



REPORTAGEM ESPECIAL | PÁGINAS 5, 6, 7, 8 E 9

Águas Claras coloca Viamão no mapa estratégico dos grandes investimentos

EM PAUTA

Casin Conquista prevê investir R\$ 200 milhões em moradias acessíveis no RS ainda neste ano

Proposta foca em qualidade, localização e modernidade

Marina Mugnol

marinam@jcrs.com.br

Foi a partir da identificação da crescente demanda por moradia acessível aliada à qualidade de vida em Porto Alegre que a Casin Conquista iniciou seus projetos. Criada em 2025, a incorporadora que prevê, ainda neste ano, investir R\$ 200 milhões em moradias acessíveis de áreas bem integradas ao Rio Grande do Sul, atua como investidora em Sociedades de Propósito Específico (SPEs).

Segundo Alexandre Medeiros, diretor da empresa, a estruturação da incorporadora foi pensada justamente para atender uma necessidade urgente do Estado. “Inicialmente, viemos para atender a demanda por moradia acessível, que acabou se tornando ainda mais urgente diante das calamidades

recentes e de outros fatores que impactaram diretamente a população gaúcha”, afirma.

Medeiros destaca que o último ano foi dedicado à organização estratégica da empresa, com foco na seleção dos principais projetos e na formação de uma equipe especializada no mercado imobiliário. De acordo com ele, boa parte dos empreendimentos já avançou em etapas fundamentais, como estudos de viabilidade, aprovações e planejamento de incorporação.

“Mesmo em um prazo curto, conseguimos chegar à fase de lançamento com projetos bastante amadurecidos. O mercado imobiliário e da construção civil vive um cenário desafiador, mas trabalhamos desde o início com processos estruturados, planejamento financeiro e previsibilidade operacional. Nosso principal trunfo neste primeiro ano foi justamente construir uma base sólida e organizada para enfrentar os desafios do setor”, ressalta.

Nesse sentido, Medeiros

aponta que uma das principais dificuldades do setor é a necessidade de viabilizar projetos que conciliem localização privilegiada, infraestrutura de qualidade, apelo estético e sustentabilidade econômica.

Assim, o grande diferencial da empresa, explica o diretor, está justamente em reposicionar esse conceito de moradia acessível. Em vez de concentrar os empreendimentos em regiões periféricas, a proposta é inserir os projetos em áreas urbanas funcionais, próximas a oportunidades de trabalho, comércio, serviços e infraestrutura.

“Buscamos associar qualidade de vida, boa localização e modernidade. A ideia não é apenas entregar mais um bloco de habitações populares, mas transformar o conceito, oferecendo empreendimentos esteticamente qualificados e inseridos em regiões estratégicas da cidade”, explica Medeiros.

Na área tecnológica, a empresa utiliza ecossistemas integrados, ferramentas digitais avan-

çadas, agentes de inteligência artificial e equipes adaptadas às novas dinâmicas do mercado imobiliário e da construção civil.

Em um horizonte de cinco anos, a expectativa da empresa é atingir a marca de R\$ 1 bilhão em VGV realizado. A partir disso, o objetivo da empresa é ampliar a oferta de imóveis compatíveis com a renda da população, contribuindo para a redução do déficit habitacional e para o desenvolvimento urbano.

“As discussões sobre juros e oscilações econômicas continuam presentes no Brasil, mas também estamos vivendo um momento de oportunidades. A ampliação das faixas do programa Minha Casa, Minha Vida e o aumento do limite de financiamento permitem que mais famílias tenham acesso à casa própria, com mais qualidade de vida e em regiões melhor localizadas. Nesse cenário, acreditamos que a atuação da Casin Conquista encontra um ambiente favorável para crescer cada vez mais”, salienta.



“Buscamos associar qualidade de vida, boa localização e modernidade. A ideia não é apenas entregar mais um bloco de habitações populares, mas transformar o conceito, oferecendo empreendimentos esteticamente qualificados e inseridos em regiões estratégicas da cidade.”

Alexandre Medeiros
Diretor

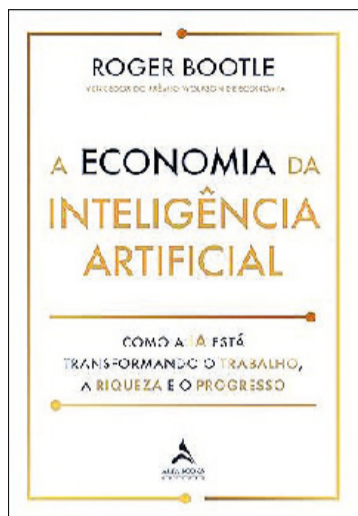
Raio-X

- **Empresa:** Casin Conquista S.A.
- **Ano de fundação:** 2025
- **Cidade de origem:** Porto Alegre
- **Área de atuação:** Incorporação Imobiliária e Participação de SPE de Incorporação/Construção Civil
- **Projeção de faturamento para 2026:** VGV 200MM de faturamento
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** No marco de R\$ 1 bi em VGV realizado.
- **Principais produtos ou serviços garantindo receita:** Construção e comercialização de imóveis de moradia acessível.
- **Diferenciais competitivos:** A Casin Conquista busca desde sua fundação a diferenciação técnica, estética e a preocupação fundamental que baseia nossa entrada em localizações chave, espaços urbanos importantes, preocupação estética e funcional para permitir que todos os adquirentes de um imóvel popular tenham as mesmas experiências e qualidade de vida, respeitadas as proporções, de centros urbanos estruturados.
- **Principais clientes ou segmentos atendidos:** Nosso principal cliente hoje é o investidor de fundo imobiliário, que viabiliza os projetos voltados para os clientes indiretos.



Em meio a novos empreendimentos, como o que será lançado ainda em 2026, empresa se dedicou à organização estratégica no último ano

FEED



A economia Inteligência Artificial: como a IA está transformando o trabalho, a riqueza e progresso; Roger Bootle; Editora Alta Books; 320 páginas; R\$ 122,50; Disponível em versão física e digital

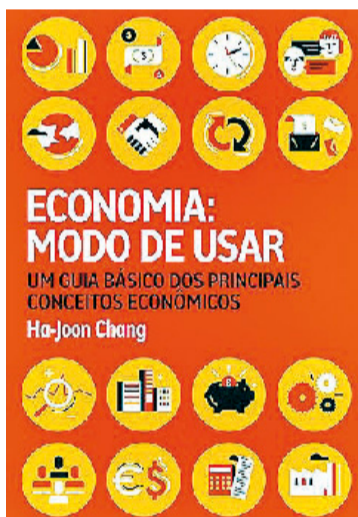
Tecnologia

O livro “A economia Inteligência Artificial: como a IA está transformando o trabalho, a riqueza e progresso” do autor Roger Bootle, economista britânico e colunista semanal do The Daily Telegraph, mostra que existe uma premissa sobre as inovações tecnológicas que prometem transformar o mundo, mas que no final, a indagação do quão realista é a afirmação de que a inteligência artificial mudará as nossas vidas prevalece.

Durante a leitura, o economista responde diversas questões relacionadas à economia que surgem conforme a ascensão da era da Inteligência Artificial, evitando jargões da tecnologia e alarmismos para

proporcionar uma explicação racional de como essa transição afetará a humanidade a longo prazo. Aborda também as implicações da Inteligência Artificial para o crescimento econômico, a produtividade, a inflação e a distribuição de riqueza e poder.

O autor detalha como a Inteligência Artificial pode impulsionar o crescimento econômico e a produtividade, ao mesmo tempo em que oferece uma análise sóbria sobre as implicações na distribuição de riqueza e poder. Assim, o livro serve como um guia fundamental para quem busca entender a IA além do sensacionalismo, focando em suas transformações reais e positivas para o futuro da humanidade.



Economia: modo de usar: Um guia básico dos principais conceitos econômicos; Ha-Joon Chang; Editora Portfolio-Penguin; 464 páginas; R\$ 104,90; Disponível somente em versão digital

Economia

O livro “Economia: modo de usar: Um guia básico dos principais conceitos econômicos” apresenta uma proposta acessível para quem deseja compreender como a economia influencia o cotidiano das pessoas. Em vez de utilizar uma linguagem excessivamente técnica, a obra transforma conceitos considerados complexos em explicações claras e práticas, aproximando o leitor de temas que normalmente parecem distantes da realidade comum. A leitura é voltada para quem deseja entender melhor notícias sobre inflação, juros, desemprego, mercado financeiro e crescimento econômico.

O autor demonstra que a economia não está presente apenas

em governos e grandes empresas, mas também em decisões simples do dia a dia, como consumir, economizar ou investir. Isso faz com que o conteúdo fique mais dinâmico e fácil de compreender. Além disso, a obra explica diferentes correntes econômicas, mostrando como determinadas políticas podem impactar a sociedade de maneiras distintas.

A leitura é ideal para quem quer desenvolver educação financeira e compreensão econômica básica. Cumpre bem a função de aproximar o leitor de um tema essencial para a vida em sociedade, mostrando que entender economia é também entender como o mundo funciona.

Gestão

O livro “Tudo o que você precisa saber sobre Gestão” busca apresentar os principais fundamentos da liderança e da administração moderna de maneira prática e objetiva. A obra é direcionada especialmente para gestores, empreendedores e profissionais que desejam melhorar a relação com suas equipes e desenvolver habilidades de liderança mais humanas e estratégicas.

Um dos grandes méritos do livro é sua linguagem simples e direta. Diferente de manuais excessivamente técnicos, a obra utiliza exemplos cotidianos e dicas aplicáveis no ambiente de trabalho. Isso faz com que a leitura seja dinâmica e útil tanto para gestores experientes quanto para

pessoas que estão começando a ocupar cargos de liderança. Além disso, o livro enfatiza o papel da inteligência emocional, mostrando que liderar pessoas exige empatia, equilíbrio e capacidade de adaptação.

Em suma, “Tudo o que você precisa saber sobre Gestão” é um guia introdutório interessante para quem deseja compreender os desafios da liderança atual. O livro oferece reflexões relevantes sobre gestão de pessoas, comunicação e desenvolvimento de equipes, mostrando que resultados sustentáveis dependem não apenas de metas e estratégias, mas também da capacidade de liderar pessoas de forma eficiente e humana.



Tudo o que você precisa saber sobre Gestão: Atue como coach, mentor e entusiasta do seu time; Stephen Soundering; Editora Gente; 240 páginas; R\$ 84,90; Disponível em versão física e digital



CIEE-RS promove encontro para debater socioeducação no RS

O cuidado com adolescentes e jovens em situação de vulnerabilidade exige mais do que políticas públicas isoladas. Exige integração entre equipes e a construção coletiva de caminhos possíveis para quem precisa reconstruir perspectivas de vida. Foi com esse propósito que o Centro de Integração Empresa Escola do Rio Grande do Sul (CIEE-RS) realizou, entre os dias 19 e 21 de maio, o III Encontro Estadual do POD Socioeducativo.

A programação reuniu equipes técnicas de diferentes projetos sociais desenvolvidos pela instituição, como o Centro da Juventude de Alvorada, os Centros da Juventude Reconstrução de Novo Hamburgo e Gravataí e o Projeto Jovem 360, presente em Porto Alegre, São Leopoldo e Santa Maria.



Maurício Souza Fotografia

“Quando criamos espaços de escuta e troca entre as equipes, fortalecemos também o cuidado oferecido aos jovens. O trabalho em rede é essencial para construir vínculos, ampliar possibilidades e garantir acompanhamentos mais humanizados e efetivos”, destaca Melânia Lisiak, coordenadora do POD Socioeducativo no CIEE-RS.

O encontro criou um espaço de troca de experiências, acolhimento e integração entre profissionais que atuam diariamente em territórios marcados pela vulnerabilidade social. A iniciativa também promoveu debates técnicos sobre estratégias de acompanhamento de adolescentes após a internação socioeducativa.

Executado pelo CIEE-RS desde 2018, o Programa de Oportunidades e Direitos (POD Socioeducativo) é uma política pública vinculada à Secretaria de Sistemas Penal e Socioeducativo do Governo do Estado. O programa acompanha adolescentes e jovens de 12 a 21 anos em pós-medida na FASE/RS, atuando em todo o Rio Grande do Sul por meio de equipes multiprofissionais.

Desde sua criação, mais de 3.200 jovens já foram atendidos pelo programa. Atualmente, são 348 participantes ativos, sendo 220 beneficiados com apoio financeiro mensal. Outro dado que evidencia o impacto da iniciativa é o índice de não reincidência: levantamento realizado em 2025 aponta que 92% dos jovens acompanhados pelo POD não voltaram a cometer atos infracionais.

www.cieers.org.br
(51) 3363-1000



Acompanhe as nossas novidades





VISÃO EMPRESARIAL

Rogério Bohn

Vice-Presidente da Associação Comercial de Porto Alegre (ACPA)

Resiliência e Competitividade Urbana: os desafios de Porto Alegre

Os ecos da grande enchente ainda podem ser ouvidos pelas ruas de nossa capital. As pessoas ainda procuram superar as perdas, vencer os medos e restaurar as atividades que foram parcialmente ou totalmente afetadas pelas águas alagadas de 2024.

Tantas pessoas tiveram seus sonhos e seus negócios fortemente prejudicados de uma forma nunca vista. Porém, as pessoas, os negócios e a cidade de Porto Alegre, assim como grande parte do nosso Rio Grande, reagiram e se levantaram novamente, também de uma forma nunca vista.

O desafio da reconstrução das pessoas, dos negócios, das esperanças é algo que permanece e permanecerá vivo ainda por muito tempo. Mas nossa cidade não pode parar e nem os seus habitantes e os empresários, que são a mola propulsora do seu desenvolvimento. A resiliência, demonstrada através da energia da reconstrução, é um dos desafios que temos, mas não o único, e certamente não o maior.

Em tempos de competição feroz, nossa Leal e Valerosa cidade enfrenta agendas inevitáveis que os modernos tempos impulsionam. Como manter-se atrativa para negócios, para turismo, para parcerias, levando sua marca ao mundo, de modo a captar investimentos, eventos e pessoas para cá virem e fortalecerem a nossa economia? Como ter um cenário de ocupação urbana moderno e ao mesmo tempo humano, valorizando a infraestrutura que já foi construída ao longo das décadas, mas fazendo as adaptações que o século XXI exige?

Sabemos que não há resposta fácil para questões como estas, hoje tão presentes, mas sabemos

também que poucas instituições acompanharam tão de perto a transformação de Porto Alegre quanto a Associação Comercial de Porto Alegre, que acompanha 168 dos 254 anos da cidade.

Se Porto Alegre, essa jovem capital quase tricentenária, evoluiu, junto com ela avançou a capacidade de geração de soluções e de força empreendedora e inovadora. Mais do que nunca, nesta terceira década do novo milênio, a união do empresariado em prol da defesa dos seus interesses e dos interesses da cidade que acolhe os seus empreendimentos passa a ser uma necessidade, uma quase obrigatoriedade.

Os núcleos empresariais, como os existentes na ACPA são espaços de livre construção de ideias e soluções. São capazes de agregar mentes pensantes e empresários executores para colaborarem com o levantamento da cidade aos mais altos padrões de competitividade que são exigidos pelo mundo hoje.

Porto Alegre só será mais forte economicamente se conseguir alinhar desenvolvimento urbano, empreendedorismo e cooperação institucional. Nesse contexto, os núcleos empresariais da ACPA representam espaços de integração, construção coletiva e geração de soluções para fortalecer o ambiente de negócios da cidade.

A parceria da Associação com a cidade e com os empresários passa a ser cada vez mais significativa e relevante no encaminhamento das soluções, na articulação das demandas e na integração dos negócios. Mais do que reconstruir estruturas, Porto Alegre precisa fortalecer sua capacidade de competir, inovar e cooperar. E o associativismo empresarial seguirá sendo uma das bases dessa construção.

OPINIÃO

A alta gestão feminina em empresas familiares

Priscila Schapke

Sócia e headhunter na Evermonte Executive & Board Search

A presença feminina na liderança das empresas familiares brasileiras ainda é limitada, mas há sinais consistentes de transformação. Dados do Evermonte Institute indicam que 19,5% dos cargos executivos nessas organizações são ocupados por mulheres – percentual próximo ao observado em empresas não familiares, onde elas representam 20,7% dessas posições.

As mulheres estão mais concentradas em áreas como gestão de pessoas e funções de suporte, e seguem sub-representadas em posições diretamente ligadas a finanças e operações, por exemplo. Esse padrão, que não é exclusivo das empresas familiares, de certa forma reflete estruturas decisórias historicamente construídas e que, muitas vezes, se perpetuam ao longo das gerações.

Importante lembrar que as empresas familiares ocupam um papel central na economia brasileira. Estão profundamente conectadas aos territórios onde atuam, cultivam relações próximas com suas equipes e operam com uma lógica de longo prazo, orientada pela continuidade do negócio. Nesse contexto, a tomada de decisão carrega não apenas

objetivos de desempenho, mas também a responsabilidade de preservar um legado.

É justamente essa característica que torna o avanço da diversidade um desafio mais complexo – e mais estratégico. Promover uma maior participação feminina na liderança não é só abrir espaço, mas exige revisão de práticas, critérios e dinâmicas de poder consolidadas ao longo do tempo.

Ao mesmo tempo, muitas dessas empresas estão em plena transição. Estruturam processos de sucessão, profissionalizam a gestão, incorporam executivos de mercado e revisitam suas políticas de governança – movimentos que ampliam o repertório de decisões e tendem a favorecer ambientes mais diversos.

Outro ponto relevante diz res-

peito à cultura organizacional. Em empresas familiares, a proximidade entre liderança e operação, assim como a valorização da confiança e do relacionamento direto, moldam fortemente o ambiente de trabalho. Essa cultura, quando aliada a critérios mais estruturados de avaliação e desenvolvimento, pode se tornar um diferencial importante para a formação de lideranças mais diversas.

O avanço feminino, portanto, não depende apenas de mérito individual – que já existe e é amplamente demonstrado –, mas da capacidade das organizações de revisarem seus próprios modelos de decisão em um movimento que exige intencionalidade, consistência e, sobretudo, visão de longo prazo.

As mulheres estão mais concentradas em áreas como gestão de pessoas e funções de suporte, e seguem sub-representadas em posições diretamente ligadas a finanças e operações, por exemplo



CEO e conselho: os riscos do desalinhamento

Jordano Rischter

Headhunter e sócio da Wide Executive Search

A relação entre o CEO e o Conselho está entre as mais estratégicas para a sustentabilidade de uma empresa. Por mais que uma divergência de pensamentos e visões entre eles seja algo natural (e saudável) de existir, qualquer desalinhamento mais profundo nessa relação é capaz de romper com a governança interna, prejudicando a capacidade de tomadas de decisões com consistência, velocidade e estratégia.

Enquanto é dever do Conselho direcionar a companhia estrategicamente, supervisionar o que é feito, acompanhar eventuais riscos e pensar na perpetuidade da empresa, o C-Level deve executar as estratégias que forem alinhadas, liderar as operações, desenvolver as pessoas e entregar os resultados esperados.

Segundo uma pesquisa publicada no Harvard Law School Forum on Corporate Governance, 60% desses conflitos entre CEO e Conselho têm origem em falhas de comunicação e expectativas de desempenho mal estabelecidas desde o início da relação - o que torna o esclarecimento a respeito dos papéis e limites de cada lado algo primordial.

Por mais que muitos ainda olhem para as divergências entre eles como uma falha, é crucial mudar essa percepção para um sinal de maturidade interna. Mas, quando todos concordam com tudo que é dito ou feito, os riscos de que os debates estratégicos se tornem superficiais se elevam.

Uma relação saudável entre as partes envolve transparência, fluxo constante de informações, clareza sobre responsabilidades, alinhamento estratégico a longo prazo e, acima de tudo, comunica-

ção frequente entre eles.

Conselhos maduros desafiam as premissas, questionam riscos, ampliam o repertório e intencionalmente discutem estratégias que amadureçam a performance corporativa. Ao mesmo tempo, bons CEOs prezam por um conselho que agregue e desafie sua visão, com amplo repertório, experiência e capacidade de antecipar o futuro.

Uma boa governança transforma essas divergências em oportunidades de qualificar as tomadas de decisões, estabelecendo uma visão forte a longo prazo que traga resultados que gerem valor ao negócio. Essa é uma jornada eterna, em que boas práticas podem ser inspiradas como pilar central em cada negócio, de forma que essas diferenças sejam encaradas como algo positivo a favor de fortalecer a governança e tomadas de decisões.

REPORTAGEM ESPECIAL

Águas Claras se consolida como a nova fronteira logística do Estado

Impulsionado por uma reserva de 80% de território disponível, o distrito de Águas Claras firma-se como a nova fronteira logística do Rio Grande do Sul, transmutando seu antigo perfil rural em um robusto motor econômico de Viamão, que sustenta um PIB de R\$ 5,5 bilhões.

Cristiano Bastos, especial para o JC
De Viamão

Nas últimas duas décadas, o panorama de Águas Claras, situada em Viamão, passou por uma metamorfose silenciosa, mas profunda. O que antes era visto apenas como um reduto rural e de lazer de final de semana, transformou-se em um território com fôlego de cidade autônoma e um dos principais eixos de desenvolvimento do Rio Grande do Sul. Com a escassez de terrenos de grande porte em municípios como Canoas e Porto Alegre, o distrito — que detém cerca de 80% do seu território ainda disponível — tornou-se o destino de multinacionais e centros de distribuição.

Considerado o “Coração do ICMS”, o distrito abriga operações estratégicas como a Ambev e a Ball Corporation, líder mundial em embalagens, sendo hoje o principal motor do PIB de Viamão, estimado em R\$ 5,5 bilhões. Esse movimento de industrialização e o aquecimento da construção civil levaram o município à nona posição no Índice de Potencial de Consumo (IPC) do Estado em 2023. Segundo o economista Cristiano Löwehaupt Seibert, especialista em Finanças pela FGV e Economia Comportamental pela ESPM, Águas Claras tem a oportunidade única de se beneficiar de projetos que integrem a logística da Re-

gião Metropolitana à ocupação de sua área ociosa.

A logística, aliás, é um pilar central, com investimentos que superam R\$ 50 milhões em infraestrutura. A rodovia RS-040 consolida-se como conexão vital entre a Capital e o Litoral Norte, facilitando o escoamento de um hibridismo produtivo singular: no distrito, a maior produção de arroz orgânico da América Latina, conduzida pela cooperativa Coperav, convive harmoniosamente com o suporte energético e estrutural da Coopernorte e com a mineração de areia que abastece os canteiros de obras de Porto Alegre.

Para sustentar esse crescimento, o papel das instituições financeiras e do cooperativismo tem sido determinante. O Sicredi Origens RS, presente há 25 anos no distrito, atua como suporte direto ao microempresário e ao agronegócio

local. Somado a isso, a recente Lei Estadual 16.199, de 2024, que conferiu a Viamão o título de “Terra de Oportunidades”, promete acelerar ainda mais a atração de aportes através de incentivos fiscais robustos. Para Seibert, esse conjunto de fatores gera um efeito multiplicador na comunidade, elevando a renda por serviços e fortalecendo a arrecadação tributária municipal e estadual.

Entre o gigantismo de multinacionais como Ambev e Ball Corporation e o vigor cooperativista da Coperav, Coopernorte e Sicredi, a região aproveita o fluxo estratégico da RS-040 para atrair investimentos milionários

Leia mais nas próximas páginas >>



BRUNO PEYERLE/PREFEITURA MUNICIPAL DE VIAMÃO/DIVULGAÇÃO/JC

REPORTAGEM ESPECIAL

TÂNIA MEINERZ/JC



Mudanças começaram no final dos anos 1990, com a chegada da Ambev e depois da Ball Corporation, consolidando um cinturão industrial de bebidas e embalagens

A grande virada: da roça para os grandes investimentos

Em duas décadas, Águas Claras saiu literalmente da roça para entrar no radar dos grandes investimentos. Com apenas 20% do território ocupado e aportes que já ultrapassam R\$ 50 milhões, o distrito de Viamão virou peça-chave na estratégia que levou o município a ser declarado pela Assembleia Legislativa como “Terra de Oportunidades do RS”

Cristiano Bastos, especial para o JC
De Viamão

A virada do distrito de Viamão começou no final dos anos 1990, com a chegada da Ambev em Águas Claras. O efeito dominó foi imediato: atraiu a Ball Corporation e consolidou um cinturão industrial de bebidas e embalagens, hoje entre os maiores contribuintes de ICMS da região. Para o economista Cristiano Seibert, a equação é clara: “Águas Claras reúne o que Porto Alegre não tem mais: extensão territorial, vazio urbano e logística. É o plano B

natural para plantas industriais de grande porte, com rodovias na porta e proximidade da Capital”.

Mas o distrito não é só indústria. Divide o território com arroz orgânico, soja, oliva e hortas comunitárias, sendo reconhecido como capital do arroz orgânico da América Latina. A exploração mineral de areia, saibro e pedra também cresce e exige regulação para garantir royalties ao município. “Falamos de um tripé raro: indústria pesada, agricultura de alto valor e logística. Poucas regiões no RS combinam ociosidade de área com infraestrutura viária como aqui. Isso atrai galpões, centros de distribuição e PPPs”, analisa Seibert. O reflexo já aparece no IPC de Viamão, nono do Estado em 2023, puxado por PIB, empregos formais e construção civil.

O modelo espelha Gravataí e Cachoeirinha, que usaram BRs e áreas ociosas para virar polos industriais. Na mineração, o paralelo é Candiota. No agro, Vacaria e Santa Rosa apontam o caminho das cooperativas e irrigação. Já o turismo rural surge como novo vetor de serviços, mirando o efeito de Torres fora da temporada. “O desafio de Águas Claras agora é transformar potencial em arrecadação permanente. Isso passa por ISS, royalties minerais e adensamento da cadeia produ-

tiva. Se regular bem, vira máquina de emprego e renda”, conclui Seibert.

Agora o cenário econômico de Viamão ganha novo fôlego com a reta final das obras da nova filial do Supermercado Barcellos. Um dos maiores investimentos privados recentes no varejo local, a unidade leva ao coração da cidade a marca já consolidada em Águas Claras. O aporte estimado é de R\$ 15 milhões. Localizada na região central, próximo ao acesso do bairro Fiuza, a loja terá 4.500 m², estacionamento para 120 veículos e mix com mais de

12 mil itens. O projeto combina experiência de compra moderna com o DNA de proximidade e atendimento personalizado que marca os 30 anos de história da família Barcellos no município.

O impacto social é pilar da expansão. A filial vai gerar cerca de 100 empregos diretos e dezenas de indiretos, priorizando mão de obra local e programas de primeiro emprego. O movimento reforça o papel das empresas familiares no fortalecimento da economia viamonense em meio à transformação urbana. A trajetória do grupo começou como

restaurante e mercado familiar na RS-040, km 32, em Águas Claras. Virou referência para moradores e veranistas, famoso pela padaria artesanal e pelo restaurante que atende a comunidade rural e urbana. Com inauguração prevista para outubro, a nova loja aposta em hortifrúti fresco, açougue de excelência e adega climatizada para ser ponto de encontro das famílias. A chegada ao Centro marca um novo capítulo no varejo local, saindo do distrito que projetou o nome da rede para disputar o mercado central de Viamão.

TÂNIA MEINERZ/JC



Águas Claras fica às margens da RS-040, posição que permite aproveitar o fluxo estratégico da rodovia

Cinturão agroecológico se destaca na produção de arroz orgânico no Estado

No horizonte de ares rurais que Águas Claras apenas aparenta ser, também se desenha um cenário que desafia a lógica tradicional do agronegócio de larga escala baseado em insumos químicos. No Assentamento Filhos de Sepé (maior assentamento de reforma agrária do Rio Grande do Sul), por exemplo, a terra não é apenas um ativo imobiliário ou um meio de subsistência familiar; ela se tornou o maior laboratório de agroecologia a céu aberto do Brasil.

Sob a égide do cooperativismo e de uma técnica produtiva refinada, Águas Claras converteu-se detentora da maior extensão territorial de produção de arroz orgânico do País, provando que a sustentabilidade pode, sim, falar a língua do mercado global e apresentar índices de produtividade competitivos.

A operação, capitaneada pela Cooperativa dos Produtores da Reforma Agrária de Viamão (Cooperav), impressiona investidores e técnicos do setor pela magnitude e pelo rigor dos processos. São 1.600 hectares dedicados exclusivamente ao cultivo de arroz livre de agrotóxicos dentro de uma área total de 9,5 mil hectares que compõem o assentamento.

Contudo, o diferencial não reside apenas na escala, mas na inteligência de mercado aplicada à diversificação de nichos. Segundo Claiton Padilha, engenheiro agrônomo e uma das lideranças

técnicas da Cooperav, o foco da região migrou da commodity comum para o produto de alto valor agregado. O assentamento produz hoje variedades que fogem do óbvio, como o arroz vermelho, o preto, o agulhinha e o cateto.

A produção anual alcança a marca robusta de 200 mil sacas. Para viabilizar esse volume sem o uso de defensivos sintéticos, esclarece Padilha, a verticalização foi o caminho escolhido para garantir a rentabilidade das famílias. Os agricultores controlam hoje quase todo o ciclo produtivo: da produção de bioinsumos — que substituem fertilizantes dolarizados e reduzem drasticamente o custo fixo das propriedades — até o beneficiamento e o empacotamento final.

Essa autonomia tecnológica é o que permite ao produtor de Águas Claras manter-se resiliente às flutuações do câmbio e às crises de abastecimento de fertilizantes que frequentemente castigam o modelo químico tradicional. Além do grão destinado ao consumo final, o distrito desempenha um papel estratégico nacional como produtor de sementes, garantindo a multiplicação de novos campos e a soberania genética da produção orgânica brasileira.

Se o arroz é o carro-chefe das exportações e do grande varejo, a produção de hortaliças realizada no Assentamento Filhos de Sepé funciona como o pulmão que abastece a segurança alimentar da Grande Porto Alegre. O escoamento é estratégico, priorizando mercados institucionais de alto impacto social, como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE).

Na prática, a produção de alface, couve, repolho e outras folhosas chega fresca às mesas de hospitais públicos e escolas estaduais em menos de 24 horas após a colheita, unindo o desenvolvimento econômico local à saúde pública. Para Hulli Marcos Zang, presidente da associação de moradores do assentamento, a certificação orgânica é o “passaporte” que garante preços justos, estabilidade contratual e, acima de tudo, a valorização da escolha das famílias por um modelo de produção que preserva a saúde das pessoas e o meio ambiente.

Contudo, a economia de Águas Claras possui uma espinha dorsal que muitas vezes corre silenciosa sob os holofotes do arroz: a bovinocultura de corte.



Distrito de Viamão tem hoje a maior extensão territorial do plantio orgânico do grão do País

Embora o arroz e as hortaliças sejam as vitrines da Cooperav, a pecuária é uma atividade responsável por garantir importante liquidez diária e estabilidade financeira para considerável parte das 375 famílias do assentamento. Com um plantel estimado em 3 mil cabeças de gado, a atividade opera em uma dinâmica de mercado distinta.

“Enquanto o arroz é gerido coletivamente para ganhar escala de venda e força de marca, a pecuária é tratada de forma individual, permitindo que cada produtor negocie seus lotes de animais de acordo com a necessidade de fluxo de caixa da propriedade”, distingue Roseli Canzarolli, médica veterinária e presidenta da Cooperav.

O modelo utiliza pastagens plantadas, como o capim-sudão

e o sorgo, além de campos nativos, integrando de forma eficiente a produção vegetal à animal e otimizando o uso do solo — especialmente em áreas de várzea, que não são propícias para o cultivo imediato de grãos. Um dos desafios atuais enfrentados pela cooperativa, explica Roseli, é justamente organizar melhor tal cadeia produtiva para que, em um futuro próximo, a carne também possa ser comercializada, por exemplo, como item da alimentação escolar.

O sucesso do modelo produtivo vicejado no assentamento oferece uma resposta concreta ao debate contemporâneo sobre os critérios ESG (Ambiental, Social e Governança) no agronegócio brasileiro. O caso prova que a reforma agrária, quando profissionalizada e aliada ao coo-

operativismo técnico e ao acesso à tecnologia de ponta, deixa de ser uma pauta meramente social ou política para se tornar um case de sucesso econômico.

“A região não apenas alimenta a população com qualidade superior, mas gera riqueza real, impostos e fixa o jovem no campo através da modernização dos processos agroecológicos”, enfatiza Hulli Zang. Em um mundo que clama por baixa emissão de carbono e alimentos “limpos”, ele acrescenta, Águas Claras deixa de ser apenas um distrito rural para tornar-se uma referência nacional de como será o agronegócio do futuro: produtivo, diverso, independente de insumos externos e, acima de tudo, sustentável.

Raio-X da produção

O Assentamento Filhos de Sepé representa hoje a vanguarda da agroecologia comercial no Brasil.

Área total: 9,5 mil hectares de extensão territorial dedicada à produção sustentável.

População produtiva: 375 famílias residentes, com envolvimento direto de 200 famílias especificamente na cadeia do arroz.

Extensão cultivada: 1.600 hectares.

Volume de produção: Aproximadamente 200 mil sacas por safra.

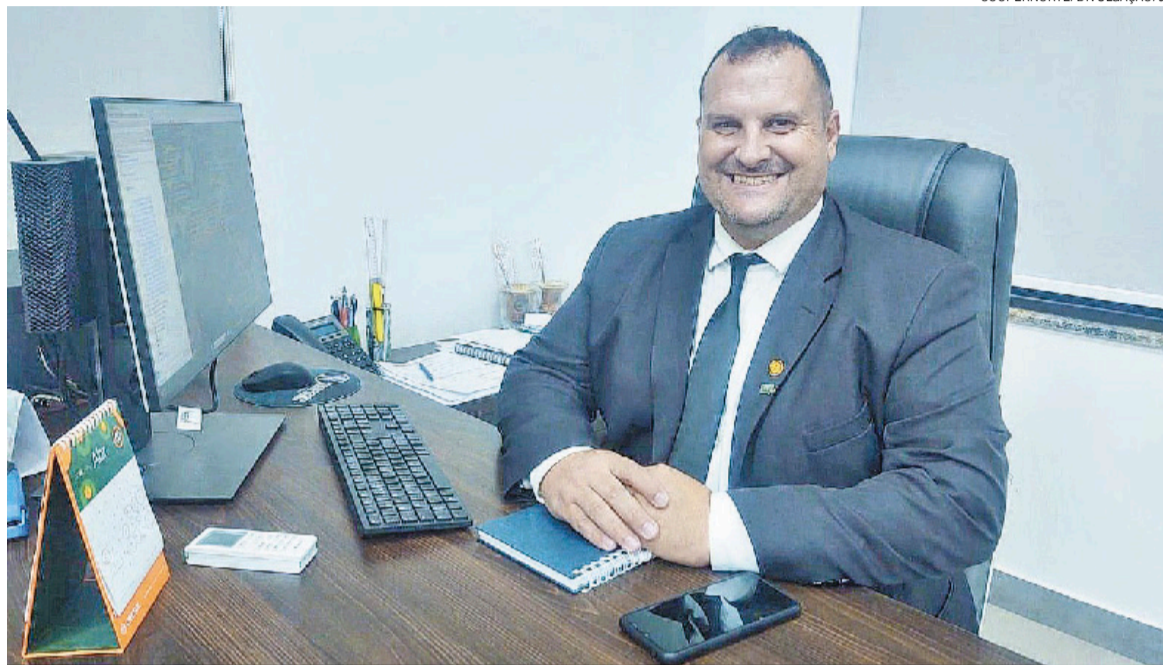
Variedades produzidas: Agulhinha, Cateto, Arroz Vermelho e Arroz Preto (com prioridade para o atendimento aos mercados institucional e feiras).

REPORTAGEM ESPECIAL

‘Nosso foco é a sustentabilidade do produtor’, afirma o presidente da Coopernorte

Cristiano Bastos, especial para o JC*
De Viamão

A expansão imobiliária e o avanço da agricultura 4.0 em Viamão encontram na infraestrutura elétrica o seu principal gargalo — ou sua maior oportunidade. É o que defende o presidente da Coopernorte, Jairton Nunes Vieira. Técnico agrícola de formação e gestor da cooperativa desde 2009, Vieira acompanhou o salto de 3.900 para 7.300 associados. Nesta entrevista, ele detalha o plano de investimentos de R\$ 12 milhões para uma nova subestação e explica como a fibra óptica está garantindo a sucessão familiar no campo.



COOPERNORTE/DIVULGAÇÃO/JC

Jairton Nunes Vieira destaca o plano de investimentos de R\$ 12 milhões para uma nova subestação



Ao comprarmos energia em alta tensão (69 kV) para rebaixar internamente, conseguiremos reduzir a tarifa. Estamos projetando a cooperativa para os próximos 10 anos, prevendo inclusive a chegada de data centers

Empresas & Negócios – Qual é o principal diferencial competitivo da Coopernorte frente às grandes concessionárias como a Equatorial, considerando que a tarifa da cooperativa chega a ser superior?

Jairton Nunes Vieira – Nossa tarifa é, de fato, cerca de 20 centavos mais cara que a da Equatorial. No entanto, temos registrado uma migração constante de clientes para a Coopernorte. O motivo é a rapidez no restabelecimento da energia. Para quem produz ou possui indústria, o custo de ficar parado é muito maior que o valor do quilowatt. Nosso diferencial é o atendimento e a presença local.

E&N – O que está sendo implementado em termos de tec-

nologias de redes inteligentes (smart grids) para reduzir perdas e melhorar a eficiência?

Vieira – Saltamos de dois religadores em 2012 para 22 equipamentos telecomandados hoje. Temos um Centro de Operações de Rede (COR) que monitora tudo via internet. Se falta um alimentador, fazemos o chaveamento remoto imediatamente. Além disso, temos bancos reguladores que elevam a tensão automaticamente quando notam queda na ponta, garantindo energia de qualidade para o associado.

E&N – Águas Claras vive um “boom” imobiliário e logístico. A cooperativa consegue dar conta dessa demanda reprimi-

da ou há fila de espera?

Vieira – Dobramos o número de ligações em 15 anos e fazemos cerca de 10 novas conexões por semana. Houve uma desaceleração recente devido a um Termo de Ajuste com o Ministério Público: agora, só ligamos energia em novos loteamentos que tenham anuência total da prefeitura. Isso organiza o crescimento. Estamos dimensionando o sistema para a explosão habitacional prevista para os próximos cinco anos na RS-040.

E&N – Existe um projeto para uma subestação própria de 69 kV. Como isso impactará o bolso do consumidor?

Vieira – Esse é o nosso grande projeto para o próximo ano.

Um investimento de R\$ 12 milhões, com apoio do Governo do Estado. Ao comprarmos energia em alta tensão (69 kV) para rebaixar internamente, conseguiremos reduzir a tarifa. Estamos projetando a cooperativa para os próximos 10 anos, prevendo inclusive a chegada de data centers, que buscam nossa região pelo potencial hídrico para refrigeração.

E&N – De que forma a capilaridade da fibra óptica está viabilizando a chamada agricultura 4.0 na região?

Vieira – Temos 650 km de fibra óptica. Hoje, 80% dos nossos produtores já têm internet e automação. O produtor de leite ou de hortifrutigranjeiros agora

controla os motores de irrigação pelo celular. Isso reduz a dependência de mão de obra, que é escassa, e permite que o jovem fique no campo, estudando via ensino remoto enquanto ajuda na sucessão familiar. Eu saí da propriedade para estudar nos anos 90; hoje, o jovem não precisa mais sair.

E&N – Como o faturamento da cooperativa tem se comportado diante desse novo cenário econômico?

Vieira – Crescemos 45% nos últimos cinco anos. O braço de Telecom, que começou em 2019, já gera R\$ 500 mil por mês e queremos chegar a R\$ 1 milhão. Trabalhamos com capital de terceiros (BNDES e cooperativas de crédito), mas com endividamento controlado em 50%, o que é saudável para o setor. O aumento da qualidade da rede faz o associado consumir mais — ele agora pode ter um forno elétrico ou uma ordenha moderna —, e isso retroalimenta o giro de capital no comércio local.



COOPERNORTE/DIVULGAÇÃO/JC

Rapidez no restabelecimento de energia é um dos diferenciais que tem atraído clientes para a cooperativa, especialmente os do ramo industrial

A Coopernorte também integra critérios de preservação em sua operação. Com o apoio de um biólogo, a cooperativa instalou nove travessias para animais silvestres (bugios, gambás e ouriços) em pontos críticos de Águas Claras, reduzindo drasticamente a mortalidade da fauna local por contato com a rede elétrica.

REPORTAGEM ESPECIAL

Cooperativismo como ponte entre tradição e inovação

O distrito de Águas Claras vive atualmente um momento de profunda transformação econômica, consolidando-se como um ecossistema pulsante que integra harmoniosamente a produção rural tradicional, um setor de serviços em expansão e a presença estratégica de multinacionais. No epicentro dessa engrenagem de desenvolvimento está a Sicredi Origens RS, instituição que completa, em novembro de 2026, 26 anos de atuação ininterrupta na localidade.

Como a primeira instituição financeira a operar no distrito, a cooperativa não apenas preencheu uma lacuna logística — poupando produtores e empresários de deslocamentos de 20 km até o centro do município —, mas estabeleceu as bases para um modelo de crescimento sustentável baseado na proximidade e na confiança mútua.

A trajetória da Sicredi Origens RS em Viamão iniciou-se em 1998, sendo o primeiro município da região metropolitana a receber uma agência do sistema. Desde então, a relação de proximidade com os associados tem sido o pilar para a construção de uma região próspera. Recentemente, em 2025, a cooperativa celebrou seu centenário de existência global e, para marcar os

25 anos de presença específica em Águas Claras, entregou uma agência totalmente ampliada e modernizada.

Esta nova estrutura foi projetada para ser mais do que um banco: oferece salas de reuniões à disposição dos associados para encontros com clientes e fornecedores, funcionando como um verdadeiro hub de negócios e relacionamento. Como símbolo dessa presença perene, o tradicional relógio do Sicredi foi instalado na comunidade, reforçando o compromisso institucional com o local.

O impacto econômico dessa parceria é mensurável e robusto. No primeiro trimestre de 2026, o Sicredi liberou mais de R\$ 7 bilhões em crédito em todo o Rio Grande do Sul, refletindo uma demanda crescente por financiamento produtivo em diversos setores. Em Águas Claras, o cenário é de franco crescimento: a agência local gerencia uma carteira de crédito que ultrapassa os R\$ 70 milhões, o que representa um salto impressionante de 148% em comparação ao ano de 2020. Atualmente, o distrito detém 43% de toda a carteira de crédito da Sicredi Origens RS em Viamão, evidenciando o seu protagonismo na dinâmica econômica municipal.



Gustavo Bertolini é empreendedor local e sommelier

O perfil dos tomadores de crédito em Águas Claras revela a diversidade da economia local. O agronegócio é o setor predominante, respondendo por 38% da carteira da agência, com destaque para operações de custeio, investimento e Cédulas de Produto Rural (CPR). Nota-se também uma inclinação para a inovação tecnológica, com o aumento da procura por crédito para a aquisição de usinas de energia solar e drones voltados à atividade agrícola.

Já o setor empresarial, que abrange cerca de 20% dos tomadores, busca suporte em linhas

como Pronampe, BNDES e capital de giro para sustentar sua expansão. Segundo Alcides Brugnara, vice-presidente da Sicredi Origens RS, o diferencial reside no papel do colaborador como um consultor técnico e financeiro. “O importante é estar próximo do associado, conhecê-lo na sua intimidade financeira para saber quais são os projetos dele e que tipo de investimento melhor se adequa às suas necessidades”, afirma Brugnara.

Este suporte consultivo é vital em setores de ciclo longo, como a vitivinicultura. Brugnara explica que, devido às especificidades

da uva — que possui safra anual e exige tratamentos culturais intensos até a maturação do vinho —, o produtor necessita de um planejamento preciso de capital de giro e investimento. Esse modelo de atendimento humano e direto é o que diferencia o cooperativismo do sistema bancário tradicional.

Gustavo Bertolini, empreendedor local e sommelier, destaca que a facilidade de falar diretamente com a gerência, sem a barreira de robôs ou processos impessoais, é fundamental para resolver problemas e tirar dúvidas de forma ágil. Para Bertolini, o acesso ao crédito foi o divisor de águas que permitiu a transição de viticultor para processador do próprio vinho, possibilitando a aquisição de equipamentos industriais que garantiram maior qualidade ao produto final desde o início.

Além do sucesso individual dos associados, o cooperativismo promove um ciclo virtuoso na comunidade local. Diferente de outras instituições, parte do resultado anual da movimentação financeira retorna diretamente para Águas Claras. Esses recursos são destinados a entidades que desenvolvem projetos essenciais em áreas como educação, cultura, esporte, saúde, segurança e infraestrutura. Programas sociais e educacionais, como as cooperativas escolares, preparam as novas gerações para a gestão financeira e o empreendedorismo, garantindo que a riqueza gerada na região continue circulando e beneficiando as famílias locais.



Sicredi Origens RS desempenha um papel fundamental para a comunidade empresarial de Águas Claras

A força coletiva e a expansão do crédito

O pioneirismo do Sicredi em Águas Claras serviu de termômetro para o potencial econômico do distrito, atraindo a atenção de outros sistemas como Sicoob e Cresol. Esse movimento de “coopetição” (competição colaborativa) beneficia diretamente o associado, que hoje dispõe de uma gama de produtos financeiros que rivaliza com grandes centros urbanos, preservando o atendimento humanizado.

A presença dessas múltiplas frentes transformou a realidade de pequenos produtores de leite e hortifrutigranjeiros, antes

à margem do sistema bancário. Com a capilaridade das cooperativas, esses trabalhadores acessam hoje microcrédito orientado, seguros agrícolas e educação financeira.

O modelo prospera onde o banco tradicional recua, pois compreende as safras e a volatilidade do mercado local. Mais do que crédito, o sistema promove um ciclo virtuoso: o lucro gerado permanece na região, financiando projetos de saúde, segurança e educação, consolidando o distrito como um exemplo de desenvolvimento sustentável.

MINUTO VAREJO

Iesa investirá R\$ 45 milhões em 2026

Grupo gaúcho domina 60% do mercado de modelos premium

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

“Vamos ter uma onda de investimento de R\$ 45 milhões em 2026”, revela um dos sócios-proprietários do Grupo Iesa, do varejo de veículos multimarcas de nicho premium a luxo, Renato Nahas. Em 2025, já tinham sido R\$ 50 milhões entre aberturas e reformas. Este ano devem ser 15 novas unidades, além de alta de quase 20% na receita total do grupo. No ano passado, foram 18 pontos novos e faturamento 25% maior, informa Nahas, repassando ao Minuto Varejo o efeito da forte expansão: “Temos hoje 60% do mercado premium do Rio Grande do Sul”. O portfólio, com marcas europeias e chinesas, tem Volvo, BMW, Mini, BMW Motorrad, BYD, Harley-Davidson, GWM, Leapmotor, RAM, Jeep, Fiat, Hyundai, Nissan, Geely e Renault. A megaloja da sueca Volvo, aberta em março, no polo automotivo da Zona Norte de Porto Alegre, o principal do setor em Porto Alegre, deflagrou a temporada de crescimento orgânico.

“Temos diversas lojas BYD (chinesa e líder global de elétricos)

para abrir, e da Geely (conterrânea da BYD), Jeep, RAM”, exemplifica o empresário, que está à frente do grupo ao lado dos irmãos Thiago e Roberto. A fila de operações tem novas BYD na Azenha (segunda da cidade), na Capital, em Bento Gonçalves, Montenegro e Taquara. A Denza, da BYD, vai ganhar ponto próprio na avenida Ceará, na Capital, com obra a ser erguida. “Os maiores investimentos serão da Denza, reforma da BMW, na avenida Tarso Dutra, que abre até junho, região onde também vamos erguer a nova GWM, que está em loja temporária no Bourbon Carlos Gomes”, lista Nahas. Da chinesa GWM, a Iesa passará a quatro, que inclui outra porto-alegrense e concessionárias em Caxias do Sul e Novo Hamburgo. Em Osório, no Litoral Norte, vai ter a quinta GWM e ainda reforma da unidade da Jeep. “São R\$ 12 milhões a R\$ 15 milhões cada uma: BMW e GWM na Tarso”, descreve o sócio-proprietário, rastreando as maiores cifras: “A nova BMW segue padrão mundial, que elevamos à máxima potência. O show room vem com conceito de Salão do Automóvel, menos unidades expostas e valorização de modelo. A área de recepção do cliente fica no centro da loja, onde haverá um belo café”.



Irmãos e sócios Thiago (esq p/ dir), Renato e Roberto projetam expansão com diferentes marcas



Nova unidade da Volvo estreou no maior polo automotivo da Capital, com aporte de mais de R\$ 5 milhões

Volvo quer consolidar liderança no segmento de híbridos premium no País

A sueca Volvo quer se manter na liderança do mercado de elétricos e híbridos premium no Brasil, enquanto as chinesas dispararam em modelos de entrada 100% elétricos, leia-se, carros mais baratos, que ganham força agora com juro mais baixo para motoristas de aplicativos e taxistas comprarem carro novo. Como a sueca (que tem acionistas chineses) vai brigar num mercado com tíquete mais elevado e que também ganha mais e mais rivais? O presidente da montadora na América Latina, Marcelo Kronemberger, disse, em videocast do Minuto Varejo, que a aposta é em segurança, tecnologia e experiência para manter a frente do mercado. Em 2025, a sueca teve recorde de vendas, com 9,7 mil unidades emplacadas, 11,9%

acima dos 8,6 mil de 2023, que foi o melhor ano da operação brasileira. Com isso, a marca encerrou 2025 com 20,7% do mercado e na vice-liderança no segmento premium em todos os tipos de motores.

A nova loja aberta em março, em Porto Alegre, é estratégica na investida da montadora no Sul, reforça Kronemberger. A operação teve aporte de mais de R\$ 5 milhões do Grupo Iesa, que cancela o domínio de 60% da comercialização da marca no Estado somente com a loja na Capital. Detalhe: a Iesa também tem unidade da sueca em Caxias do Sul e Passo Fundo.

“A Volvo tem uma história muito forte ligada à segurança, tecnologia e sustentabilidade. Então, claro que a gente acom-

panha muito de perto esse movimento das marcas chinesas, que vêm crescendo bastante e trazendo competitividade para o mercado. Isso é positivo para o consumidor, porque acelera a evolução da mobilidade elétrica”, analisa o presidente da montadora na América Latina. “Não é só o carro elétrico em si, mas toda a experiência do cliente: segurança, qualidade de construção, tecnologia embarcada, pós-venda, conectividade e também a confiança numa marca que já tem uma trajetória consolidada mundialmente”, detalha o executivo.

Kronemberger, que gravou o videocast ao conhecer a nova operação na Capital, valoriza a posição de referência em eletrificação. “Continuamos investindo forte em inovação. Quando



Kronemberger aposta na diversidade e tecnologia dos modelos

olhamos para o futuro, acreditamos que o mercado vai continuar crescendo muito. Cada vez mais pessoas vão migrar para os eletrificados, seja híbrido plug-in

ou 100% elétrico. Quem (montadora) conseguir combinar tecnologia, autonomia, experiência e confiança de marca vai sair na frente nessa corrida”, enumera.

RESPONSABILIDADE SOCIAL



FABIOLA CORREA/JC

Iniciativa terapêutica e multidisciplinar é desenvolvida em parceria com o curso de Agronomia da Ufrgs e viabilizada pelo Instituto Vivo

Projeto Tempo de Cuidar cultiva afeto em canteiros e xícaras de chá

Liga Feminina de Combate ao Câncer transforma ervas em terapia

Agnês Noll
agnes@jcrs.com.br

A notícia de um diagnóstico de câncer costuma chegar como uma tempestade silenciosa. A informação é quase sempre – erroneamente – associada a uma sentença final. Mas é justamente neste instante que a Liga Feminina de Combate ao Câncer estende a mão. O projeto Tempo de Cuidar é parte das diversas ações realizadas pela liga, uma iniciativa terapêutica e multidisciplinar que, em parceria com o curso de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) e viabilizada pelo Instituto Vivo, propõe uma reconexão profunda com a natureza como parte do tratamento oncológico.

Foi a partir da escuta atenta dos voluntários que o projeto ganhou vida. Entre consultas e conversas, foi percebido um hábito comum, os pacientes frequentemente compartilha-

vam receitas caseiras e teorias sobre os “chás milagrosos” que curariam o câncer. Sabendo que a sabedoria popular por vezes esbarra em contraindicações, a Liga decidiu transformar o mito em ciência e terapia.

Baseado em uma pesquisa da especialista em nutrição oncológica Clara Marques, o projeto mapeou quais ervas e plantas são seguras para esse público e os horários em que os princípios ativos oferecem melhor absorção pelo organismo. O resultado prático ganhou a forma de um “Relógio Biológico de Chás”, um canteiro circular construído na área externa da Liga, dividido por faixas horárias, onde foram plantadas 12 espécies de vegetais para cada período do dia.

No feriado de 1º de maio, o canteiro começou a ganhar corpo através de um mutirão comunitário. Moradores doaram areia, brita, cimento e terra. Os próprios pacientes participaram ativamente. A presidente da Liga Feminina de Combate ao Câncer, Iracema Gabardo, recorda o relato de uma das participantes que integram o projeto, “Perguntei para ela por que ela quis entrar

nesse projeto. Ela me disse que era mais uma saída de casa, porque em casa ela sentia dor, e na rua ela se distraía, fazia algo útil e socializava. Para mim, esse é o maior exemplo do que significa o Tempo de Cuidar.”

Ao longo de um ano, os 20 idosos selecionados para esta primeira etapa participarão de oficinas multidisciplinares que unem saúde e convivência. O aprendizado já cruzou as fronteiras de Canoas, um grupo já visitou os laboratórios da Ufrgs em Porto Alegre para aprender a cultivar microgreens (microverdes), pequenas hortaliças jovens e ricas em nutrientes que já começaram a brotar nas janelas de suas casas. Ao final da experiência, todas as memórias, receitas de chás e temperos desenvolvidos nas oficinas serão eternizados em um livro de receitas próprio da Liga.

A repercussão do Tempo de Cuidar superou as expectativas da diretoria, apesar dos outros projetos de sucesso da casa, como o Superação (que realiza mentorias com pacientes curados para levarem esperança a quem acabou de receber o diagnóstico) e as oficinas de artesa-

nato como o Tecendo Histórias terem sucesso entre os beneficiados pela Liga. O relógio de chás tocou em um ponto sensível da comunidade pela sua originalidade e pela capacidade de integrar a cidade em torno de uma causa comum.

Com todo o sucesso, os idealizadores por trás do Tempo de Cuidar não planejaram parar por aqui, o planejamento para o Tempo de Cuidar 2 já está em andamento. A intenção é abrir novas turmas e dar continuidade à iniciativa, transformando o cultivo não apenas em uma ferramenta de reabilitação emocional, mas também em um instrumento de autonomia financeira. A Liga deseja que o aprendizado sobre o manejo da terra e a produção de temperos artesanais possa, futuramente, se reverter em renda para as famílias dos pacientes.

A mensagem que ecoa todos os dias nas salas de atendimento e nos canteiros em construção permanece a mesma desde o trailer de 1985, estendendo-se agora para as xícaras de chá que aquecerão os invernos desses pacientes: você não está sozinho, nós estamos com você.

Quatro décadas costurando amparos

A história que hoje se consolida em um prédio de dois andares junto ao Hospital Nossa Senhora das Graças começou, na verdade, sobre rodas e com muito improviso. Fundada em 1985, a Liga de Canoas nasceu da urgência de oferecer acolhimento em uma época em que a oncologia sequer existia no município.

O primeiro ponto de apoio foi um trailer no bairro Mathias Velho. Dali, a organização migrou conforme as demandas cresciam, até fincar bases definitivas e construir com recursos próprios o prédio que hoje abriga o atendimento oncológico da cidade.

Hoje, o atendimento é voltado 100% para o Sistema Único de Saúde (SUS). Atualmente, são mais de 700 pessoas cadastradas que encontram no andar superior do prédio um ecossistema completo de assistência voluntária.

A expressão “atender dos pés à cabeça”, usada pela presidente da Liga, não é apenas força de expressão; é a descrição da rotina de voluntariado. No topo, o banco de perucas devolve a autoestima perdida no espelho. Na base, o serviço de podologia cuida das unhas agredidas pela toxicidade dos medicamentos. No meio do caminho, atuam assistentes sociais, psicólogas, nutricionistas e fonoaudiólogas. Há ainda parcerias externas para oferecer fisioterapia e tratamentos odontológicos específicos, como o uso de laser para aliviar as dolorosas mucosites na boca.

Para as famílias cuja vulnerabilidade social se acentua com a doença, a Liga distribui mensalmente entre 70 e 80 cestas básicas, além do “Vale Farmácia”, que custeia remédios complementares fundamentais para atravessar as dificuldades das sessões terapêuticas.

Também é ofertado pela Liga um cuidado especial para pacientes em cuidados paliativos. Cerca de 25 pessoas recebem em suas casas a visita de equipes multiprofissionais e o apoio de “padrinhos” da comunidade, que doam R\$ 150 mensais através de um cartão de mercado, permitindo a compra de suplementos ou proteínas específicas receitadas pela nutrição.

BanriWay.
A vida financeira
do seu filho
começa aqui.

**banri
way**



A nova conta para crianças e adolescentes do Banrisul.

- Pix e Banricompras
- Mesada agendada
- Acompanhamento pelo app

Para eles terem mais autonomia e segurança.



Acesse seu
app Banrisul e abra
a conta do seu filho.

Banrifone

Porto Alegre (51) 3210 0122
Interior e Outros Estados 0800 541 8855

SAC 0800 646 1515
Ouvidoria 0800 644 2200

Siga nossas
redes sociais: [f](#) [@](#) [in](#) [v](#)

banrisul