



A HORA

ANÁLISE, CURADORIA E OPINIÃO DE VALOR

FAÇA SUA
ASSINATURA

☎ 51 3710.4200

📞 51 99253.5508

Sexta-feira, 26 de junho de 2026 | Ano 23 - Nº 4124 | R\$ 5,00 (dia útil) R\$ 9,00 (fim de semana)

ATENDIMENTO ESPECIALIZADO

HBB amplia estrutura de internação pediátrica

Com investimento de R\$ 1 milhão, novo espaço entra em operação em julho

Referência em saúde no Vale do Taquari, o Hospital Bruno Born (HBB) inaugurou nessa quinta-feira, 25, a Unidade de Internação Pediátrica, estrutura criada para concentrar em um único espaço o

atendimento de crianças e adolescentes. A nova ala ocupa a área onde funcionava o Banco de Sangue. A criação da unidade foi viabilizada por meio de recursos captados pelo Lions Clube.

PÁGINA | 5



OPINIÃO | MATEUS SOUZA

Expansão no mundo pet

Minimalista abre filial no Universitário e aposta em serviço personalizado



OPINIÃO | RODRIGO MARTINI

Mobilidade e conexões

Como reduzir que o trânsito urbano interfira no fluxo da ERS-130?

DEFESA CIVIL NACIONAL

Em dia de visita, região espera anúncio de ponte

FELIPE NEITZKE



Secretário Nacional, Wolnei Wolff, inaugura obras em Putinga, assina contrato para moradias e Vale espera anúncio de nova ligação.

PÁGINA | 3

LUTO EM TEUTÔNIA

Adeus ao ex-prefeito Ricardo Brönstrup

NG PÁGINA | 5

Varejo: como sobreviver no mercado

ROBERTA COLOMBO/DIVULGAÇÃO



PÁGINAS | 6 e 7

Mais de 700 participantes acompanharam cinco palestras sobre sociedade e tecnologia, vendas, economia, liderança e gestão. Convenção dos 60 anos da CDL Lajeado apontou respostas sobre como preparar negócios para os desafios

RECONSTRUÇÃO DA REGIÃO

Secretário da Defesa Civil Nacional inaugura obras e faz anúncios pelo Vale

Wolnei Wolff cumpre agenda hoje, com roteiro em cinco cidades. Entre os destaques, assinatura da ordem de início de 56 casas em Lajeado. Há expectativa pela oficialização de nova travessia ao lado da Ponte de Ferro



Gestores esperam pelo anúncio oficial da nova ponte entre Lajeado e Arroio do Meio

Mateus Souza
mateus@grupoahora.net.br

VALE DO TAQUARI

Com uma agenda extensa que percorre cinco municípios, o secretário nacional de Proteção e Defesa Civil, Wolnei Wolff visita hoje a região. A comitiva federal oficializa uma série de investimentos para a recuperação da infraestrutura regional e à dignidade de famílias atingidas pelas enchentes de 2023 e 2024. O foco central das atividades é a assinatura de ordens de serviço para a reconstrução de moradias, estradas e o anúncio de novas pontes.

O ponto de partida ocorre em Lajeado, às 9h, com um ato simbólico de assinatura da ordem de início para a construção de 56 unidades habitacionais. As novas residências serão erguidas no bairro Planalto, na rua Edwino Theobaldo Thomas, e representa um importante passo para solucionar o déficit habitacional na cidade causado pelas inundações.

Os terrenos situados no Planalto enquadram-se nas exigências de programa da Defesa Civil Nacional. São 29 lotes de aproximadamente 150 metros quadrados permutados com duas áreas no bairro Olarias, pertencentes ao município. As tratativas são com a empresa Plastic Plásticos Ltda.

A permuta foi aprovada na câmara de vereadores neste mês.

Além da habitação, a presença de Wolff aumenta a expectativa em torno de outra obra estruturante: o anúncio oficial da nova travessia sobre o rio Forqueta, ligando o município a Arroio do Meio. O projeto, localizado ao lado da atual Ponte de Ferro, avançou após adequações técnicas e orçamentárias solicitadas pela Caixa Econômica Federal.

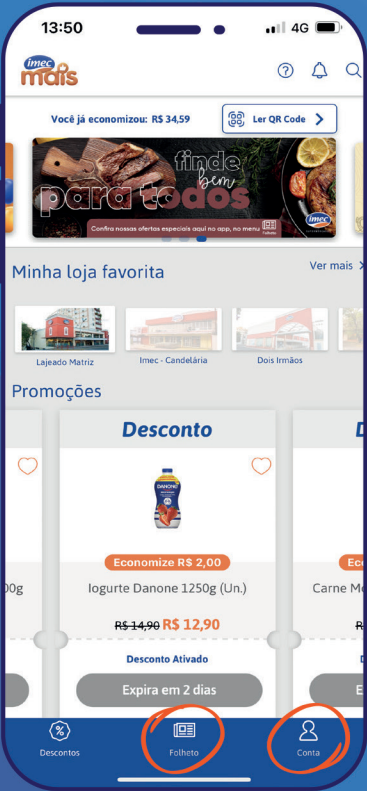
Com um investimento total atualizado em R\$ 20,2 milhões — dos quais R\$ 13,1 milhões destinam-se à estrutura principal e R\$ 7,1 milhões aos acessos —, a proposta original precisou ser alterada devido à reconstrução da ponte de ferro, exigindo novas sondagens de solo e mudança de localização.

Mais cidades

A visita de Wolff também contempla anúncios e inaugurações em outras localidades. O roteiro inclui a reconstrução da rua Parobé, entre Colinas e Imigrante, e a inauguração de um muro de gabião em Canudos do Vale.

Em Relvado, está previsto o anúncio de duas novas pontes, enquanto Putinga receberá a inauguração de obras locais e Taquari terá o anúncio de obra de intervenção de baixo custo, na localidade de Riacho do Capão.

ESCANEIE E APROVEITE AS VANTAGENS DO IMEC MAIS



Baixe o app



e tenha tudo na palma da sua mão!



Sua Economia Usando Imec Mais
(MENU CONTA > ESTATÍSTICAS)



Cashback
(MENU CONTA > CASHBACK)



Ofertas Exclusivas



Todas Nossas Ofertas



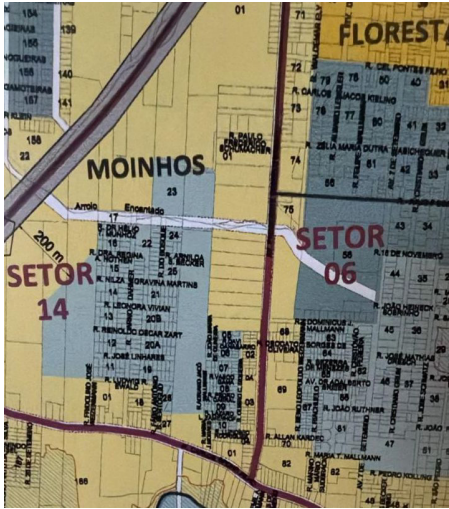
Seu Histórico de Compras

Opiniãoanálise

MOBILIDADE EM LAJEADO

Governo projeta conexões entre quadrantes da cidade “cortados” pela ERS-130

A administração municipal de Lajeado, por meio da Secretaria de Planejamento, projeta uma nova conexão viária entre o bairro Moinhos e a ERS-130. Hoje, naquela região da cidade, os motoristas só conseguem acessar a rodovia estadual por meio das ruas Carlos Spohr Filho, Armin Schneider e a Av. Benjamin Constant. A proposta é abrir uma nova avenida municipal na “baixada” da Av. Sete de Setembro, nas proximidades do antigo Hotel Weiland, e seguir o curso do Arroio Encantado até as proximidades da Docile, junto à rodovia estadual. Futuramente a nova avenida poderá ser conectada – por meio de uma trincheira ou viaduto – com o acesso à Unidade de



Centenário e Conventos. De preferência, com auxílio de recursos extraordinários do Estado, que possivelmente seguirá responsável por mais alguns anos pelos estreitos e sempre conturbados trechos urbanos da ERS-130 no Vale do Taquari.



rodrigomartini@grupoahora.net.br
RODRIGO MARTINI

Pronto Atendimento (UPA), facilitando, também, o transporte de pacientes. É uma solução custosa, sim, mas de suma importância para reconectar quadrantes da cidade e desafogar o trânsito em horários de pico. Paralelo a isso, o governo também precisa pensar em novas travessias seguras sobre ou sob a estrada concedida à EGR em outros bairros e quadrantes do município. Como exemplo, a pavimentação e ampliação da rua Rio Grande do Norte, que pode fazer uma interconexão entre os bairros Universitário, Carneiros, Campestre, Olarias,

150 ANOS DE ESTRELA

Com auxílio do Estado, governo aposta na recuperação do “centro antigo”

Com um século e meio de histórias e estórias, Estrela celebra os bons projetos apresentados ao governo estadual. Os recentes pedidos e articulações políticas resultaram em injeções milionárias de recursos no cofre municipal, e com isso será possível recuperar, de fato, o quadrante mais histórico da cidade e garantir a criação de novas empresas e startups, a geração de renda, emprego e riqueza, e também desenvolver novos polos de cultura e gastronomia às margens do Rio Taquari. A primeira conquista se refere ao projeto de revitalização do antigo prédio/complexo da Cervejaria Polar. Em maio passado, o Conselho do Fundo do Plano Rio Grande (Funrigs) aprovou aporte de R\$ 17,6 milhões para a primeira etapa da recuperação daquele espaço – a ideia é criar um local para novos empreendimentos comerciais, culturais e gastronômico. E nesta semana o governo estadual confirmou convênio para disponibilizar pouco mais de R\$ 970 mil para a construção do chamado “zigue zague” na rua Coronel Flores, garantindo vitalidade urbana e maior humanização à via. Dois exemplos que precisam servir de inspiração para outros municípios próximos e/ou vizinhos.



TIRO CURTO



- O governo de Lajeado enfrenta dificuldades com as licitações. Após os entraves na contratação da nova empresa de recolhimento de lixo, os problemas envolvem agora o edital para contratação de empresa responsável pela disponibilização de mão de obra terceirizada – e cujo contrato atual é com a Arki. Após desclassificar as cinco primeiras colocadas, a justiça suspendeu o processo.
- Também em Lajeado, o governo encaminhou à câmara projeto para criar mais uma vaga de Procurador. Na justificativa, o Executivo alega “crescente demanda por atuação jurídica especializada nas atividades relacionadas às contratações públicas, especialmente após alterações na Lei Federal que ampliaram a complexidade e o rigor dos procedimentos licitatórios e contratuais”.
- Ex-prefeito de Teutônia, Ricardo Brönstrup morreu de forma chocante na manhã dessa quinta-feira, aos 61 anos. As causas são de cunho privado. E os últimos oito anos de vida dele foram difíceis, pois ele enfrentou um processo interminável de acusações e ilações sem ter ao menos a chance de enfrentar um justo julgamento. Meus sentimentos aos amigos e familiares.

CONVENÇÃO LOJISTA

“Vender não é improviso. Vender é uma ciência”



A 23ª Convenção Lojista da CDL de Lajeado foi um sucesso de público e serviu para provocar e instigar o varejo regional e estadual. E foram diversos os insights apresentados pelos palestrantes e que, por mais óbvios que possam parecer, nunca é demais contextualizá-los às nossas realidades. Paulo Lugli, afirmou que as s dificuldades econômicas, políticas e tributárias tornam o ambiente brasileiro hostil aos negócios. “Mas isso sempre foi assim. Na década de 70, 80, 90, e também se repete nos dias atuais.” Diante disso, reforçou

a necessidade de “profissionalizar” a venda por meio de dados, manuais táticos ou guias de instruções que documentam os processos, estratégias e melhores práticas de uma equipe ou empresa. “Vender não é improviso. Vender é uma ciência. E não podemos ser apenas um vendedor. É preciso ser um consultor e entender melhor o cliente.” Por sua vez, Walter Longo fez novo alerta sobre o avanço desenfreado das redes sociais e das ferramentas digitais. “As pessoas estão menos curiosas. E isso pode gerar uma atrofia cognitiva”.

Wolnei Wolff também tem anúncios à Colinas

Secretário Nacional de Defesa Civil, Wolnei Wolff visita hoje o Vale do Taquari. E, além de anunciar, assinar e inaugurar obras de habitação, pavimentação e intervenções em Lajeado, Canudos do Vale, Relvado, Putinga e Taquari, o represen-

tante do governo federal incluiu Colinas na lista de anúncios. Ele vai confirmar a obra de alinhamento de um trecho da Rua Parobé, uma importante ligação com a cidade de Imigrante e que foi muito impactada pelas catástrofes climáticas.

CONVENÇÃO CDL

Tecnologia e pessoas definem os rumos do varejo

Mais de 700 participantes acompanharam cinco palestras sobre impactos da inteligência artificial, vendas, economia, liderança e gestão. Evento marca os 60 anos da CDL Lajeado

Filipe Faleiro
filipe@grupoahora.net.br

VALE DO TAQUARI

A inteligência artificial reduz para minutos tarefas que antes consumiam horas. O consumidor compara produtos, preços e avaliações antes de chegar à loja. O mercado de trabalho sustenta o consumo, enquanto

juros, endividamento e incertezas políticas pressionam os negócios. Dentro das empresas, processos frágeis, equipes desalinhadas e falta de controle dos indicadores também limitam os resultados.

Evidências do novo mercado e da importância de atualização constante dos empreendedores orientaram a 23ª Convenção CDL Lajeado. Considerado um dos principais eventos de varejo do Sul, a edição deste ano reuniu mais de 700 empresários, gestores e profissionais no Clube Tiro e Caça, em Lajeado.

Foram cinco palestras sobre inovação, vendas, cenário econômico, habilidades pessoais e construção de negócios. O encontro também marcou os 60 anos da CDL Lajeado.

“O mercado não espera, e quem lidera precisa estar preparado”,

realça a presidente da entidade, Giselda Hahn.

Segundo ela, o conhecimento precisa chegar às empresas em forma de ação, processos e novas respostas ao consumidor. Vendas, tecnologia e desenvolvimento de pessoas são pilares que se complementam.

Na abertura, a prefeita de Lajeado, Gláucia Schumacher, destacou a reinvenção permanente exigida de quem atua no comércio. “Os produtos mudaram e vocês precisaram se reinventar. Mas não foi só o produto que mudou. Vieram a experiência, os canais integrados e o digital.”

A convenção teve o propósito de auxiliar nas transformações das empresas, ao passo em que debate a função da tecnologia e do atendimento humano como forma de ocupar o mesmo ambiente.



“É preciso aprender a surfar o tsunami da IA”

FILIPPE FALEIRO



Walter Longo: “futuro não é um lugar que estamos indo. Mas um lugar que ajudamos a construir”

Publicitário, administrador e especialista em inovação, Walter Longo abriu o ciclo de palestras com uma análise sobre a velocidade e a abrangência da inteligência artificial (IA). Segundo ele, internet e redes sociais alteraram comportamentos como ondas sucessivas. A IA chega em outra proporção.

“Quando a gente fala de inteligência artificial, trata-se de um

verdadeiro tsunami. A maior revolução das últimas décadas. Nada chegou com tanta abrangência, impacto e velocidade.”

Longo defendeu que empresas e profissionais abandonem a posição de espectadores. Ferramentas permitem automatizar atividades, analisar grandes volumes de informação, reduzir erros e personalizar ofertas.

“Quando tem tsunami, não

adianta ficar deitado na praia e muito menos correr. Nós vamos ter que aprender a surfar”. A adaptação exige mais do que comprar equipamentos e sistemas. Empresas podem incorporar tecnologias e continuar presas a formas antigas de decidir e organizar o trabalho, diz.

“Alma digital é muito mais uma questão de ótica do que de fibra ótica. É um jeito de ver o mundo e de se ver nesse mundo”. O uso dos dados também muda a relação com o consumidor. Informações sobre idade, renda e profissão oferecem uma visão parcial. As decisões de compra dependem do momento vivido por cada pessoa.

Para Longo, a loja passa a atuar como centro conectado a sites, aplicativos, pagamentos, entregas e retiradas, como um hub de comércio e com muitos processos de logística. O cliente pode pesquisar no ambiente digital e comprar presencialmente ou percorrer o caminho inverso.

O diferencial humano para estabelecer relações com os clientes está na criatividade, na empatia e na curiosidade. “Em terra de robô, quem tem coração é rei”.

“Venda não pode depender de heróis, sorte ou torcida”

ROBERTA COLOMBO/DIVULGAÇÃO



Paulo Lugli realça que vendas precisam de método da empresa e menos dependência do vendedor

As dificuldades econômicas e tributárias pressionam as empresas. Parte das perdas, contudo, ocorre dentro dos próprios negócios. Falta de processos, equipes sem preparação e informações concentradas em poucos vendedores reduzem o faturamento.

Esse foi o ponto de partida de Paulo Lugli, economista e especialista em vendas corporativas. Para ele, o empresário precisa direcionar atenção aos fatores sob

seu controle.

“Da porta para fora, vivemos em um mundo hostil. Da porta para dentro, tem perda e erros. E a culpa é nossa”. O consultor realça a importância de sistemas comerciais capazes de funcionar sem depender do talento de poucos profissionais ou da intervenção permanente do proprietário.

“Quem tiver uma gestão comercial que não depende de heróis, sorte ou torcida vai seguir

ROBERTA COLOMBO/DIVULGAÇÃO



Programação ocorreu no Clube Tiro e Caça. Mais de 700 pessoas estiveram na convenção

Autodomínio e função dos líderes

Conhecimento técnico e talento perdem força quando emoções, conflitos e distrações impedem as pessoas de alcançar a melhor performance. Especialista em liderança e desenvolvimento de pessoas, Luis Vabo, realçou o autodomínio como uma habilidade que pode ser treinada. Situações cotidianas, como uma discussão no trabalho ou uma discussão no trânsito, podem alterar o comportamento durante horas. “Por que você permite que outra pessoa tenha tanto poder sobre você?”

Para Vabo, a capacidade de controlar as interferências externas melhora as decisões e as relações dentro das equipes. “Se você delega tanto poder sobre si para os outros, será difícil chegar à sua melhor performance.”

A palestra também relacionou os resultados das empresas ao alinhamento das lideranças. Um levantamento mostra que gestores de uma mesma organização costumam indicar dezenas de prioridades diferentes quando questionados sobre os objetivos estratégicos. “Se o time principal está desalinhado, imagine como isso se desdobra para o restante da organização.”

Definir a estratégia representa apenas o início. A empresa precisa comunicar onde pretende chegar e qual contribuição espera de cada área. “Não basta ter uma estratégia bem definida. Ela precisa estar claramente comunicada para o time. Não é: falei em janeiro e está bom. É reafirmar sempre que possível.”

ROBERTA COLOMBO/DIVULGAÇÃO



Luis Vabo destacou que resultados positivos não podem gerar conforto

em frente. Previsibilidade depende de processo e método”. Neste sentido, a análise das vendas também precisa considerar as oportunidades perdidas. A empresa pode atingir a meta mensal e ainda deixar clientes e negócios pelo caminho.

“Não temos que olhar apenas para o que estamos fazendo. Temos que olhar para o que deixamos de fazer”. Para tanto, ter sistemas internos para vendas é evitar riscos, como manter o histórico dos consumidores apenas nos telefones ou nas conversas de WhatsApp dos vendedores. Quando o profissional sai, leva informações que deveriam permanecer na empresa, diz.

Outro desafio está no comportamento do cliente. Com acesso a diferentes canais, ele compara preços e escolhe com maior cuidado. “O cliente não está sem dinheiro. Ele está mais seletivo. Ninguém precisa ir à loja de vocês, porque o que vocês vendem também está na internet.”

Nesse cenário, atendimento, confiança e experiência ajudam a reduzir a dependência da disputa por preço. “Marketing traz gente. Vendas gera resultado.”

Cenário econômico e político

O mercado de trabalho com vagas, recorde em empregabilidade e o crescimento da renda ajudam a manter o consumo e o setor de serviços. Em sentido contrário, juros elevados, endividamento, incertezas eleitorais e riscos climáticos dificultam decisões de empresas e famílias.

Neste espectro, a jornalista Giane Guerra reuniu análises sobre o cenário econômico. Ao tratar das eleições, destacou a influência do orçamento doméstico sobre a avaliação dos governos.

“As pessoas votam com o bolso. Tem gente que vota com o fígado, mas é a economia que mais interfere nas escolhas”. Com a proximidade da disputa eleitoral aumenta a possibilidade de medidas voltadas ao consumo, ao crédito e aos preços. “Medidas eleitoreiras, como todos os

governos sempre fizeram.”

Para as empresas, o período exige cautela diante das alterações de regras e incentivos. Entre os pontos positivos, Giane destacou o número de trabalhadores com carteira assinada e o avanço da renda média acima da inflação. “Não é apenas uma taxa de desemprego baixa. Estamos com recorde de pessoas trabalhando com carteira e com aumento da renda.”

O quadro ajuda a explicar a resistência do setor de serviços e de segmentos do varejo. A indústria sente com maior intensidade o custo do crédito, sobretudo nas atividades dependentes de financiamento e compras de longo prazo.

Junto com isso, o retorno do El Niño também amplia a preocupação. Os impactos podem alcançar produção rural, logística, preços dos alimentos

“Tem que ter resultado”

FILIPE FALEIRO



História do Hard Rock Cafe encerrou ciclo de palestras da Convenção CDL de 2026

A marca Hard Rock ajuda a atrair público, mas a permanência de uma operação depende de gestão, pessoas qualificadas e controle dos custos. Sócia-diretora do Hard Rock Cafe Gramado, Gabriela Ruschel Michaelsen encerrou a convenção com o relato sobre a instalação e a consolidação da unidade.

Sem experiência no setor gastronômico, ela e o irmão precisaram estudar o mercado, demonstrar o potencial turístico de Gramado e convencer os representantes internacionais da rede. A primeira reação do franqueador considerou insuficiente uma cidade com cerca de 40 mil habitantes e sem aeroporto. A posição mudou após a apresentação dos números do turismo de Gramado.

Antes da abertura, Gabriela participou de uma formação de 30 dias no Chile. Depois, 26 instrutores estrangeiros vieram

a Gramado para preparar a equipe. “A cultura é importante para implementar os padrões. Uma marca com mais de 50 anos tem regras e elas precisam ser seguidas.”

A operação começou com cerca de 180 funcionários. Com o fim do efeito da novidade, a equipe passou por ajustes e caiu para cerca de 80 pessoas. “Não basta ter uma grande marca. No início existe a novidade. E depois? Depois temos que ter gestão. Seria insustentável continuar.”

O controle dos indicadores ocupa posição central. A empresa acompanha vendas, estoque, custos e desempenho por meio de sistemas e reuniões periódicas. “Não adianta ter um bom faturamento, um grande faturamento ou um excelente faturamento. Tem que ter resultado. Resultado é o que sobra no bolso do empresário ao fim de cada mês.”

FILIPE FALEIRO



e infraestrutura. “A intensidade dos efeitos e a duração das chuvas ainda são difíceis de projetar.”

Jornalista Giane Guerra apresentou dados sobre desempenho da economia, empregabilidade e eleições