

/ PALAVRA DO LEITOR

Licença para mineração

O Tribunal Regional Federal da 4ª Região (TRF4) decidiu, por maioria, anular o licenciamento ambiental do Projeto Fosfato Três Estradas, da Águia Fertilizantes, em Lavras do Sul, que integra o plano de investimentos da companhia (Jornal do Comércio, edição de 18/09/2026). A Fepam possui termo de referência para fornecer as licenças. Para a empresa ter recebido as licenças, passou por todos os ritos e entregou os estudos que foram realizados por técnicos profissionais da área. Se o Ministério Público entende que deveria ter algo além disso, que debata a possibilidade de mudanças na documentação exigida lá no início do processo. De resto, é só insegurança jurídica e um atraso imenso para o Estado. *(Carina Konzen)*



Licença para mineração II

Há várias pessoas reclamando da decisão, mas em vez de reclamar agora, por que não fizeram o processo corretamente? Já se sabia que deveria ser feita essa consulta às comunidades, é uma etapa padrão desse tipo de licenciamento, isso não tem nenhuma novidade. *(Juliana Mohr)*

Licença para mineração III

Estamos sob constante ameaça de ser destruídos por modelos equivocados de desenvolvimento. Nenhuma pessoa quer suportar um negócio altamente poluidor na sua vizinhança. *(Lizzi Neuzeit)*

Licença para mineração IV

Na minha opinião, a decisão de impedir o licenciamento ambiental para o projeto de fosfato é estranha. Querem segurar a produção de fosfato no Rio Grande do Sul para beneficiar as empresas que trazem de fora? *(Eduardo Hamann)*

Contas Públicas

O governador gaúcho Eduardo Leite (PSD) entregou à Assembleia Legislativa do Rio Grande do Sul, a proposta de Lei Orçamentária Anual (LOA) para o exercício de 2026, com previsão de déficit orçamentário de R\$ 4,06 bilhões e primário de R\$ 4,8 bilhões (JC, 15/09/2026). O governador sempre dizia e comemorava o superávit do Estado. A culpa do déficit atual é do licenciamento? Sempre é bom lembrar que o IPVA é cobrado 3% do valor do automóvel e depois da pandemia os carros novos e usados subiram de 54% a 80%, portanto houve uma arrecadação maior nestes percentuais. *(Toninho Saraiva)*

Reforma tributária

A reforma tributária fará o processamento de documentos passar de 17 bilhões para 110 bilhões por ano (JC, 17/09/2026). Nem o site da Receita Federal funciona adequadamente com os acessos atuais, imagine com um volume maior. *(João Fernando Kliemann)*

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

Crise no abastecimento de diesel

Jerônimo Goergen

Os relatos de falta de diesel e atrasos nas entregas no Rio Grande do Sul alertam o Brasil. Nossa preocupação é que essas dificuldades avancem para outras regiões, ameaçando o plantio, o transporte e a economia.

As guerras pressionam preços e oferta. A diferença entre os valores internos e externos pode desestimular importações. Na minha avaliação, o calendário eleitoral pesa nas decisões do governo. Subsídios e renúncias fiscais têm custos para a sociedade e não eliminam nossa dependência.

Parte da solução está dentro de casa: o biodiesel, produzido pelo campo e pela indústria brasileira. Há mais de 20 anos, essa cadeia gera empregos e renda. Ampliar sua participação permite reduzir importações e manter mais recursos no País.

Já deveríamos ter o B16 desde março. Diante das demandas dos consumidores por comprovações adicionais, assumimos um amplo programa de testes, fortalecendo a qualidade e a confiança no produto. Trabalhamos com a previsão de concluir, em fevereiro de 2027, os testes para o B25.

Na avaliação do setor, podemos avançar para o B17 ainda neste ano, observados os requisitos técnicos e regulatórios, e ampliar o uso voluntário nas aplicações adequadas. Es-

tamos preparados para contribuir com decisões que aumentem a participação do biodiesel no abastecimento.

A emergência, porém, precisa preservar os avanços em construção. Queremos consolidar nosso produto pela qualidade e pela importância econômica, social e ambiental. A resposta à crise deve fortalecer esse compromisso.

O Brasil precisa de previsibilidade para que o agricultor planeje, a indústria invista e o consumidor tenha segurança. Não podemos continuar tratando como emergência uma alternativa conhecida há décadas. Precisamos de um planejamento que articule matérias-primas, produção, logística e demanda.

O biodiesel é patrimônio brasileiro. Estamos prontos para ajudar, com responsabilidade técnica, segurança regulatória e compromisso nacional. A solução vem do campo, mas seu potencial depende de decisões permanentes, que ultrapassem o calendário eleitoral.

Presidente da Associação dos Produtores de Biocombustíveis do Brasil (APROBIO)

Na avaliação do setor, podemos avançar para o B17 ainda neste ano, observados os requisitos

Menos leads, mais inteligência comercial

Rafael Spolavori

Há uma mudança em curso no mercado imobiliário que pode ser facilmente confundida com uma retração conjuntural. Não é. O que está diminuindo não é necessariamente a demanda por imóveis, mas a disposição do consumidor de percorrer a velha jornada até chegar ao corretor. E essa diferença pode redefinir a forma como imobiliárias pensam marketing, vendas e relacionamento com o cliente.

A eficiência estava, em grande medida, associada à capacidade de gerar volume e responder rápido

O volume de oportunidades no topo do funil recuou de forma consistente, no semestre, para cerca de um quarto do registrado no mesmo período do ano anterior. A queda se concentrou nos grandes portais de captação e se repetiu em diferentes recortes de período. O comportamento sugere menos uma oscilação sazonal e mais uma mudança estrutural na origem dos negócios.

Durante anos, o modelo foi relativamente simples: o marketing gerava o lead, o comercial respondia, apresentava algumas opções e levava o cliente para uma visita. A eficiência estava, em grande medida, associada à capacidade de gerar

volume e responder rápido. Essa lógica começa a perder força pois o consumidor ganhou autonomia.

Antes de falar com a imobiliária, ele pesquisa, compara preços, avalia localização e filtra alternativas. Ferramentas de IA e novas plataformas digitais aceleram esse processo. Quando busca um profissional, muitas vezes já sabe o que tem no mercado.

O resultado é paradoxal: menos leads podem significar clientes mais preparados para comprar ou alugar. Nesse contexto, o corretor passa a ser, de fato, um consultor, ao interpretar cenários, identificar o que o cliente precisa e reduzir suas incertezas. Aqui, é preciso registrar: a IA não substitui bons consultores; substitui profissionais que fazem apenas aquilo que a tecnologia ou o próprio cliente já conseguem fazer.

Mas como vender mais com menos leads? A mudança de jornada não deveria levar apenas a uma discussão sobre atendimento consultivo, mas também sobre menor dependência da demanda passiva, geração ativa de oportunidades e maior integração entre Marketing e Comercial, que já não são etapas isoladas de um funil.

O mercado imobiliário está diante de uma inversão importante. Quem entender primeiro que menos leads exigem mais inteligência comercial, estará mais preparado para competir no mercado que está se formando.

Especialista no Mercado Imobiliário



Leia o artigo “A escolha de um novo Secretário-Geral da ONU”, de Fernanda Brandão, em www.jornaldocomercio.com