes integrados elimina dias de trabalho dedicados à consolidação de dados e reduz inconsistências.

Com isso, o papel do planejador deixa de ser operacional e passa a ser estratégico. Cabe a esse profissional interpretar cenários, validar modelos e conectar decisões à lógica financeira do negócio.

Os efeitos dessa transformação são mensuráveis. O aumento da acurácia das previsões permite equilibrar oferta e demanda com maior precisão, reduzindo estoques excessivos e liberando capital antes imobilizado. Ao mesmo tempo, há ganhos consistentes em eficiência operacional e proteção de margens.

ÁBACO/DIVULGAÇÃO/JC



Nesse contexto, a cadeia de suprimentos deixa de ser um mero centro de custos. Ao incorporar inteligência analítica e processamento em larga escala, ela se consolida como uma infraestrutura central de competitividade, capaz de sustentar operações, antecipar movimentos de mercado e proteção de margens de mercado. Em um cenário no qual a incerteza é permanente, não vence quem reage mais rápido. Vence quem chega primeiro.

**Sindiatacadistas RS**  
Sindicato do Sistema Comércio

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

## IA JÁ TRAZ RESULTADOS PARA O SEGMENTO ATACADISTA

Com uma linha conversacional ativa que oferece soluções como prospecção, gerenciamento e qualificação de leads, entre outros ganhos, a Inteligência Artificial já começa a ocupar um papel cada vez mais importante na tomada de decisões e na competitividade dos negócios. Esse foi o tema central do segundo episódio do podcast "Fala, Atacadista", apresentado pelo vice-presidente do Sindiatacadistas, Fulvio Delavi, e que recebeu o CEO e sócio-fundador da Orbi, especialista no uso de tecnologia em plataformas digitais, Eduardo Van Leeuwen.

O bate-papo destacou as diferentes aplicações práticas da IA no segmento atacadista. "Na captação de clientes, por exemplo, as ferramentas podem ampliar a escala de campanhas digitais e otimizar investimentos em tráfego pago. No relacionamento com o cliente, soluções automatizadas permitem medir níveis de satisfação, acompanhar indicadores e fortalecer estratégias de encantamento e fidelização", comentou Van Leeuwen.

O entrevistado reforça a necessidade de mudança cultural dentro das organizações. "A adoção da IA exige lideranças abertas à inovação e equipes preparadas

para trabalhar com as novas ferramentas. Mais do que tecnologia, a transformação passa por adaptação, aprendizado contínuo e desenvolvimento de novas competências profissionais".

Em relação ao receio de que a Inteligência Artificial possa



substituir profissionais, Van Leeuwen comenta que a realidade mostra um cenário diferente. "Empresas que utilizam IA tendem a aumentar eficiência, criar novas funções e demandar profissionais capazes de gerenciar agentes inteligentes e interpretar dados. O ativo mais valioso de qualquer empresa sempre será o ser humano", disse.

Delavi trouxe para o debate a questão do acesso de pequenas e médias empresas aos benefícios com a IA. Ao contrário do que se pode imaginar, Van Leeuwen afirma que a estrutura mais enxuta das PMEs favorece implementações mais rápidas e adaptáveis.

"Quando uma mega tendência como a IA chega, toma parte das nossas vidas, dos nossos negócios. É um movimento irreversível e, querendo ou não, você já está embarcando nessa onda de nova tecnologia", resume Delavi.

**Quer saber mais sobre o tema?**

**Confira esses e outros ensinamentos do episódio em <http://www.youtube.com/@sindicatoatacadistaRS>.**