

/ PALAVRA DO LEITOR

Plano Diretor

A Lei de Uso e Ocupação do Solo, segunda parte do novo Plano Diretor aprovado na Câmara de Vereadores, permite a construção de prédios com até 130 metros de altura (Jornal do Comércio, edição de 15/05/2026). Com a liberação para prédios de 130 metros de altura, vão criar uma muralha em torno do Guaíba. A vista do pôr do sol será para poucos, a cidade ficará atirada às sombras. *(Fernanda Martins Costa)*

**Plano Diretor II**

Finalmente os vereadores aprovaram a liberação para construção de prédios mais altos. Porto Alegre é uma capital e precisa evoluir. *(Douglas Schneider)*

Plano Diretor III

Prédios dessa altura só interessam para as grandes construtoras. Na minha opinião, seria mais interessante espalhar bons empreendimentos em vários bairros do que ter meia dúzia de ruas com torres gigantescas. *(Tiago Rocha)*

Plano Diretor IV

Porto Alegre está saindo do atraso, finalmente teremos prédios altos na cidade. *(Dino Cattani)*

Plano Diretor V

Por que construir mais prédios, se as pessoas estão indo embora de Porto Alegre? *(Rogério Sippel)*

Plano Diretor VI

E as ruas? Sinceramente, é impossível andar por Porto Alegre. Há dias que às 15h o trânsito já não anda. Na Zona Norte, a situação é pior ainda. *(Lucas Rodrigues Kalikoski)*

4º Distrito

A Câmara de Vereadores de Porto Alegre rejeitou emenda do Plano Diretor que proibia a instalação de ferros-velhos no 4º Distrito (JC, 11/05/2026). Porto Alegre precisa evoluir sobre lixos e ferros-velhos. Do jeito que está, não dá mais. *(Alexandre Cunha Krause)*

Cais Mauá

O governo do Estado publicou a revogação do leilão do Cais Mauá, e o Consórcio Pulsa RS informou que vai recorrer (JC, 12/05/2026). A propósito de críticas a autoridades e empresários devido à demora na solução para o destino viável para o futuro do Cais Mauá, com várias opiniões e críticas publicadas neste tradicional espaço democrático, sugiro, principalmente aos críticos, que levem suas soluções ao governador Eduardo Leite e ao prefeito de Porto Alegre, Sebastião Melo. *(Manoel Luiz Silva dos Santos)*

Na coluna Palavra do Leitor, os textos devem ter, no máximo, 500 caracteres, podendo ser sintetizados. Os artigos, no máximo, 2300 caracteres, com espaço. É necessário indicar no título do e-mail se é "Artigo" ou "Palavra do Leitor". Os artigos e cartas publicados com assinatura são de responsabilidade dos autores e não traduzem a opinião do jornal. A sua divulgação, dentro da possibilidade do espaço disponível, obedece ao propósito de estimular o debate de interesse da sociedade e o de refletir as diversas tendências.

/ ARTIGOS

União: o caminho da indústria

Claudio Bier

Em maio, quando celebramos o Dia da Indústria, no dia 25, o setor é chamado a refletir sobre um tema cada vez mais decisivo para o seu futuro: a união. Vivemos um período de transformações, pressões econômicas e debates intensos. E, diante desse cenário, estou convencido de que a indústria só conseguirá ampliar sua força se tiver capacidade de construir convergência, diálogo e atuação conjunta permanente.

Isso não significa pensar igual. A indústria gaúcha é diversa por natureza. São diferentes segmentos, tamanhos de empresas e realidades regionais. Essa pluralidade faz parte da nossa essência. O que precisamos é transformar essa diversidade em capacidade de articulação.

Recentemente, recebemos na Fiergs o presidente da Fiesp, Paulo Skaf. Mais do que uma agenda institucional, foi um importante momento de aproximação em torno de pautas que impactam diretamente a competitividade da indústria brasileira.

O Rio Grande do Sul tem uma base industrial forte e estratégica. O setor responde por 26,7% do PIB estadual, 74,5% das exportações, 56,6% da arrecadação de ICMS e mais de 850 mil empregos formais.

O Sistema Fiergs representa 52 mil indústrias e 107 sindicatos industriais. E há um dado

que merece destaque: 95% dessas indústrias têm até 50 funcionários. São pequenas empresas que movimentam a economia e geram oportunidades em todas as regiões do Estado.

Por isso, acredito tanto na importância da proximidade e da escuta. O programa Rota Fiergs nasceu exatamente com esse propósito: aproximar ainda mais a Fiergs das empresas e dos Sindicatos Industriais e construir soluções conjuntas.

Da mesma forma, o INDX vem se consolidando como um espaço relevante de debate sobre temas importantes para o Rio Grande do Sul e para o País, fortalecendo a interlocução com a sociedade e a construção de soluções compartilhadas.

Quando a indústria se une em torno de objetivos comuns, fortalece sua voz e amplia sua capacidade de contribuir para as decisões que impactam o futuro do Rio Grande do Sul e do Brasil. É assim que construímos hoje, a indústria do amanhã.

Presidente do Sistema Fiergs

Vivemos um período de transformações, pressões econômicas e debates intensos

Venda é vínculo

Fabiano Zortéa

Durante muito tempo, aprendemos que vender era convencer. Que bastava ter um bom argumento, dominar técnicas e conduzir o cliente até o fechamento. Mas, na prática, e principalmente no varejo atual, é preciso mais. É por isso que acredito em uma ideia simples, mas transformadora: venda é vínculo.

Quando há conexão genuína, o fechamento deixa de ser um esforço e passa a ser consequência

Vender não começa no produto, nem no preço. Começa na relação. Em um mercado com excesso de oferta e informação, o cliente não escolhe apenas o que comprar, mas de quem comprar. E essa escolha passa, cada vez mais, pela conexão que a marca consegue construir.

Quando falo em vínculo, não estou falando de algo abstrato. Estou falando de entender o contexto do cliente, suas motivações, suas dúvidas, o momento de vida em que ele está. Antes de qualquer abordagem, é preciso fazer sentido. Antes da venda, vem o vínculo. Antes do preço, vem o significado.

O grande erro que ainda vejo em muitas empresas é tratar a venda como um evento iso-

lado, focado apenas na conversão imediata. Isso pode até gerar resultado no curto prazo, mas dificilmente sustenta crescimento. Relações superficiais não constroem valor e, no longo prazo, tornam o negócio mais vulnerável.

A transformação digital intensificou esse cenário. Hoje, o cliente transita entre canais, compara, pesquisa, chega mais informado. O digital não é mais apenas um ponto de venda. É, sobretudo, um espaço de relacionamento. É ali que muitas vezes o vínculo começa, antes mesmo de qualquer contato presencial.

Por isso, vender bem hoje exige mais escuta do que discurso. Mais empatia do que pressão. Mais leitura de contexto do que roteiro pronto. Quando há conexão genuína, o fechamento deixa de ser um esforço e passa a ser consequência. Não se trata de abandonar técnica, mas de reposicioná-la. Técnica sem vínculo vira insistência. Com vínculo, vira relevância.

No fim do dia, empresas que entendem isso deixam de disputar apenas preço e passam a disputar significado, pois é isso que constrói preferência, fidelidade e crescimento sustentável. É sobre essa mudança de mentalidade que começaremos a falar amanhã, na Feira Brasileira do Varejo, em Porto Alegre. Porque, para que se venda melhor, necessita-se superar o desafio de se conectar melhor.

Coordenador de Varejo do Sebrae-RS