

/ PALAVRA DO LEITOR

Obras na Rua da Ladeira

Conhecida popularmente como Rua da Ladeira, a General Câmara, no Centro Histórico de Porto Alegre, começa a ser restaurada a partir de uma parceria entre a Prefeitura e o Sindicato dos Bancários, com previsão de conclusão no mês de novembro (Jornal do Comércio, edição de 20/08/2026). Ou o governo faz uma política séria para atrair o público novamente ao Centro de Porto Alegre, ou não terá efeito, arrumar a calçada não vai adiantar. É preciso fazer mais. (Cláudio Cardoso)



Demissões no varejo

Uma decisão judicial suspendeu três mil demissões na Ponto e Casas Bahia após o fechamento de lojas no Rio Grande do Sul, anunciada dias antes do pedido de Recuperação Judicial (RJ) da empresa (JC, 19/08/2026). A empresa está quebrada, quem vai pagar salários e encargos sociais? O sindicato, a Justiça? (Claudio Pacheco de Moraes)

Demissões no varejo II

Com a Recuperação Judicial (RJ) já é difícil a empresa sair do buraco, e com a Justiça interferindo fica pior. Quem julga, quem cria leis e quem executa vive num mundo à parte, onde leis de papel funcionam. Na realidade, essa pode ter sido a pá de cal. Já pode decretar falência ao invés de RJ, e no fim todo mundo vai perder o emprego. (Carlos Nazario)

Demissões no varejo III

A mão pesada do Estado novamente se metendo onde não entende. Ai a empresa quebra de vez e não terá condições de pagar os direitos trabalhistas desses três mil trabalhadores. Depois não entendem porque há tanta empresa fechando e indo embora do País. (Giovani Decker)

Demissões no varejo IV

A Casas Bahia, ao que parece, não tem um Departamento Jurídico minimamente atualizado em relação aos requisitos legais para uma demissão coletiva. (Horacio Lucena)

Demissões no varejo V

É triste essa situação. Na prática, só complica a vida do trabalhador. Ele fica “preso” na empresa “falida” e no final vai ser demitido da mesma forma. Ai vai ingressar na Justiça e demora para receber, então acaba aceitando qualquer valor para acabar logo. (Gisele Belotto)

Demissões no varejo VI

Proibir é uma coisa, mas como vão obrigar a empresa a pagar os funcionários? Os trabalhadores ficarão sem seguro desemprego, pois no papel eles não estão demitidos. (Francisco Diniz)

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

O Sul e a nova infraestrutura digital

Luciano Fialho

A inteligência artificial inaugurou uma nova corrida global por investimentos. Mas, diferentemente de outros ciclos econômicos, ela não será vencida apenas pelos territórios que dispõem de energia ou conectividade. Os protagonistas da nova economia serão aqueles capazes de integrar infraestrutura, inovação, talentos e políticas públicas em uma estratégia comum de desenvolvimento.

A infraestrutura digital passou a ocupar um papel semelhante ao de rodovias, portos e sistemas de energia em outros momentos da história: tornou-se condição para ampliar a produtividade, atrair investimentos e fortalecer a competitividade.

O Rio Grande do Sul reúne atributos que o colocam em posição privilegiada nessa transformação. Além de uma matriz elétrica predominantemente renovável e capacidade de expansão da transmissão, o Estado concentra universidades de excelência, parques tecnológicos, uma base industrial diversificada e a perspectiva de integração às principais rotas internacionais de dados por meio do cabo submarino Malbec. Essa combinação cria um ambiente raro para o desenvolvimento da infraestrutura digital.

Os impactos vão muito além da tecnologia. Estudo da FGV mostra que um campus de data centers de 100 MW voltado à inteligência artificial pode mobilizar R\$ 25 bilhões em investimentos, gerar R\$ 1,5 bilhão de PIB adicional e mais de 12,5

mil empregos ao longo da cadeia produtiva. Antes mesmo da operação, movimenta engenharia, construção civil, sistemas elétricos e telecomunicações; depois, impulsiona inovação, qualificação profissional e novos negócios.

A experiência internacional demonstra que os grandes polos digitais não surgiram por acaso. Eles combinaram energia confiável, conectividade, ambiente regulatório previsível, capital de longo prazo e governança capaz de alinhar poder público, iniciativa privada e academia em torno de um objetivo comum.

É essa agenda que o Rio Grande do Sul tem a oportunidade de construir. Mais do que discutir tecnologia ou novos empreendimentos, o desafio é consolidar uma estratégia de infraestrutura digital capaz de fortalecer a economia, ampliar a competitividade e posicionar o Estado entre os protagonistas da era da inteligência artificial.

Pensar o futuro do Sul é, acima de tudo, construir uma agenda comum para transformá-lo em referência da nova economia digital.

Vice-presidente Sênior da Scala Data Centers

O Rio Grande do Sul reúne atributos que o colocam em posição privilegiada nessa transformação

Habilidades do corretor de imóveis ideal

Daniella Laitano

Para cada tipo de negócio existe um perfil profissional que reúne as habilidades técnicas e comportamentais necessárias para exercer sua função com excelência. No mercado de imóveis de alto padrão, essa máxima se aplica com ainda mais rigor.

Com o crescimento de 11% em vendas neste segmento em Porto Alegre no ano de 2026, segundo o Sindicato da Habitação do Estado (Secovi-RS), a demanda por corretores se intensifica. Porém, é preciso que o mercado se atente às qualificações desses profissionais, garantindo que a porta de entrada dos negócios seja atrativa. Não basta comercializar um empreendimento com alto valor agregado, este valor precisa ser vivenciado pelo cliente em cada etapa da negociação.

Entre as características essenciais de um corretor de imóveis de luxo está o domínio atualizado do mercado. O profissional precisa conhecer construções que foram muito importantes à sua época, além dos lançamentos das incorporadoras. O corretor só consegue passar confiança

para o cliente quando realmente domina as informações dos produtos que está ofertando.

Outro ponto valorizado pelo mercado de alto padrão é a transparência na hora da compra. Educação sem adulação e escuta ativa são estratégias fundamentais para a fidelização. É por meio da atenção às necessidades do cliente, aliada à capacidade de traduzi-las em soluções concretas, que se constrói uma relação de confiança mútua.

Por fim, diferenciais de entrega, como curadorias de arte, wellness e projeto de interiores, bem como a comunicação assertiva para transmitir essas informações, também carregam impacto na decisão de compra. É importante saber destacar os diferenciais competitivos de cada imóvel e o futuro previsto de acordo com o plano diretor da área.

Na prática, cada empreendimento tem sua própria alma. Por isso, são necessários profissionais capacitados para identificar suas características, já que cada produto tem um perfil de cliente e cada cliente tem suas necessidades específicas.

O corretor encurta o caminho até a realização da casa própria, do novo lar e de novos projetos de vida. No mercado de alto padrão, excelência está na experiência, na confiança e na segurança de quem conduz o cliente até essa conquista.

Gerente corporativa da Woss Incorporadora