

# economia

## Trecho entre Porto Alegre e Canoas é normalizado

Reportagem levou cerca de 35 min em trajeto até o terminal ParkShopping

/ LOGÍSTICA

Mauro Belo Schneider

mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

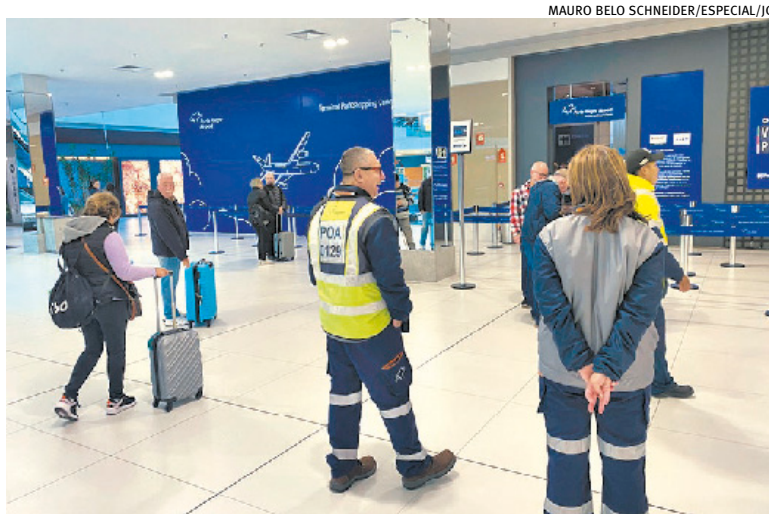
O tempo de deslocamento entre Porto Alegre e Canoas, que chegou a três horas durante a enchente que atingiu o Rio Grande do Sul, voltou ao normal. A reportagem do Jornal do Comércio deixou a Zona Sul da Capital às 8h07min desta quarta-feira e chegou ao ParkShopping às 8h42min. Ou seja, o trajeto levou 35 minutos.

A informação é importante para passageiros que viajam a outros estados, já que partem do estabelecimento os ônibus para a Base Aérea de Canoas, de onde saem os voos. As companhias aéreas estão pedindo que as pessoas cheguem ao ParkShopping com três horas de antecedência e que façam o check-in previamente de forma online.

A Fraport, que administra o aeroporto Salgado Filho, fechado até dezembro devido ao alagamento, montou uma operação na entrada do shopping, onde funcionários abordam quem chega ao local para prestar esclarecimentos. Adesivos também deixam bem claro onde os passageiros devem entrar. Tudo funciona bem.

### Passageiros aguardam em ônibus para acesso ao terminal

Os passageiros que estão utilizando a Base Aérea de Canoas para voar precisam aguardar dentro dos ônibus quando chegam ao local. É proibido descer dos veículos, a não ser para acessar o avião. Antes de sair da área de check-in, que ocorre no ParkShopping, os funcionários das companhias já avisam sobre a regra. Eles infor-



MAURO BELO SCHNEIDER/ESPECIAL/JC

Empreendimento comercial é o ponto de partida para a Base Aérea

Enquanto aguardam, os viajantes movimentam as cafeterias do ParkShopping, que abrem mesmo antes das lojas para atender essa nova demanda. Assim como ocorria no Salgado Filho, agora esses espaços gastronômicos ficam lotados desde cedo da manhã, com clientes com malas e laptops sobre as mesas. Cafés e pães de queijos são pedidos a todo momento.

No trajeto, as saídas de Porto Alegre estão liberadas. O Uber, que custou R\$ 44,98, segue pela BR-116. Ao longo do caminho, é possível ver as cicatrizes da tragédia que assolou o Estado. As cenas

mais impactantes são no Quarto Distrito e no Humaitá, onde há muito acúmulo de lixo e de calça. O cheiro também é perceptível da estrada.

Voar de Canoas tem sido uma opção confortável e, pelo menos nesta quarta-feira, oferecia a mesma comodidade que o Salgado Filho.

O JC testou o voo da Gol entre Porto Alegre e Guarulhos a convite da Meta. O motivo da viagem é a conferência Meta Conversations, que ocorre em São Paulo. Trata-se da conferência global da empresa dona de marcas como Facebook, Instagram e WhatsApp.

mam que há banheiro nos ônibus.

Na manhã de ontem, passageiros da Gol saíram do shopping a bordo de um veículo da Transcal às 11h34min.

O grupo chegou à Base Aérea 20 minutos depois e a liberação para ingressar na aeronave ocorreu apenas às 12h30min. Foram quase 40 minutos dentro do ôni-

bus, que tem ar-condicionado e TV no mudo. Não há tomadas para carregar equipamentos.

Durante o trajeto entre o ParkShopping e a Base Aérea, são entregues cartões de embarque sem nome ou identificação dos passageiros. Na pista, fica apenas um avião, o que limita o volume de voos.

### Local poderá receber voo da equipe Delfín, do Equador

A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) autorizou, ontem, a Base Aérea de Canoas, na região metropolitana de Porto Alegre, operar voos internacionais de 7 a 9 de junho, para transporte exclusivo da equipe de futebol Delfín Sporting Club, do Equador, para participar dos jogos da Copa Conmebol Sul-americana 2024. O Sport Club Internacional enfrenta-

rá o Delfín no sábado, a partir de 21h30min, no estádio Alfredo Jacobi, em Caxias do Sul.

A portaria foi publicada no Diário Oficial da União e foi assinada pelo superintendente de Infraestrutura Aeroportuária da Anac, Giovano Palma. No entanto, a liberação exclusiva para pouso e decolagem do avião da delegação equatoriana prevê a comuni-

cação prévia, com 48h de antecedência, à base aérea para uso da pista do aeródromo. A resolução determina ainda o acionamento dos escritórios regionais da Receita Federal, da Polícia Federal, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e da Secretaria de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Vigiagro).



Visão  
de mercado

João Satt

Estrategista e CEO do G5  
joaosatt@gcinco.cc

## O que nos torna relevantes?

Ultimamente, venho ouvindo de diferentes empresários e CEOs a mesma pergunta: “O que nos torna relevantes em relação aos demais concorrentes?”. Primeiro, pensei que fosse o impacto da tragédia que o RS enfrenta; no entanto, percebi que a mesma pergunta também vinha de outros estados. O que me levou a concluir que, sim, estamos vivendo um esgotamento de modelos, e principalmente da forma de pensar estrategicamente. Fim de um ciclo, é sempre oportunidade para criar um novo jeito de fazer as coisas. A quantidade de empresas, produtos e estabelecimentos sem capacidade de entender o que é valor para seus clientes é brutal. Os modelos de negócios há muito se mostram esclerosados, tanto é que cada vez menos existem “marcas destino”. São muitas mudanças em um ritmo alucinante, conseguir reunir e processar todas essas informações em uma grande tela mental é um exercício de paciência. Dentro desse caos, surgem dois temas que merecem destaque, a saber:

- Segmentação de público por comportamento;
- Engenharia de valor.

Tenho dedicado boa parte dos meus dias a um mergulho mais profundo no “universo de geração de valor”.

1. A segmentação por comportamento traz por terra a velha forma de estratificar o mercado, apenas por renda, gênero e faixa etária;

2. Os novos recortes por comportamento definem quatro grupos de pessoas: aspiracionais (ostentação), smart buyers, sobreviventes e os “pé no chão”;

3. O mais impressionante é ver um “sobrevivente” comprar um tênis importado por R\$ 800,00, ganhando um salário mínimo por mês.

4. Já os smart buyers optam por comprar determinadas categorias de alimentos nos atacarejos, por um único motivo: não encontram uma razão para pagar mais pelo mesmo produto.

É necessário refletir com mais atenção a respeito de tudo isso, um assunto muito sério para ser procrastinado. Analisando a história encontramos insights que podem ser muito úteis para o presente. A Segunda Guerra fez com que níquel, cromo, platina etc. fossem destinados, exclusivamente, à indústria bélica. Naquele momento, o engenheiro L. Miles, da General Electric, recebeu a incumbência de encontrar materiais substitutos, que entregassem: mais qualidade a custos menores. Essa metodologia foi aprimorada na década de 1960 pela indústria automotiva. Hoje, nossos automóveis são muito mais leves, duráveis e velozes, a razão dessa evolução tem nome: engenharia de valor. O que funcionou para automóveis pode ser a base para que outros segmentos de negócios repensem seus modelos de produção de valor. O processo de engenharia de valor, define as seguintes etapas: coleta de informações, análise, criatividade, desenvolvimento e implantação. Elon Musk, define como “índice de idiotice”, o quanto você paga por aquilo que é desnecessário. Decifrar o que representa valor, e por extensão, as formas mais econômicas de produzi-lo, é o que definirá os novos líderes de mercado. No final do processo, seu negócio será muito valioso e desejado pelo mercado. Marcas destino não acontecem pelo acaso, no final do dia: todos buscamos por aquilo que nos atende da melhor forma possível. Relevância desperta o que move o mundo: DESEJO.

São muitas mudanças em um ritmo alucinante, conseguir reunir e processar todas essas informações em uma grande tela mental é um exercício de paciência