

O russo Daniil Sergunin, criador da "Uber" de blindados para executivos



Latam abocanha maior participação de mercado em doze anos



O Toyota Yaris Cross teve lançamento adiado por um temporal



ISTO É Dinheiro

Edição 2 - 3/10/25

ELDORADO NORDESTINO

Centro do Recife, que abrigará um dos maiores empreendimentos do país

Expansão imobiliária de Pernambuco, Bahia e Ceará impulsiona potências como a incorporadora Moura Dubeux, uma das estrelas da bolsa brasileira em 2025

ISTOÉ
sustentável

COP 30

UMA VITRINE INTERNACIONAL

Acompanhe a cobertura
do evento histórico em
sustentavel.istoe.com.br



Carta ao leitor

Histórias de sucesso

Um dos pilares de IstoÉ Dinheiro é trazer em suas reportagens de capa empresas que apresentem uma trajetória fora da curva, com potencial inspirador para leitores que se interessam pelo mundo dos negócios. Nesta edição, esse critério foi ampliado pelo contexto que cerca essa história de sucesso. Ao abordar a expansão da incorporadora Moura Dubeux é praticamente impossível dissociá-la da região do país onde foi fundada e onde estuturou seu modelo de operação — a região Nordeste.

Apenas no setor imobiliário, o volume de lançamentos no Nordeste passou de 39 mil unidades em 2020 para 74 mil em 2024, um crescimento de 88% segun-



Ilustração de lançamento imobiliário em Salvador simboliza setor em expansão

DIVULGAÇÃO

do os dados da Confederação Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Em vendas, a alta foi de 56% no mesmo período, com um volume de unidades similar ao de lançamentos.

É um avanço que supera a média nacional do período, de 50,9%. Na re-

gião, os destaques ficam para a participação de Pernambuco (22%), Bahia (19%) e Ceará (16%) nos lançamentos. Esse é o tipo de boa notícia que está no DNA de IstoÉ Dinheiro e que pretendemos trazer com cada vez mais frequência em nossas edições.

Índice

CAPA: MONTAGEM COM FOTOS DE HCORREIA/PIXABAY, DIVULGAÇÃO E PEDRO JUNQUEIRA/@PJ_AVIACAO

- 4 ENTREVISTA
- 7 ECONOMIA
- 9 INTERNACIONAL
- 13 NÚMEROS DA SEMANA
- 14 FINANÇAS
- 18 EMPRESAS
- 31 ESG
- 33 RURAL
- 35 AUTO
- 38 ESTILO
- 39 O MELHOR DAS REDES
- 40 PALAVRA POR PALAVRA
- 41 COLUNA



Shutdown nos EUA paralisou serviços

BRIAN SNYDER/REUTERS



Latam aumenta participação no Brasil

DIVULGAÇÃO



Cassiana Fernandez, do banco J.P. Morgan

ANA NOBRE/CDI

Expediente

ISTOÉ publicações

ISTOÉ PUBLICAÇÕES LTDA.
CEO E DIRETOR EDITORIAL:
Daniel Hessel Teich

Dinheiro

EDITORA: Érica Polo
DIRETOR DE ARTE: Alexandre Akermann
DESIGNER: Mayara Novais
DIRETOR DE MERCADO LEITOR
E LOGÍSTICA: Edgardo A. Zabala
www.istoe.com.br
Instagram: @revistaistoe
YouTube: m.youtube.com/@revistaISTOE
X: @revistaISTOE
TikTok: @revistaistoe
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/istoe/>

Redação e correspondência:

Rua Iguatemi, 192, 19º andar, Itaim Bibi,
São Paulo, SP, CEP 01451-010

ISTOÉ – A SEMANA é uma publicação semanal de ISTOÉ PUBLICAÇÕES LTDA., empresa detentora das marcas ISTOÉ e coligadas, tanto em plataformas digitais como meios impressos. A empresa não tem qualquer vinculação editorial e societária com a EDITORA TRÊS COMÉRCIO DE PUBLICAÇÕES LTDA. (em liquidação judicial)

Aposta em eletrificação

Em meio ao processo de privatização, CEO da Cemig, Reynaldo Passanezi Filho, prepara a empresa para uma realidade com novas demandas por energia a partir de carros elétricos, data centers e as necessidades industriais

Para Passanezi, país tem todas as condições para enfrentar os desafios energéticos do futuro, mas precisa ser rápido



LEONARDO MONTEIRO / ISTÔE

Um dos destaques em energia elétrica no país, a Cemig, de Minas Gerais, passou por um processo recente de reestruturação e procura alinhar-se às exigências do mercado em um mundo que vive um processo de transição energética. Um dos grandes temas em torno da estatal agora é a privatização – ou a proposta de transformação da companhia em uma corporação –, vista como um passo para sua modernização. Em entrevista à IstoÉ Dinheiro, Reynaldo Passanezi Filho, CEO da Cemig, falou sobre esse processo e os planos futuros da empresa. O plano de investimentos de R\$ 59 bilhões no estado até o final da década destinará 75% do volume à distribuição de energia e gás canalizado e transmissão

elétrica. O planejamento está 70% contratado, conta.

A grande aposta da companhia é a transição para um mundo de eletrificação: o processo, global, de substituição de tecnologias movidas a combustíveis fósseis pelas que usam eletricidade. “Seja com os carros elétricos, a demanda de indústrias e os data centers”, disse. “O Brasil tem todas as condições de participar com liderança desse processo, mas precisamos ser rápidos”. Já o tema da privatização da Cemig – assim como a da Copasa, de saneamento – está na mesa da Assembleia Legislativa mineira. “O estado de Minas Gerais passaria a ter 17% do capital total. Ninguém está falando de venda de ações”, reforça

Eduardo Vargas

A privatização da Cemig foi protocolada em novembro do ano passado e, junto com a da Copasa, tem sido um dos temas mais quentes em Minas Gerais. Em que pé está a discussão e quais as perspectivas?

É uma pergunta extremamente estratégica. O assunto está em discussão na Assembleia Legislativa. A proposta do governo de Minas é a transformação da Cemig em uma corporação, um processo societário. A Cemig hoje tem ações ordinárias e preferenciais. O estado de Minas tem 51% das ordinárias, mas nenhuma preferencial. A proposta é converter as preferenciais em ordinárias e migrar do Nível 2 na bolsa brasileira (B3) para o Novo Mercado, onde a companhia

só teria ações ordinárias. O estado passaria a ter 17% do capital total. Ninguém está falando de venda de ações.

Para quem não está familiarizado com o mundo dos negócios, "corporação" é quando uma empresa tem o controle diluído, sem um grande acionista controlador. Esse desenho já foi formalizado e enviado à Assembleia?

Um projeto de lei foi enviado pelo poder Executivo para a Assembleia estadual [Legislativo]. O que está em discussão é uma alteração na Constituição de Minas, que exige um referendo para qualquer mudança na estrutura da Cemig, Copasa ou Gasmig.

Quais são os pontos positivos dessa transformação?

Acreditamos que o modelo tem dois pontos positivos. O primeiro é permitir mais liberdade para atuar em um mercado livre de energia, que está crescendo. Com o mercado se abrindo cada vez mais, a Cemig precisa de instrumentos parecidos com os do setor privado para competir – 92% da geração é mercado privado, e mesmo o segmento de distribuição é majoritariamente assim. O segundo ponto é a renovação de concessões de usinas de geração que, com a mudança na estrutura de controle, poderia ocorrer, fator muito importante para podermos competir no mercado livre. Com a proposta de se tornar uma corporação, a Cemig busca a renovação das concessões de usinas de geração que estão prestes a vencer. A empresa tem três concessões vindicadas: Sá Carvalho, Nova Ponte e Emborcação. Juntas, essas usinas representam mais de 50% da potência instalada da companhia.

A gestão da Cemig já opera com uma mentalidade de empresa privada?

Buscamos sempre otimizar a eficiência. Desde que cheguei, nosso objetivo foi trazer a Cemig para dentro desses parâmetros [eficiência]. Antes, não cumpríamos nenhum deles. Hoje, estamos dentro da cobertura tarifária para despesas e perdas, um ajuste superior a R\$ 3 bilhões. Também alteramos a regra que exigia que gerentes e superin-



REPRODUÇÃO ISTOÉ

tendentes fossem concursados. Hoje, até 40% das lideranças podem vir de fora, e atualmente temos 25%. Essa mistura de experiências de outras empresas com a formação técnica dos nossos profissionais enriqueceu muito a companhia.

E como foi o processo de reorganização da companhia?

Mexemos muito na área de suprimentos, onde havia ganhos imensos a serem feitos. Antes, mais de 20% das licitações eram com um único fornecedor e muitas vezes com preços altos. Hoje, quase 90% têm no mínimo três concorrentes. Também tomamos decisões que, para mim, foram emblemáticas. Vendemos o avião privativo da presidência, que custava cerca de R\$ 15 milhões e devolvemos o hangar. A presidência, que tinha um elevador exclusivo, agora não tem mais. Trouxemos a Gasmig para dentro da sede da Cemig e devolvemos um prédio alugado, além de cinco andares do prédio principal. Antes

tínhamos quinze contratos independentes para o atendimento ao cliente, e agora temos um único fornecedor, com economia de mais de 40%. A digitalização também nos tornou muito mais escaláveis para atender emergências.

Sobre a privatização, você tem sentido que os diálogos com o governo e a Assembleia Legislativa podem afunilar para que ela ocorra em breve?

Este é um assunto do acionista controlador, e eu não participo das discussões. O modelo que o governo propõe é o de corporação, que não prevê a alienação de ações. Os comentários que tenho ouvido são de que a privatização da Copasa pode ter menos dificuldades do que a da Cemig. Mas, do ponto de vista da empresa, o modelo de corporação é positivo porque permite a renovação de concessões e nos dá mais liberdade para competir no mercado livre de energia.

Se a privatização não avançar, isso impactaria a operação?

O nosso dia a dia é o mesmo. Minha função é buscar os melhores resultados. Quando eu assumi, o objetivo do governador era que a Cemig voltasse a ser indutora do desenvolvimento de Minas e prestasse um melhor serviço. Nosso plano de investimentos é o maior da história, de R\$ 59 bilhões, para atender a essa demanda e melhorar a qualidade do serviço.

Quais são os principais desafios da companhia? Vale ainda outra pergunta: a Cemig tem sido bastante citada por conta da federalização, em virtude da dívida do governo de Minas Gerais com a União [o Estado tem dívida próxima a R\$ 165 bilhões e a estatal poderia ser federalizada para a quitação]. Isso mudaria a estrutura da companhia?

Relacionada à última questão, a mudança do acionista controlador pode trazer a atualização de objetivos estratégicos, o que é normal em fusões e aquisições. Mas a empresa está preparada para atender a qualquer objetivo estratégico que o acionista controlador tiver. O plano de investimento já está 70% contratado, então estamos prontos para continuar. Já em relação aos desafios: primeiro, tivemos que colocar a casa em ordem. Agora, a segunda fase é atender a essa demanda reprimida que existia. Estamos entrando na terceira fase, que é melhorar a qualidade da prestação de serviço, com mais tecnologia e medidores inteligentes.

Falando de investimentos, a companhia vive em um ciclo de capital intensivo. Para onde vai a maior parte do dinheiro?

O principal dado é o investimento. Em 2018, investimos R\$ 954 milhões. Nos últimos doze meses foram R\$ 6 bilhões. Crescemos mais de seis vezes nesse período. Hoje, quase um a cada dez reais investidos no setor elétrico vem da Cemig. O grosso do investimento, cerca de 75%, é feito em mercados regulados: distribuição, transmissão e distribuição de gás. Na verdade, vale reforçar, 100% dos nossos investimentos ficam no estado.



A alavancagem de vocês está em 1,6 vez (indicador que mede a capacidade de pagar a dívida). É um nível confortável? Qual é a perspectiva para os proventos (devolução ao acionista)?

A alavancagem está em 1,6 vez [relação entre dívida e geração de lucro], e acabamos de ter um upgrade no rating para triple A pelas empresas de avaliação de risco Moody's e Fitch Ratings. O relatório da Moody's diz que a alavancagem vai subir um pouco até 2027, mas isso não altera a classificação de risco. Sobre os dividendos [ou seja, os proventos pagos a acionistas que investem na companhia em bolsa], nossa regra estatutária é distribuir 50% do lucro líquido societário, e não deve ter mudanças nisso. Sempre que houver algum ganho não recorrente, como a venda de ativos, isso implicará mais dividendos. Nosso dividend yield [o retorno por investir numa ação] é generoso, e isso porque pagamos apenas 50%. A valorização do papel na bolsa, somando proventos e capital, tem sido expressiva.

A Cemig é 100% renovável. Como a empresa se posiciona na transição energética? Qual é o maior projeto de vocês em energias renováveis?

Temos muito orgulho de dizer que somos 100% renováveis desde 2019, quando fechamos nossa termelétrica. Também somos net zero no escopo 1 e temos o compromisso de ser net zero até 2040. Nossas primeiras usinas solares, como a Usina Solar Fotovoltaica (UFV) Advogado Eduardo Soares, são um exemplo da mudança estratégica para aprender novas tecnologias, como a solar e a eólica. As primeiras usinas solares que construímos, Jusante e Eduardo Soares, têm 180 MW [megawatts] de capacidade instalada no total. Mas a grande aposta é a transição para um mundo de eletrificação. O mundo caminha para uma eletrificação cada vez maior, seja com carros elétricos ou com a demanda de indústrias e data centers. O Brasil tem todas as condições de participar com liderança desse processo, mas precisamos ser rápidos para não perder nossa vantagem competitiva. **D**



Decisão unânime

Com apoio de bolsonaristas, Lula emplaca maior vitória de seu governo na Câmara e aprova, após meses de negociações, a isenção do Imposto de Renda para quem ganha até R\$ 5 mil

*João Vitor Revedilho, de Brasília
Ana Carolina Nunes*

Enquanto a votação acontecia no plenário da Câmara dos Deputados na noite da quarta-feira, 1, o sentimento de governistas e do Palácio do Planalto era de alívio. O presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT) e seus interlocutores já sabiam da aprovação total do projeto que guiará sua campanha à reeleição em 2026: a reforma do Imposto de Renda (IR) e a isenção para quem ganha até R\$ 5 mil por mês. Para cancelar a aprovação após meses de negociações, a ministra da articulação política, Gleisi Hoffmann, acompanhou a votação in loco. Sentou-se na primeira fileira e

seguiu para um bolo de governistas no meio do plenário, de onde acompanhou a vitória mais significativa do governo até aqui, por unanimidade, com apoio até de parlamentares bolsonaristas.

Foram dados 493 votos, e isso representa a terceira maior votação de um projeto na Casa desde 1991, quando a Câmara passou a ter 505 parlamentares. Atualmente, são 513 cadeiras no plenário. Além da isenção de IR para quem ganha até R\$ 5 mil a partir do ano-calendário 2026, a proposta cria alíquotas progressivas de cobrança para quem recebe até R\$ 7.350 por mês.

O texto também tributa super-ricos em 10% para aqueles que faturam até R\$ 1,2 milhão por ano, com alíquotas progressivas para os que arrecadam a partir de R\$ 600 mil anuais. Há ainda a previsão de tributação de lucros e dividendos em 10% para empresas que pagam até R\$ 50 mil mensais a uma mesma pessoa física. Hoje, quem ganha até dois salários mínimos, ou R\$ 3.036, está isento do pagamento do IR. Com a ampliação da isenção, o governo aponta que 10 milhões de trabalhadores serão beneficiados, aumentando para 20 milhões o total de brasileiros livres do recolhimento.



Motta e Lira: costura de acordos bem sucedida na Câmara e gratidão de Lula

MARINA RAMOS/CÂMARA DOS DEPUTADOS

Entre vídeos e selfies, deputados petistas não escondiam o sentimento de conforto pela aprovação. Até Lula foi às redes para comemorar e fez questão de agradecer nominalmente Hugo Motta (Republicanos-PB), presidente da Casa, e Arthur Lira (Progressistas-AL), relator do projeto. “Essa é uma vitória compartilhada pelo governo do Brasil, pelas deputadas e pelos deputados e pelos movimentos sociais”, disse. O projeto chegou em março à Câmara, mas demorou para sair do papel. Arthur Lira apresentou seu relatório à comissão especial apenas em julho. De lá para cá, ele segurou o texto enquanto aguardava o avanço da PEC da Blindagem, prometida aos bolsonaristas após o motim no plenário da Câmara em agosto, e barganhava o pagamento de emendas parlamentares atrasadas pelo Palácio do Planalto.

Nas últimas semanas, entretanto, a manobra do Senado para avançar um texto paralelo, a pressão do Planalto e a necessidade de reduzir os danos causados pela PEC da Blindagem obrigaram Lira a pautar o projeto. Ele foi preciso na

articulação com líderes para a manutenção integral do texto e para emplacar a unanimidade do projeto. Horas antes de ser colocada em votação, havia a expectativa de trocas nas compensações previstas para emplacar a reforma do IR, o que não se concretizou. Lira costurou os acordos e poucas mudanças fez no texto original. Uma das poucas alterações prevê o repasse trimestral para estados e municípios com perda na arrecadação. Agora, o texto segue para o Senado. O governo mantém a expectativa de a matéria ser votada nas próximas semanas, com chances de aprovação unânime.

Impacto econômico

Se não houver nenhuma surpresa, com a aprovação do projeto na Câmara, o governo aponta que dez milhões de trabalhadores serão beneficiados, ampliando para vinte milhões o total de brasileiros livres do recolhimento de IR. A economia mensal para quem faz parte agora do grupo isento pode chegar a quase R\$ 500 por mês, o que representa perto de R\$ 6 mil no ano. Para compensar a isenção de imposto para um

contingente maior de contribuintes, o projeto aprovado de reforma do IR previu que a tributação a quem tem ganhos com lucros e dividendos a partir de R\$ 50 mil mensais pagos por uma mesma fonte. Até então, dividendos eram isentos de imposto de renda. A partir dessa faixa, haverá uma tributação progressiva de até 10%.

O governo estima essa faixa maior de renda seja composta por um grupo de 141,4 mil brasileiros – ou 0,13% do total de contribuintes e 0,06% da população do país. Essas pessoas pagam hoje uma alíquota efetiva média de imposto de renda de apenas 2,54%. Para os trabalhadores assalariados, o imposto de renda segue sendo retido na fonte, conforme a tabela progressiva de alíquotas, que chega a 27,5% para as faixas de renda mais altas. Na faixa de renda entre R\$ 5.000,01 e R\$ 7.350,00 passa a ocorrer redução parcial na alíquota. E a partir de R\$ 7.351 incidirão as alíquotas progressivas existentes atualmente de 7,5%, 15%, 22,5% e 27,5%.

Em suma, mais brasileiros serão isentos de IR, uma parcela passará a pagar menos e os chamados super-ricos passarão a pagar um imposto mínimo, mas ainda assim uma alíquota menor que a de um trabalhador CLT. A pedido da IstoÉ Dinheiro, o economista Guilherme Klein, do Made/FEA-USP, ajudou a calcular qual seria a economia anual equivalente ao que se deixa de pagar de IR para aqueles com renda até R\$ 5 mil e qual será o desembolso no ano daqueles que têm ganhos maiores que R\$ 50 mil. Seis faixas de renda que integram universos de recebimento entre R\$ 2,5 mil a R\$ 5 mil mensais vão economizar de R\$ 350 a R\$ 5,8 mil por ano. Para o cálculo não foram considerados o 13º salário ou outros ganhos tributáveis. Confira os cálculos – também sobre a nova tributação para ganhos acima de R\$ 50 mil – no site www.istoedinheiro.com.br. A Câmara aprovou o texto-base do projeto sem destaques, ou alterações. Agora ele segue para a apreciação do Senado, e deve ser votado até o começo de novembro. O projeto precisa ser aprovado neste ano para que as novas regras sejam aplicadas a partir de 2026, com reflexos na declaração de ajuste anual (DIRPF) a ser feita em 2027. **D**

A máquina parou

Sem acordo para a aprovação do Orçamento para 2026 devido às discordâncias entre democratas e republicanos, operações do governo federal dos EUA são suspensas – e o tempo de duração definirá o impacto à economia



Museus, parques nacionais e outras atividades foram suspensas, exceto serviços essenciais

Em sequência de impasses políticos, o governo dos Estados Unidos entrou em uma paralisação parcial (a primeira em quase sete anos), após o Congresso do país não conseguir aprovar o orçamento federal para o ano fiscal de 2026. A falta de consenso entre os partidos democrata e republicano levou a um shutdown – um processo de paralisação das atividades do governo federal norte-americano – que suspendeu os recursos para diversas atividades federais consideradas “não essenciais”. O impasse, que já era tenso, se agravou após o Senado do país rejeitar um projeto apresentado pelo partido republicano, do presidente Donald Trump, para estender o financiamento do governo e revogar a paralisação.

O centro do desentendimento é a renovação do financiamento. Os democra-

tas condicionam seu apoio à inclusão de medidas de saúde, como a prorrogação de subsídios para famílias de baixa renda que ameaçam expirar e a reversão de cortes recentes no Medicaid, programa americano de assistência à saúde. Por outro lado, os republicanos defendem uma proposta de extensão temporária de recursos sem essas mudanças adicionais. A recusa democrata em apoiar o projeto de lei, que já havia sido chancelado pela Câmara dos Representantes, resultou em um placar desfavorável para a aprovação do orçamento.

O líder democrata no Senado, Chuck Schumer, declarou que os republicanos “achavam que iriam superar [o partido democrata] sem um mínimo de conversa. Vamos nos sentar e tentar chegar a um acordo que proteja o povo americano”. O cenário se assemelha à última

paralisação recorde de 35 dias que ocorreu no país entre 2018 e 2019, também sob o governo de Trump, que na época se deu pela exigência do presidente de financiar a construção do muro na fronteira com o México. Desta vez, Trump aumentou a pressão e ameaça cortar departamentos inteiros do governo e promover demissões em massa se o impasse continuar.

Com o impasse, centenas de milhares de funcionários federais foram dispensados sem remuneração. Estima-se que 750 mil servidores podem ser afetados. Atividades como a emissão de documentos, o funcionamento de parques nacionais e a publicação de dados econômicos importantes, como o relatório de empregos (payroll), que seria divulgado nesta sexta-feira, serão suspensas. No entanto, serviços considerados “essenciais” para a segurança nacional e a ordem pública continuam a funcionar, embora sem a garantia de pagamento imediato para os servidores. Isso inclui militares na ativa, agentes de proteção de fronteiras, controladores de tráfego aéreo e agentes do Serviço Secreto.

A paralisação tem o potencial de impactar a economia, já que a suspensão de investimentos e a interrupção de atividades produtivas podem levar à desaceleração do Produto Interno Bruto (PIB) dos Estados Unidos. A agência de classificação de risco Moody's já alertou que pode rebaixar a nota de crédito do país caso a situação se prolongue em uma medida que, segundo a agência, “ressalta a fraqueza” institucional e de governança do país. O Comitê para um Orçamento Federal Responsável, um grupo apartidário, calculou que a paralisação de 2018-2019 resultou em uma redução de US\$ 3 bilhões ao PIB do país.

O próximo passo é aguardar uma nova rodada de negociações no Congresso, na qual democratas e republicanos tentem chegar a um acordo. O objetivo é aprovar uma extensão temporária, que manteria o governo operando por um curto período enquanto as partes buscam um entendimento para o orçamento de longo prazo. No entanto, sem disposição para ceder, a paralisação pode se arrastar por semanas, afetando ainda mais a confiança do público. **D**

Com agências internacionais

Duelo pelo TikTok

Trump atrai Oracle e Michael Dell para as operações do aplicativo chinês no mercado norte-americano, mas atual controladora asiática terá 20% do negócio



Metade da população dos EUA está ligada à rede e segurança nacional é preocupação

ALEX BRANDON

A decisão do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, de vetar a venda compulsória do TikTok no país, empresa controlada pela chinesa ByteDance, reacendeu o debate sobre o controle de dados e a influência chinesa sobre a plataforma. Com mais de um bilhão de usuários mundo afora, o TikTok tem quase a metade da população norte-americana plugada em sua rede. Isso gerou uma preocupação em governos americanos recentes relacionada à extração de dados e os efeitos à segurança nacional e privacidade.

A ordem executiva, assinada por Trump na quinta-feira, 25, transfere as operações americanas do aplicativo para investidores “muito sofisticados”, mas ainda permite que a chinesa ByteDance, controladora da rede social, mantenha uma participação minoritária próxima a 20%. Essa abordagem contraria a postura inicial do republicano, que agora busca um meio-termo para atender a in-

teresses políticos e econômicos do país. Ele chegou a mencionar ter um “grande respeito pelo presidente Xi Jinping”, agradecendo aprovação de um acordo assinado na semana passada, embora o governo chinês, por meio da Pasta de Relações Exteriores, tenha manifestado esperança de haver “um ambiente comercial aberto, justo e não discriminatório” para as empresas chinesas que investem nos Estados Unidos.

A nova configuração do TikTok nos Estados Unidos reflete uma manobra política e financeira. Em vez de forçar a venda total, como previa a lei aprovada durante o governo de Joe Biden, anterior ao de Trump, o acordo permite que a ByteDance continue presente no mercado americano. Entre os investidores que, segundo o acordo, assumirão o controle da operação americana do TikTok, estão aliados próximos a Trump, como Larry Ellison, fundador da Oracle, o investidor Michael Dell e o magnata

da mídia Rupert Murdoch. A decisão de envolver figuras de seu círculo político reforça a percepção de que a mudança na estrutura do aplicativo está alinhada aos interesses do ex-presidente, que no passado chegou a admitir que transformaria a plataforma em “100% MAGA” (Make America Great Again), mas que, agora, garante que a rede social não seguirá nenhuma orientação partidária.

“Cada grupo, cada filosofia, cada política serão tratados de maneira muito equitativa”, garantiu Trump. O acordo assinado também prevê a cópia do algoritmo do aplicativo, que é considerado o “molho secreto” do TikTok e um dos principais responsáveis por seu sucesso global. A medida visa garantir a transparência da plataforma e impedir que o governo chinês utilize a tecnologia para extrair dados de usuários americanos, uma preocupação que já havia sido levantada durante o primeiro mandato de Trump. A Casa Branca informou há poucos dias que o algoritmo será monitorado “continuamente” para garantir que “não esteja sendo influenciado indevidamente”. A informação foi divulgada pelo vice-presidente dos Estados Unidos, James David Vance (conhecido como JD Vance), informou a AFP (agência internacional de notícias France-Presse, uma das maiores do mundo).

Ao menos 45% da nova estrutura, um negócio avaliado em US\$ 14 bilhões, teria a Oracle, de Ellison, do private equity Silver Lake e da MGX, de Abu Dhabi como principais investidores, segundo divulgou a publicação Financial Times, uma das mais relevantes do mundo no universo de notícias de economia e negócios. Quando questionado sobre a aprovação chinesa, Trump afirmou ter obtido o consentimento do presidente Xi Jinping durante um telefonema. “Tenho grande respeito pelo presidente Xi e agradeço por ter aprovado o acordo”, declarou Trump. A aprovação da medida pela China, por sua vez, foi recebida com cautela. Guo Jiakun, porta-voz do Ministério das Relações Exteriores chinês, manifestou a esperança de que os Estados Unidos “ofereçam um ambiente comercial aberto, justo e não discriminatório para as empresas chinesas que investem em seu território”. **D**

Com equipe IstoÉ Dinheiro e agências

Dinheiro no mundo

As notícias que se destacaram no noticiário internacional

Estados Unidos

Golpe no J.P. Morgan

Charlie Javice, fundadora de uma startup que prometia revolucionar a forma como estudantes universitários solicitam ajuda financeira nos Estados Unidos, foi condenada na segunda-feira, 29, a mais de sete anos de prisão por fraudar o J.P. Morgan Chase em milhões de dólares, ao exagerar significativamente o número de estudantes atendidos por sua empresa, a Frank. Charlie, de 33 anos, apresentou registros falsos que faziam parecer que sua companhia tinha mais de 4 milhões de clientes, quando na realidade tinha menos de 300 mil.

Suécia

Spotify troca de comando?

O Spotify anunciou que seu fundador e CEO Daniel Ek vai deixar o atual cargo a partir de janeiro do ano que vem. Mas ele ruma à presidência executiva, em um papel focado na alocação de capital e estratégia de longo prazo da companhia. Os novos CEOs serão Alex Norström, atual diretor comercial, e Gustav Söderström, diretor de produtos e tecnologia. Ek, contudo, informou que a mudança apenas alinha os cargos à forma como a empresa opera – os dois executivos já lideravam boa parte das operações e da estratégia desde 2023. O Spotify é líder em seu mercado, com quase 700 milhões de usuários mensais enquanto a Apple Music reúne 90 milhões de assinantes.

China

BYD exporta 1 milhão de veículos

A montadora chinesa de veículos elétricos BYD estima que as exportações vão representar 20% de suas vendas em 2025, ajudadas pelo lançamento de modelos. Serão de 800 mil a 1 milhão de veículos entregues fora da China continental em 2025, de um total de vendas projetadas que alcança 4,6 milhões de veículos, informou o jornal South China Morning Post, citando o gerente geral de marca e relações públicas da BYD, Li Yunfei.

Arábia Saudita

Um negócio de US\$ 55 bi

Consórcio formado pelo Fundo de Investimento Público da Arábia Saudita (PIF), Affinity Partners e Silver Lake devem comprar a produtora de jogos californiana Electronic Arts (EA) – produtora de franquias como “Battlefield” e “The Sims” – por R\$ 55 bilhões. O acordo foi anunciado pela EA na segunda-feira, 29, e, se concluída, será uma das maiores aquisições do setor. A transação deverá ser concluída no primeiro trimestre de 2027. Um dos compradores, a Affinity Partners, pertence a Jared Kushner, genro do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, e recebe investimentos de fundos da Arábia Saudita, Catar e Emirados Árabes Unidos.

R\$ 28 bi

é o volume **sonegado** em impostos pela venda de **destilados ilegais** no país, o que corresponde a 28% do mercado total, disse a Associação Brasileira de Bebidas Destiladas (ABBD). O tema veio à tona nesta semana devido aos casos de **intoxicação** por bebidas alcoólicas adulteradas pela inclusão de **metanol** em São Paulo. Ações das vigilâncias sanitárias do estado e capital paulista interditaram bares, entre eles o **Ministrão** nos Jardins e o **Torres na Mooca**. Até a manhã de quarta-feira, 1, havia três mortes noticiadas em São Paulo e Pernambuco, e mais de duas dezenas de casos em investigação.



ENVIATO ELEMENTS

R\$ 2,5 bi

foi a **perda de valor** de mercado da petroquímica **Braskem** em setembro. A derrocada da companhia (BRKM5) na bolsa brasileira surpreendeu: ao fim do pregão de 29 de setembro era avaliada em apenas R\$ 5,69 bilhões, um patamar que não era visto desde o mesmo dia de 2009, quando a empresa valia R\$ 5,68 bilhões. A volta a esse nível após 16 anos simboliza uma das maiores destruições de valor corporativo do mercado acionário brasileiro nas últimas décadas.

64,2%

do Produto Interno Bruto (PIB) é a **dívida líquida** do **setor público**. O endividamento líquido do governo central, dado que reflete de forma mais precisa a situação fiscal, subiu um pouco relação a julho (63,6%). A expectativa era de 64,1%. São dados do Banco Central divulgados nesta terça, 30. O déficit do governo central soma R\$ 15,9 bilhões.

R\$ 4,9 bi

é o tamanho do **fundo eleitoral** aprovado pela Comissão Mista de Orçamento do Congresso Nacional. O valor sugerido pelo governo federal no âmbito do Orçamento de **2026** era de R\$ 1 bilhão.



SAPTARSHI PAL

4 mil

é o número de **pessoas** que a aérea alemã **Lufthansa vai cortar** até 2030. A companhia fez o anúncio na segunda-feira, 29, a investidores em Munique, na Alemanha. A medida resultará de um processo de automação, digitalização e consolidação do trabalho com a ajuda da **inteligência artificial** (IA).

Ouro e bitcoin como refúgio

Ativos ganham espaço rapidamente em carteiras de investidores com a baixa do dólar norte-americano, reforça ex-FMI



O dólar perdeu participação nos mercados em outros momentos da história, como nos anos 1970, diz Kenneth Rogoff

DA ESTUDIO

As incertezas políticas e econômicas, especialmente aquelas decorrentes das políticas do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, têm acelerado um movimento de enfraquecimento do dólar no mundo, impulsionando ativos alternativos como o ouro e o bitcoin (a criptomoeda mais famosa) como um refúgio para investidores. Essa visão foi compartilhada pelo professor de Harvard Kenneth Rogoff. Além de lecionar na universidade norte-americana, Rogoff é conhecido por ter ocupado a cadeira de economista-chefe do Fundo

Monetário Internacional (FMI) – e falou durante palestra no Itaú Macro Vision 2025 na segunda, 29.

Rogoff não escondeu a surpresa com a velocidade da agenda econômica de Trump. “Ele fez em sete ou oito meses o que eu teria pensado que faria em três ou quatro anos”, afirmou o economista. Para ele, o presidente norte-americano está centralizando poder de forma inédita e essa posição tomada pelo governo norte-americano acelera o enfraquecimento do dólar, além de colocar em xeque a moeda do país como reserva

internacional de valor. Essa mudança geopolítica, no entanto, não seria inédita. O professor lembrou que a moeda já perdeu participação em outros momentos da história, como nos anos 1970. As informações são do portal Bora Investir da bolsa brasileira de valores (B3).

“O euro vai recuperar parte do espaço perdido. O renminbi [yuan, a moeda da China] caminha para se tornar a moeda regional da Ásia. E as criptomoedas estão nesse mix, em grande parte estimuladas pelas políticas dos EUA”, afirmou. A força atual do dólar não deve

durar indefinidamente, já que, em diferentes métricas de paridade de poder de compra, o dólar está “muito, muito alto”. Ele lembra que não se via a moeda norte-americana nesse patamar desde 2002. “Acho muito provável que caia pelo menos 5% a 10% nos próximos dois ou três anos”, disse.

Para quem investe, o ouro ganha cada vez mais importância como reserva de valor. “Sempre fui construtivo em relação ao ouro e achei que ele teria um papel importante. O grande motor da alta nos últimos anos foi a decisão de vários bancos centrais de aumentar suas reservas [em ouro]. Pode ser um ativo menos líquido, mais difícil de transacionar, mas eles querem ter mais ouro”, disse. Todo esse movimento envolvendo os principais ativos financeiros também impulsiona o bitcoin, visto por alguns como o “novo ouro”. “Mas eu ainda acho que o ouro é o novo ouro”, disse.

Para economias emergentes como o Brasil, o desafio do cenário é reduzir a dependência da infraestrutura americana de pagamentos e compensações internacionais. É que o poder do dólar não é só o de transacionar – ou seja, do uso da moeda nas negociações –, mas o país também é infraestrutura do sistema global por meio do uso de seus bancos que centralizam muitas transações mundo afora. Nesse sentido, a Índia avançou com o UPI (Unified Payments Interface), a China aposta no yuan digital e a Europa busca ampliar o alcance do sistema europeu de pagamentos instantâneos.

O Brasil não está de fora com o avanço do Pix, serviço que inclusive se tornou um dos exemplos mais bem-sucedidos de inovação financeira e movimentada trilhões de reais por ano. Recentemente, vale lembrar, chegou a incomodar Donald Trump, que incluiu o meio de pagamento em uma investigação sobre práticas comerciais do Brasil que ele considera “desleais”.

O avanço das stablecoins (atreladas a algum ativo, como o dólar) também entrou na pauta. Rogoff, de Harvard, classificou essas moedas como de grande destaque no universo das criptomoedas. “Mas considero um erro a forma como o Genius Act, de Trump, foi desenhado, sem checagens adequadas. Isso vai trazer problemas não só para ou-

tros países, mas para o próprio Tesouro americano”, avaliou. Em sua visão, as stablecoins acabarão integradas ao sistema financeiro, mas trazem riscos consideráveis. Vale lembrar que o Genius Act é uma lei sancionada pelo presidente dos Estados Unidos, com o objetivo de criar uma estrutura regulatória para essas moedas.

Banco Central Americano em risco

Durante o evento promovido pelo Itaú, o professor de Harvard alertou para o risco de haver perda de independência do Federal Reserve (Fed) – algo que está na pauta tanto do republicano Donald Trump quanto de setores do partido democrata nos Estados Unidos. “Se amanhã Trump tiver total controle do Fed e colocar pessoas que farão o que ele quiser, viveremos o mesmo filme dos anos 1970, com Nixon. Teremos mais inflação, mais volatilidade de juros e de câmbio”, concluiu o economista. **D**



E se o dinheiro do delivery fosse para a renda fixa?

Um estudo da consultoria Klavi concluiu que o gasto médio por pessoa com delivery no país é de R\$ 661 num trimestre, equivalente a cerca de R\$ 220 por mês. Para parte da população, esse valor parece baixo no orçamento, mas se fosse investido em ativos (em vez de ser aplicado em comida), qual seria o impacto financeiro? É claro que, vale pontuar, investir em renda fixa, ouro, bitcoin ou ações são movimentos totalmente diferentes.

Ao escolher títulos de renda fixa, como o Tesouro Selic por exemplo, a aplicação de R\$ 220 mensais renderia mais de R\$ 2.700 em valor líquido (descontados os impostos) em doze meses. Em três anos, o saldo seria de R\$ 9 mil e, em cinco anos, superaria R\$ 18 mil. Há variações conforme o título, comenta o planejador financeiro responsável pelo cálculo, Jeff Patzlaff. Há conveniência (e boa dose de felicidade) em pedir comida via delivery (é inegável), e nem sempre abre-se mão do lazer e da recompensa em uma rotina difícil. Não à toa mais da metade da população utiliza os aplicativos de entrega, informa a Klavi.

Mas, vale a pena colocar o hábito em perspectiva financeira, como um exercício, e praticar o equilíbrio nessas escolhas para alcançar outros objetivos. A dica é avaliar o que mais esse dinheiro poderia entregar e, talvez, o investidor em potencial se revele numa releitura de prioridades. O gasto num delivery pode ser o início de uma reserva de emergência, a parcela de um curso de especialização ou o aporte para uma viagem.

Matheus Almeida

A dica é o equilíbrio, e colocar o hábito em perspectiva financeira



“Saúde financeira do emissor é fundamental para a escolha”, diz Thiago Costa, sócio da Guardian Capital

DIVULGAÇÃO

Entre as letras e o CDB

Debate em torno da tributação de investimentos vai alterar os parâmetros de escolha do investidor. Analistas sugerem diversificar ativos na carteira

Matheus Almeida

Caso seja aprovada pelo Congresso Nacional, a proposta que taxa os títulos de investimentos até agora isentos de Imposto de Renda (IR) vai afetar os atuais parâmetros para o investidor escolher um título – ou seja, será melhor negócio aportar em um Certificado de Depósito Bancário (CDB) ou em Letras de Crédito Imobiliário e de Agronegócio, as LCIs e LCAs? O texto inicialmente apresentado pelo governo federal sugeria 5% de IR, e recentemente o deputado Carlos Zarattini, relator na Câmara, elevou o percentual para 7,5%.

Vale lembrar o contexto: a proposta do relator à Medida Provisória 1.303 de 2025, que define a nova tributação para os títulos já citados, manteve a isenção de Certificados de Recebíveis Imobiliá-

rios (CRIs), Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRAs) e Fundos Imobiliários (FIIs). O projeto é a compensação ao Projeto de Lei que isentará de cobrança de IR às pessoas que ganham até R\$ 5 mil, e deverá sofrer pressão do Executivo e aliados.

Hoje, LCIs e LCAs são títulos isentos de tributos. Já os CDBs, mesmo que sujeitos à tabela regressiva do Imposto de Renda, são mais rentáveis. Vale lembrar que para o CDB – título que o banco emite para captar dinheiro no mercado – as alíquotas diminuem ao longo do tempo. Há quatro faixas, que partem de cobrança de 22,5% em aplicações até 180 dias e chegam aos 15% em investimento com prazo acima de 720 dias. LCIs e LCAs são fonte de captação dos bancos

para setores específicos, agro e imobiliário, e considerada a tributação atual, seu rendimento só é mais vantajoso em comparação a um CDB observado o prazo de aporte.

Como a proposta derruba a tabela regressiva de IR no CDB, o prazo não seria mais um fator diferencial para a escolha por parte do investidor. “A grande vantagem típica das LCIs e LCAs sempre foi a isenção de IR para pessoa física, agora possivelmente substituída por uma alíquota reduzida”, afirma Sidney Lima, analista da Ouro Preto. Se criado um imposto sobre os ganhos com LCIs e LCAs, para os CDBs contaria uma mudança em alíquota, que passaria a ser única de 17,5% – independentemente do prazo de investimento. As letras ainda valerão à pena desde que a taxa oferecida compense a nova mordida fiscal.

O sócio-fundador da Guardian Capital, Thiago Costa Azevedo, calcula que um título desses, seja o imobiliário ou o de agronegócio, precisaria ter rentabilidade de pelo menos 90% do Certificado de Depósito Interbancário (CDI) para superar o retorno de um CDB com rendimento de 100% do CDI. Para além da rentabilidade, há aspectos relacionados ao emissor que devem ser avaliados tanto nos CDBs quanto nos LCIs e LCAs. Afinal, são todos títulos emitidos por instituições financeiras. Os títulos contam com a proteção do Fundo Garantidor de Crédito (FGC) para valores de até R\$ 250 mil. “Ao investir em qualquer título de crédito privado, o investidor está emprestando dinheiro a uma instituição financeira em troca da remuneração prometida. Por isso, é fundamental avaliar a saúde financeira do emissor”, disse.

Para evitar grandes impactos de mudanças na tributação, o analista da Ouro Preto Investimentos aconselha diversificação. “Em um ambiente com proposta de mudança tributária, vale manter flexibilidade na carteira e evitar concentração grande”, diz. Outro ponto na análise são os prazos. É mais comum encontrar CDBs com liquidez diária, ou seja, cujo valor pode ser resgatado a qualquer momento sem perda dos rendimentos. Já no caso dos LCIs e LCAs, quase sempre é necessário aguardar a data de vencimento do título para garantir os ganhos. **D**

Criptomoedas como bitcoin e ethereum são negociadas por meio de ETFs em bolsas de valores mundo afora

Populares e plurais

Associados a ativos de risco pela negociação em bolsa de valores, os ETFs replicam índices diversificados e compostos por títulos públicos, ações de empresas nacionais, internacionais e criptomoedas

O mercado de ETFs (Exchange Traded Funds), conhecidos como fundos de índice, tem crescido de maneira acelerada no Brasil, despertando o interesse de investidores que buscam diversificação e menores custos para investir. Embora ainda haja dúvidas sobre o funcionamento e a segurança desse tipo de investimento, especialistas apontam que o avanço se dá principalmente pela conveniência e eficiência que eles oferecem. O ETF é um veículo de investimento que pode oferecer exposição a diferentes classes de ativos, seja renda fixa, variável ou criptoativos.

Por ser negociado em bolsa, esse fundo é frequentemente associado a um ativo de risco, mas, na realidade, ele pode replicar índices compostos por títulos públicos, ações de empresas nacionais e internacionais e até criptomoedas, conta Danilo Moreno, analista de ETFs da Investo. A popularidade do ETF se deve a uma série de vantagens, mas a princi-

pal é o custo, uma vez que os fundos de índice são os mais baratos do mercado, com taxas de administração que chegam a ser inferiores a 0,5% ao ano. Além disso, são opções convenientes para investir internacionalmente e diversificar a carteira em diferentes mercados e estratégias de investimento.

Para a professora doutora de Finanças da USP, Elaine Borges, o ETF é um fundo seguro, pois acompanha um índice de referência que o torna transparente e de fácil precificação. Por ser um fundo aberto e negociado em bolsa, emite e resgata cotas de forma contínua, garantindo que o seu preço de negociação permaneça próximo do valor patrimonial do fundo. A forma como esses fundos pagam dividendos é outro ponto de atenção para os investidores. O diretor executivo da Nu Asset Management, Andrés Kikuchi, explicou ao Bora Investir, da B3, que alguns deles distribuem os valores diretamente aos

cotistas, enquanto outros reinvestem os dividendos no próprio fundo – o que se reflete na valorização da cota ao longo do tempo.

Quanto à tributação, a alíquota do Imposto de Renda varia conforme o tipo. A especialista em imposto de renda, Renata Grosman, ressalta que o imposto para ETF de renda variável, por exemplo, é de 15% para operações de swing trade (médio prazo) e 20% para day trade (curto prazo). Diferentemente do que ocorre com as ações, não há isenção para vendas de até R\$ 20 mil por mês, ou seja, qualquer lucro é tributado. Já para os ETFs de renda fixa, o imposto é retido na fonte, o que simplifica o processo para o investidor. A crescente oferta de ETFs na B3, incluindo fundos que replicam o S&P 500 e outros índices internacionais, reflete a maturidade do mercado e o interesse dos brasileiros por investimentos diversificados. **D**

Com informações do Bora Investir, da B3

Ilustração de projeto do Novo Cais, em Recife (PE), um complexo residencial e comercial



DIVULGAÇÃO

O brilho do Nordeste

As peculiaridades e oportunidades do segundo maior mercado de imóveis do país criaram as condições ideais para expansão de potências como a incorporadora Moura Dubeux, uma das estrelas da bolsa brasileira em 2025

Eduardo Vargas e Érica Polo

O executivo pernambucano Diego Villar, CEO da incorporadora Moura Dubeux sediada em Recife (PE), enxerga demanda para “absolutamente tudo” no mercado imobiliário nordestino. Mesmo em um ambiente econômico balizado pelo mais alto patamar de juros em duas décadas, os negócios da construtora caminham bem. A empresa, que

abriu capital em 2020, vem sendo um dos destaques de retorno do ano na bolsa brasileira, a B3, onde acumula valor de mercado de quase R\$ 2 bilhões “Nos últimos seis meses, apenas em Recife, a gente vendeu mais de R\$ 1 bilhão. É um dado bem robusto”, disse o executivo em entrevista à IstoÉ Dinheiro. “A nossa região é uma das que mais demanda em

habitação. É a segunda mais populosa do Brasil e o segundo maior mercado imobiliário”, continua.

Fundada em 1983, a incorporadora se especializou na comercialização de empreendimentos de médio e alto padrão. A estratégia de sobrevivência frente ao vai-e-vem da economia brasileira abriu caminho para a diversificação do portfó-

lio, com a criação de novas marcas e a expansão por dezenas de municípios de sete estados nordestinos. Com isso, acabou consolidando um formato capaz de mitigar riscos – tanto que agora a empresa tem desbravado um território novo: o segmento popular impulsionado pelo programa Minha Casa, Minha Vida.

Tal versatilidade ajuda a explicar o bom desempenho da Moura Dubeux em um cenário com a taxa Selic a 15% ao ano. Com a estratégia, a incorporadora abocanhou cerca de um terço do market share da região nordeste. Villar ainda vê espaço para crescimento, dado que as companhias do setor não atendem 100% do potencial de vendas. Ele destaca a grande busca reprimida no segmento de alta renda, em que os consumidores tendem a trocar de apartamento à medida que as incorporadoras anunciam novas unidades, especialmente os com mais atributos de lazer e conforto.

Em que pese o cenário macroeconômico pouco favorável, os últimos cinco anos foram decisivos para a companhia. No período, combinaram-se os reflexos da entrada no mercado de capitais e os desdobramentos da crise econômica vivida em boa parte do país na década passada. O desembarque na B3 permitiu à Moura Dubeux reduzir sua dívida e ter acesso a recursos que financiaram o seu plano de crescimento. Desde então, a incorporadora tem prosperado no mercado nordestino devido à combinação entre alta demanda e baixa concorrência – desde 2020, o crescimento médio anual foi de 40%. Os dados mais recentes mostram que as vendas somaram R\$ 1,2 bilhão no segundo trimestre de 2025 (alta de 142% sobre o mesmo período do ano passado), com lucro de R\$ 120 milhões. Na B3, onde os papéis são comercializados no tíquete MDNE3, a valorização foi de 186% de janeiro até 30 de setembro, o que a torna uma das se-

letas companhias com ganho de mercado superior a 100% no ano, segundo os dados da consultoria Elos Ayta. Direcional, Lavvi e Planoaplano, também incorporadoras, com foco em São Paulo, fazem parte da lista. Na semana que passou, a Moura Dubeux divulgou uma prévia operacional que evidenciou alta de 6% nas vendas do terceiro trimestre em comparação ao mesmo período do ano passado, chegando a R\$ 1,1 bilhão.

Depois da crise econômica do governo Dilma, a partir de 2015, muitas incorporadoras sediadas em outras partes do país que procuravam se expandir no Nordeste acabaram deixando a região – seja por conta das dificuldades que enfrentavam em seus mercados originais, seja pela falta de familiaridade com as

peculiaridades locais. Com isso, criou-se um vácuo que a Moura Dubeux soube preencher. A região, a segunda mais populosa do Brasil, possui demanda latente por habitação em todas as faixas. O mercado nordestino de construção civil está movimentado em anos recentes por uma combinação de fatores, entre eles o crescimento econômico regional.

Bahia, Ceará e Pernambuco, onde fica a sede da Moura Dubeux, têm sido os motores do avanço. O volume de lançamentos de imóveis na região cresceu de 39 mil a 74 mil unidades entre 2020 e 2024, ou 88% no período, aponta um estudo da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Em vendas, a alta foi de 56% no mesmo período, num volume similar ao de lançamentos. É um avanço que supera a média nacional do período, de 50,9%. Na região, os destaques ficam para a participação de Pernambuco (22%, Bahia (19%) e Ceará (16%) nos lançamentos.

“O alto padrão nordestino vive um ciclo de expansão por mudança no perfil de consumo da classe alta na região. Essas pessoas passaram a demandar imóveis mais sofisticados, com tecnologia, lazer completo e localização premium. Turismo e segunda residência são fatores que também têm atraído investidores de outras regiões, principalmente no segmento luxo”, observa Wendell Finotti, fundador da plataforma Meu Dividendo. Segundo ele, esses projetos entregam margens melhores por ter foco em clientes menos sensíveis aos juros altos, permitindo estabilidade mesmo em momentos de crédito restrito.

A Moura Dubeux avança ao se posicionar como uma incorporadora arrojada. A reforma de um hotel abandonado em Salvador (projeto Infinity Salvador) e um antigo moinho de grãos em Recife (o Moinho Recife) são exemplos do que já entrou nas pranchetas da construtora nordestina para atender aos desejos de diferentes estilos de consumidores. No Moinho Recife, por exemplo, a proposta conduzida com a Revitalis Incor-



DIVULGAÇÃO

"Nossa região é uma das que mais demanda", diz Diego Villar, CEO da Moura Dubeux

Hotel antigo e até um moinho estão sendo transformados em complexos de imóveis



porações é transformar a antiga estrutura em um espaço que vai integrar moradia, lazer e trabalho.

Um segmento que é relativamente novidade para a empresa, a chamada faixa de moradia popular, entrou no 'menu' da companhia por meio do programa Minha Casa Minha Vida. Nesta semana a Moura Dubeux anunciou parceria com a Direcional para expandir os negócios nessa via. O programa do Governo Federal, fortalecido a partir de 2023, tem ampliado os subsídios para faixas de renda um pouco mais altas inicialmente não atendidas, como as com renda entre R\$ 8 mil a R\$ 12 mil mensais. "O menor custo dos terrenos é outro fator importante de impulsionamento para a construção civil na região Nordeste em comparação ao centro-sul", continua Finotti. Nesse sentido, empresas de ação nacional como a Direcional e a MRV também surfam na onda.

Para organizar sua estratégia de atender múltiplos segmentos, a Moura Dubeux criou duas sub-marcas, a Mood e a Única. A primeira é voltada para a classe média, enquanto a Única atende ao programa Minha Casa Minha Vida – em que o ritmo de aquisição de imóveis segue aquecido pelo próprio perfil do programa, que subsidia os compradores de imóveis. Ainda assim, os efeitos da taxa de juros são uma sombra que paira sobre o setor – como por toda a economia. Nesse sentido, Diego Villar avalia que o mercado imobiliário, assim como outros que dependem de crédito, é mais influenciado pela confiança e pela empregabilidade das pessoas. Ou seja, mesmo com taxas elevadas de juros, ele confia que as pessoas tomam decisão de compra considerando a renda futura e a estabilidade do mercado.

"Entre 2016 a 2018, o país passou por um ciclo de reformas e, mesmo com juros altos, a economia voltou a crescer impulsionando a confiança do consumidor", exemplifica. Em contrapartida, a queda da taxa Selic para 2% durante a pandemia, apesar de baratear o crédito, não gerou o avanço esperado no mercado imobiliário. "As pessoas não tinham segurança sobre a manutenção de seus empregos", recorda. Hoje, para a Moura Dubeux, o cenário é radicalmente diferente disso, ainda mais quando se leva em conta o potencial do Nordeste. **D**

DIVULGAÇÃO

As campeãs em dividendos ao acionista

As incorporadoras imobiliárias se destacam na bolsa de valores brasileira, a B3, ao longo de 2025 – sejam elas focadas em baixa ou alta renda. Os cinco maiores retornos desde janeiro são Helbor (187%), Moura Dubeux (186%), Fica (126%), Tenda e Lavvi (ambas com 113%), indica a consultoria Elos Ayta. Já a lista das campeãs em pagamento de dividendos (desembolso para o acionista) até agora reúne, no topo, Direcional, Cury, Plano & Plano, JHSF e Lavvi, com cifras que vão de R\$ 130 milhões a R\$ 400 milhões, indica a Meu Dividendo, em um estudo exclusivo elaborado para a IstoÉ Dinheiro. "Isso indica solidez financeira, eventualmente conjugada a políticas robustas de retorno ao acionista", disse Wendell Finotti, fundador da Meu Dividendo.

Com estratégias distintas, essas empresas se destacaram pelos

resultados robustos apresentados em trimestres recentes. A líder em pagamento de dividendos, a Direcional, distribuiu neste ano quase seis vezes o valor registrado em 2022. A Moura Dubeux está em oitavo da lista, ao desembolsar R\$ 51 milhões. Para o autor do levantamento, a incorporadora parece optar por uma estratégia de priorizar a sustentabilidade, retenção de lucros para reinvestimentos e expansão de seus negócios de forma a manter o baixo endividamento – ou reduzi-lo. "A Moura Dubeux apresentou forte crescimento, boas margens e geração de resultados. Ainda assim, mesmo com lucro recorde, apenas parte dele é distribuído em proventos". Outras incorporadoras conhecidas pelo bom desempenho na bolsa, como Even, MRV e Cyrella, integram lista das que não pagaram proventos aos acionistas neste ano.

Um DNA forte

Marfrig incorpora a BRF, mas a nova operação está nas mãos de um grupo de executivos que vieram da companhia adquirida

Alexandre Inacio

A Marfrig pode até ter incorporado a BRF, mas quem vai conduzir as operações da MBRF – nome da nova empresa formada com a fusão – serão os executivos egressos da BRF. O fim do processo de incorporação levou a nova companhia a promover uma dança das cadeiras entre seus principais executivos. Com mais nomes do que vagas, o conselho de administração da MBRF optou por priorizar dentro da nova estrutura de governança os executivos oriundos da BRF.

Das nove cadeiras de diretores estatutários que a nova companhia formada passa a ter, sete serão ocupadas por executivos provenientes da cúpula de liderança na BRF. Apenas duas das posições mais estratégicas da empresa terão funcionários egressos da Marfrig. A decisão retrata a formação de musculatura da companhia – e é um sinal do modelo de negócio e do perfil de produtos priorizados de agora em diante.

A BRF, vale dizer, não deixa de ter um DNA marcante. Voltando ao passado, essa empresa nasceu da fusão entre Perdigão e Sadia, um processo que durou de 2009 até o sinal verde do Conselho Ad-



*Nova companhia é
negócio com receita
anual de R\$ 152
bilhões em 117 países*

Quem é quem na nova gigante

Em uma dança das cadeiras na companhia recém-formada, Miguel Gularte trocou a cadeira de CEO da BRF pela de CEO da MBRF. Com passagens pela Minerva Foods e JBS, Gularte foi contratado por Marcos Molina para comandar as operações da Marfrig. Quando Molina assumiu o controle da BRF, Gularte assumiu o posto mais alto na MBRF.

Nomes da BRF que mantiveram seus empregos em meio ao processo são Artêmio Listoni (hoje vice-presidente de operações industriais e logística), Fabio Duarte Stumpf (vice-presidente agropecuária e qualidade), Fabio Mariano (ex-relações com investidores para o posto de vice-presidente do mercado halal), Heraldo Geres (vice-presidente jurídico, tributário, assuntos corporativos e gente), Leonardo Dallorto (vice-presidente de mercado internacional e supply) e Manoel Manzano Martins Junior (vice-presidente de marketing e mercado Brasil). Egressos da Marfrig chegam Jose Ignacio Scoseria Rey (vice-presidente de finanças, relações com investidores, gestão e tecnologia) e Rodrigo Marçal Filho (diretor de origemação e agro bovinos).

Já entre as baixas em posições executivas estão Rui Mendonça Júnior e Tang David. Mendonça presidia as operações da Marfrig na América do Sul e passará a atuar como consultor da nova companhia. David era o homem forte das finanças da Marfrig, e atuava como CFO. Agora, contudo, será indicado para assumir uma cadeira no novo conselho de administração da MBRF. O ex-vice-presidente de marketing e novos negócios da BRF, Marcel Sacco, bem como Bruno Ferla (ex vice-presidente de relações institucionais, jurídico internacional, M&A e sustentabilidade da BRF) e Igor Marti (vice-presidente de mercado halal da BRF) foram desligados da companhia.



TOMAZ SILVA/AGÊNCIA BRASIL

BRF, que nasceu da compra da Sadia pela Perdigão, se destaca em mercados muçulmanos

ministrativo de Defesa Econômica (Cade) em 2013. À época, embora houvesse no mercado uma leitura de que Sadia havia comprado a Perdigão, o movimento foi contrário: a Perdigão adquiriu a Sadia – que vivia uma situação financeira delicada devido a prejuízos bilionários em operações no mercado de derivativos.

A gigante em alimentos formada, por fim, chamou a atenção de Marcos Molina, dono da Marfrig, uma das líderes globais em carne bovina. A partir de 2021, Molina deu início a um movimento de compra de participação na companhia. Pouco a pouco, a BRF ganhou valor de mercado em anos recentes até a conclusão da compra pela Marfrig. Uma das vantagens para a aquisição era a complementaridade de mercados. Se a Marfrig integra o topo do segmento de carne bovina, com atuação externa, a BRF é um destaque em frangos, suínos e produtos processados, com grande

presença no mercado doméstico e em universos de consumo muçulmano (devido ao abate halal, modelo que segue as regras do islamismo).

A fusão cria uma empresa com um portfólio mais completo, capaz de competir com outro destaque brasileiro, a JBS (dona das marcas Friboi, Seara e Swift). No mercado global há outros concorrentes, como a Smithfield (da chinesa WH Group) e a norte-americana Tyson Foods. O Cade aprovou a operação sem restrições no início de setembro. O negócio cria uma companhia com receita de R\$152 bilhões por ano e presença em 117 países com marcas Sadia, Perdigão e Bassi, entre outras, e tem produção estimada em 8 milhões de toneladas de produtos anualmente. Quando anunciaram o acordo, as companhias projetaram sinergias de R\$ 805 milhões por ano de forma gradual a médio e longo prazos. **D**



Este é o segundo processo de recuperação judicial da operadora

Enrosco sem fim

Em situação pré-falimentar, a operadora Oi teve a cúpula administrativa afastada pela Justiça carioca nesta semana

Sob pressão, a operadora Oi recebeu na quarta-feira, 30, um aviso oficial nada agradável: a Justiça do Rio de Janeiro, onde tramita o seu segundo processo de recuperação judicial (RJ), afastou toda a cúpula — da diretoria ao conselho de administração. O despacho da juíza Simone Gastesi Chevrand, da 7ª Vara de Recuperações e Falências, estabeleceu o início de um plano de transição para assegurar a continuidade dos serviços de telefonia e conectividade que a empresa ainda presta. A decisão é um revés significativo para a Oi, que buscava flexibilização nas condições de pagamento estabelecidas no plano aprovado por seus credores em 2024.

Em seu despacho, a juíza ressaltou que é “imperativa” a transição dos serviços da companhia — que vive situação pré-falimentar — para garantir a segurança nacional. Ela lembrou que a Oi é a única operadora a atender serviços públicos em diversos municípios do país e que é responsável por 70% do funcionamento do Centro Integrado de Defesa Aérea e Controle de Tráfego Aéreo (Cindacta). A transferência dos serviços da companhia representa uma “antecipação parcial dos efeitos da falência”, uma vez que, como ponderou a magistrada no documento, sua decisão não configura uma decretação da falência, conforme solicitado por credores.

“A hipótese é, sim, de antecipar, em parte, os efeitos da liquidação, visando a necessária transição da prestação dos serviços essenciais”, disse em documento, conforme divulgou o Estadão. Após o prazo de 30 dias, quando as obrigações relacionadas às dívidas estiverem suspensas, a expectativa é de resolução sobre a liquidação integral da companhia ou a continuação do processo de RJ. Agora, a gestão da operadora ficará a cargo do grupo de administradores judiciais, liderado pelo sócio-fundador da Preserva-Ação, Bruno Rezende. A gestão das subsidiárias da Oi (Sere de Tatho) será conduzida pela advogada Tatiana Binato.



A gestão da operadora ficará a cargo do grupo de administradores judiciais

DIVULGAÇÃO

“Ambos os gestores, em auxílio à administração remanescente das empresas, que não está sendo aqui afastada, deverão envidar máximos esforços em tratativas com seus credores durante o período de suspensão, nesta derradeira oportunidade de restabelecimento”, afirmou a juíza no despacho. Por ora, a Justiça determinou ainda que as ações detidas pela Oi na empresa Nio (antiga Oi Fibra) fiquem indisponíveis. A medida judicial também incluiu o afastamento da consultoria Íntegra, especializada em reestruturação de empresas, que foi contratada pelos acionistas e era responsável por guiar a direção atual da companhia.

Além do afastamento da gestão, a magistrada determinou a suspensão da cobrança de dívidas extraconcursais por 30 dias — e não 60, como a empresa havia solicitado. Neste período, a nova gestão da Oi e os credores deverão decidir se a companhia avança para a liquidação total ou se ainda há margem para a continuidade do processo de recuperação. Além disso, o segredo de justiça sobre o andamento dessas negociações foi levantado. No documento, a juíza apontou uma série de inconsistências e problemas de gestão, como o “esvaziamento no patrimônio da Oi após as últimas vendas de ativos”, a divergência nos números sobre a situação do caixa e os custos “elevadíssimos” da companhia.

O grupo Oi já possuiu vasto patrimônio. Hoje, porém, está “reduzidíssimo” e ainda há “fundadas dúvidas sobre sua extensão”, descreve a juíza. Entre as divergências citadas por Simone Chevrand há o número de imóveis nas mãos da Oi que estariam disponíveis para venda com o intuito de saldar as dívidas remanescentes. Mais uma inconsistência notada foi a discrepância entre o dinheiro efetivamente disponível no caixa e os valores que estão bloqueados judicialmente. A justificativa para o afastamento da cúpula considera o “esvaziamento patrimonial, fornecimento de informações equivocadas, contratação de profissionais com custos elevadíssimos”, bem como devido à ausência de apresentação de um plano de transição.

A decisão recentemente divulgada pela Justiça também impede a contratação da empresa do CEO da operadora Marcelo Milliet, a Íntegra, cuja assessoria, segundo a juíza, “vem sendo reiteradamente contratada nos negócios realizados”. Milliet assumiu a presidência da Oi em dezembro de 2024, oito meses após a aprovação do segundo plano de recuperação judicial da operadora. Ele foi indicado pela própria consultoria Íntegra, contratada por credores que tiveram parte da dívida convertida em ações, tornando-se os novos donos da Oi, incluindo as gestoras estrangeiras Pimco, SC Lowy e Ashmore. **D**

Medidas duras — e inevitáveis

Em casos como o da Oi, a falência é o último recurso, só aplicado quando a empresa já não tem mais condições de se reestruturar e a insolvência é reconhecida judicialmente. Diferentemente da recuperação judicial, que permite à empresa continuar operando sob supervisão para negociar e reestruturar suas dívidas, a falência tem como objetivo principal encerrar as atividades e liquidar o patrimônio para satisfazer, de maneira organizada, os direitos dos credores. Uma vez que é decretada judicialmente, afasta-se a administração e o poder de decisão é transferido para um administrador judicial nomeado pelo juiz.

O administrador judicial assume a responsabilidade de avaliar todo o patrimônio da empresa, incluindo imóveis, equipamentos, veículos, estoques e contas a receber. Contudo, há situações em que ele poderá fazer uma tentativa de buscar reerguer o negócio durante um processo de RJ. Caso isso não ocorra, seu papel será conduzir a suspensão de operações e o dinheiro obtido com a venda dos bens seguirá uma ordem de prioridade para quitar os débitos junto aos credores. Por lei, as primeiras dívidas a serem pagas são as de natureza trabalhista e as de acidentes de trabalho.

Com redação IstoÉ Dinheiro e agências

Companhia passou por recuperação judicial que foi encerrada em 2022



PEDRO LUNQUEIRA@PI_AVIAÇÃO

Velocidade de cruzeiro

Com investimento em rotas e aeronaves, Latam avança sobre as concorrentes em dificuldades e abocanha 41% de participação no mercado brasileiro

Colhendo os frutos depois da turbulência, a Latam Airlines Group vive um processo de forte crescimento no Brasil – diferentemente das concorrentes Gol e Azul. A aérea saiu da recuperação judicial (RJ) ao fim de 2022 com a operação ajustada e alcançou, três anos depois – ou seja, em agosto de 2025 –, a maior participação doméstica no Brasil considerados os últimos doze anos. Ajuda o fato de as concorrentes locais, Gol e Azul, estarem ainda em busca de reorganização estrutural após o baque causado pela pandemia de covid-19, seguido de cenário de inflação e combustível caro pago em dólar.

Enquanto a Gol encerrou neste ano a recuperação judicial nos Estados Unidos, a Azul foi a última a dar início a esse processo no mesmo país. A escolha das aéreas pelos tribunais americanos é

explicada, sobretudo, pela desburocratização: muitas delas têm fornecedores internacionais, com dívidas atreladas ao dólar, a exemplo de credores que alugam aeronaves. O sistema jurídico norte-americano é considerado mais rápido e menos burocrático pelos mecanismos de negociação que oferece, e entrega mais previsibilidade para a negociação de valores bilionários junto a credores.

Revitalizada, a Latam alcançou market share de 41,4% em agosto no Brasil, informou a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) ao final de setembro. A aérea foi seguida pela Gol, cuja participação no mercado doméstico brasileiro atingiu 30,1% no mesmo mês. Já a Azul registrou fatia de 28,4%. A Latam tem aumentado sua participação de mercado por meio de ações estratégicas como a expansão da oferta de assentos e voos,

aproveitando a recuperação da demanda por viagens no mercado brasileiro.

A atual líder em participação no segmento investiu na abertura de novas rotas e ampliação da frequência em trajetos já existentes, o que lhe permitiu transportar um número recorde de passageiros, o que explica o resultado observado. Já desde 2021, um pouco antes de encerrar sua RJ, o grupo ampliou a malha aérea de 129 para 160 destinos de passageiros. Em agosto, a taxa de ocupação doméstica somou 86,4%, a segunda maior da empresa neste ano por aqui. É um resultado que ficou atrás apenas dos 87,6% registrados durante a alta temporada, em julho.

Um outro dado entregue evidencia que a oferta (medida por assentos-quilômetro oferecidos) cresceu 8% em doze meses, com 8,7 milhões de passageiros



Aérea anunciou em setembro um acordo para a compra de 74 aeronaves da Embraer

PEDRO JUNQUEIRA@PJLAVACAO

transportados no mercado doméstico em agosto. É o melhor resultado da empresa para o mês desde o início da série histórica registrada pelo órgão – e marca doze meses consecutivos de crescimento. Num outro recorte, observado o primeiro semestre de 2025, a Latam ampliou em 8,5% a sua oferta doméstica de assentos no Brasil – e prevê encerrar o ano com alta entre 9,5% e 10,5%. No mercado internacional, a aérea projeta crescimento de até 11%.

Em meio ao avanço, a aérea anunciou em 22 de setembro a assinatura de um acordo com a Embraer para a aquisição de até 74 aeronaves: sendo 24 entregas avaliadas em US\$ 2,1 bilhões (a preço de tabela) e 50 opções de compra. Até agora, a Latam voava apenas com

modelos da norte-americana Boeing e da europeia Airbus. A partir de agora, a Gol passa a ser a única entre as três principais aéreas que voam no Brasil a não contar com os aviões da Embraer em sua frota.

As entregas das encomendas vão começar no segundo semestre de 2026, inicialmente para a Latam Airlines Brasil e, posteriormente, com potencial de incluir outras afiliadas do grupo. Os pedidos fazem parte de um plano para expandir a conectividade na América do Sul, informou a companhia aérea. As aeronaves da Embraer vão integrar a frota composta por 362 aeronaves, sendo 286 Airbus e o restante Boeing, de modelos diferentes. **D**

Com redação IstoÉ Dinheiro e agências

Até agora a Latam voava apenas com modelos da Boeing e da Airbus



Gol e Azul: divórcio antecipado

Desde o ano passado muito se especulou sobre a possível fusão entre Gol e Azul. Mas, antes mesmo da concretização do casamento, veio à tona o fim das negociações para uma possível combinação de negócios. Ao final de setembro, o grupo Abra, controlador da Gol, divulgou sua decisão ao mercado brasileiro. “As partes não tiveram discussões significativas ou progrediram em uma possível operação de combinação de negócios por vários meses como resultado do foco da Azul em seu processo de Chapter 11”, disse o documento.

A Azul destacou estar comprometida com “processo de fortalecimento da sua estrutura de capital” em um comunicado ao mercado, e que manterá os seus acionistas e o mercado em geral informados acerca de eventuais desdobramentos relacionados ao “encerramento das discussões comerciais”. As empresas também anunciaram o fim do acordo de codeshare – compartilhamento de voos – firmado em maio de 2024. A parceria tinha como objetivo ampliar a conectividade no mercado doméstico. Apesar disso, ambas as companhias aéreas informaram que irão honrar os bilhetes já comercializados no âmbito da parceria.



Daniil Sergunin atendeu cerca de 300 mil pessoas em São Paulo

Insegurança como oportunidade

Empresário russo fundou a “Uber dos blindados” na capital paulista e quer expandir para outras capitais num segmento avaliado globalmente em US\$ 195 bilhões

Quando desembarcou em São Paulo no ano de 2021, o empresário russo Daniil Sergunin assustou-se com a necessidade dos executivos de andarem de carros blindados pela cidade. Da insegurança observada na megalópole ele identificou uma oportunidade: investir em um negócio como a Uber, mas com uma frota composta só por carros blindados. Desde a ideia até a primeira operação se passaram três anos – e então a Rhino nasceu no início de 2024. Com pouco mais de um ano e meio de operação, a “Uber dos blindados” já atendeu cerca de 300 mil pessoas no estado de São Paulo por meio de viagens rápidas,

agendadas e pedidos de concierge, que permite viagens interestaduais.

Os aplicativos de “ride hailing” (transporte individual de passageiros por meio de plataformas digitais) formam um segmento bilionário com potencial crescente mundo afora. Projeções de consultorias como Mordor Intelligence e Research and Markets estimam receita global de US\$ 195 bilhões, com estimativa de alcançar US\$ 295 bilhões até 2029. O brasileiro encontrou nesse universo uma fonte de renda, e o país se destaca.

“A ideia da Rhino surgiu da necessidade de estruturar um serviço seguro

e confortável e que, no Brasil, obrigatoriamente teria que ser prestado com os carros blindados. Só que os aplicativos de transporte não oferecem essa funcionalidade. Para conseguir um blindado era preciso reservar via WhatsApp”, contou Sergunin à IstoÉ Dinheiro. Ele diz que o foco da companhia está nas viagens rápidas. Nessa modalidade, a empresa atende chamados em bairros do centro expandido da capital paulista, como Itaim, Moema e Paraíso, com um tempo médio para embarque de sete minutos e ticket médio de R\$ 70. O próximo passo do negócio é chegar ao mercado do Rio de Janeiro.

Apesar da inevitável comparação com a Uber, o modelo de negócios da Rhino tem diferenças importantes no paralelo feito com o aplicativo de “carona” mais popular do mundo. A companhia do empresário russo possui frota própria de veículos e exige um processo seletivo rigoroso na hora de contratar seus motoristas. “Pela necessidade de serem blindados, nós preferimos ter uma frota própria para manter o padrão de qualidade”, disse. “É modelo fundamental para garantir o DNA de segurança, conforto e alta qualidade do serviço entregue ao cliente”.

Embora qualquer pessoa possa se candidatar para ser motorista da companhia, o executivo comenta que os candidatos precisam passar por um processo seletivo que soma algumas etapas e há, ainda, um dia de treinamento para lidar com o perfil de cliente que busca o serviço da companhia. “Como todos os carros são nossos, o motorista é orientado a nunca desligar o ar-condicionado”, comentou à IstoÉ Dinheiro.

Para manter o padrão, a companhia trabalha somente com um modelo de veículo, o BYD Song Plus. A Rhino já utilizou outros modelos como Corolla Cross, Taos e Jeep Compass, mas com base nas métricas de satisfação, escolheu o modelo da marca chinesa. A empresa não abre a quantidade de carros disponíveis hoje. A blindagem também é padronizada e os carros possuem o nível III-A – ou seja, a proteção máxima permitida para veículos civis no Brasil.

Vale dizer que os líderes de mercado no segmento de aplicativos de transporte são já bem conhecidos. Além da Uber, destaque global, a 99 (de origem chinesa) é uma forte competidora já que possui base ampla de usuários no Brasil. Mais um serviço que busca inovar, bem como o aplicativo fundado pelo empresário russo, o inDrive tem crescido no país ao oferecer um modelo que permite a negociação do preço da corrida entre passageiro e motorista.

Rodadas de investimento

A busca por aportes para fortalecer a musculatura do negócio ainda acontece. Em pouco mais de um ano e meio de operação, a companhia captou recursos provenientes de fundos internacionais em pelo menos três rodadas de investi-

mentos. A maior delas aconteceu ao final de 2024, quando foram captados US\$ 3 milhões, inclusive com a participação de um fundo de investimento listado em Londres, mantido em segredo.

O executivo contou à Dinheiro que a receita da companhia tem crescido cerca de 30% a cada mês – e consegue atingir o break-even, ou seja, o momento em que a receita se iguala à despesa e, portanto, a empresa ‘se paga’. A hora, contudo, é de injetar investimentos, conta o empreendedor. “A decisão atual de não manter um ponto de equilíbrio é escolha nossa, de querer injetar dinheiro e acelerar o crescimento, pois isso é considerado mais importante agora. Poderíamos entregar um resultado diferente se optássemos por não manter a atual velocidade acelerada de crescimento”, finalizou Sergunin.

Alternativa de emprego

O Brasil contabiliza atualmente 2,2 milhões de pessoas trabalhando para aplicativos, sendo que mais de 1,7 milhões delas são motoristas e outras 455 mil atuam como entregadores. Os dados integram a segunda edição de uma pesquisa sobre o segmento realizada pelo Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (Cebap) em parceria com a Associação Brasileira de Mobilidade e Tecnologia (Amobitec). Desde 2022, quando foi realizada a primeira edição do estudo, o número de motoristas cresceu 35%. O estudo calculou renda média mensal líquida entre R\$ 3.083 e R\$ 4.400 para motoristas e entre R\$ 2.669 a R\$

3.581 para entregadores. Segundo o Cebap, os valores são superiores à remuneração para pessoas com ensino médio completo (R\$2.392), nível de escolaridade mais prevalente em ambas as categorias. Também estão acima do salário mínimo vigente durante a realização da pesquisa (R\$ 1.412 por mês).

Ainda segundo a pesquisa, os motoristas trabalham em média entre 19 e 27 horas semanais nos aplicativos, enquanto a jornada dos entregadores oscila entre 9 e 13 horas semanais. A ausência de proteção previdenciária para os trabalhadores de aplicativos gera críticas e tentativas de regulamentação há anos no Brasil. Apenas 53% dos motoristas e 57% dos entregadores têm algum tipo de contribuição. Parte dos cobertos pela previdência social contam com um contrato de emprego formal (21% entre os motoristas e 27% entre os entregadores). Nos dois casos, há ainda 27% que atuam como microempreendedores individuais (MEI).

Ainda assim, 75% dos trabalhadores que fazem entrega contam que preferem continuar trabalhando por meio de aplicativos. Entre os motoristas, a parcela é ainda maior: 80%. Entre os motivos que estão no topo para a escolha dessa modalidade de trabalho está a remuneração, seguida pelo desejo por autonomia e flexibilidade. Em terceiro lugar na lista de respostas dos optantes pelo modelo de trabalho, aparece o fim de contrato ou a demissão de um emprego anterior. **D**

Com reportagem de Bruno Pavan

DIVULGAÇÃO



Renda mensal média de motoristas de 'apps' é de R\$ 4,4 mil

Estima-se que o cachê pago ao cantor alcance R\$ 8 milhões



REPRODUÇÃO

Quando eu estou aqui...

O “rei” Roberto Carlos voltou a estrelar um filme publicitário onze anos depois de gravar campanha polêmica para a Friboi, da JBS. O foco agora é o público 50+ do Banco Mercantil

Seletivo para atuar como garoto propaganda – e muito discreto na vida pessoal –, o cantor Roberto Carlos voltou a estrelar uma campanha publicitária depois de onze anos. A última participação aconteceu numa propaganda da Friboi, da JBS, em 2014 – e foi polêmica. Desta vez, Roberto topou um convite do Banco Mercantil para abordar o novo cartão consignado premium do banco sob o slogan “o banco de quem sabe viver”. A raridade em participações publicitárias é uma marca do “rei” da Jovem Guarda, como ele é conhecido devido ao movimento musical dos anos 1960, e a voz em sucessos como “Emoções” (“Quando eu estou aqui, eu vivo esse momento lindo..”). Desta vez, o banco escolheu o “rei” com foco em construir um elo emocional com público específico, dos 50+, ilustrando o filme com a canção “É preciso saber viver” – de Erasmo e Roberto Carlos.

“Queremos estar na memória e no coração do público, o que nosso novo embaixador, Roberto Carlos, consegue fazer muito bem”, resume Gustavo Araújo,

CEO do Banco Mercantil. “Mostra que acreditamos no poder da maturidade e na capacidade de prosperar ou recomeçar em qualquer fase da vida. Mais do que presença, buscamos relevância, e nossa ambição é ser a marca Top of Mind entre os 50+”, continua o executivo. Estima-se que o cachê pago ao cantor esteja entre R\$ 8 e R\$ 10 milhões.

Na campanha, o banco apresenta o novo Cartão Mercantil Diamante, com benefícios premium, incluindo o Meu+. O serviço, lançado no início deste ano, contempla um pacote de assistências voltadas à saúde, bem-estar, odontologia e cuidados com pets, entre outras. Com a escolha para a campanha, o banco aposta na força da imagem de Roberto Carlos para ampliar sua conexão com o público. “Roberto é o maior ídolo da nossa música popular e carrega uma trajetória de credibilidade e carisma que dialoga com nossos valores”, acrescenta Bruno Simão, vice-presidente de clientes, crescimento e marketing do banco.

O filme que marcou o lançamento da campanha em todo o país foi lançado na

segunda-feira, 22 de setembro, em um dos intervalos do Jornal Nacional, da TV Globo. A trilha sonora escolhida foi a música “É preciso saber viver”, gravada por Roberto em 1974 e composta por ele e seu parceiro e amigo de movimento Jovem Guarda, Erasmo Carlos (1941-2022). Embora seja uma das maiores celebridades do Brasil, o cantor Roberto Carlos teve poucas participações como garoto propaganda.

A mais recente, antes da campanha para o Mercantil, ocorreu num filme da Friboi, marca da gigante de proteínas JBS, em 2014. A campanha gerou polêmica à época sobre a autenticidade das escolhas de Roberto, visto que o cantor era publicamente conhecido como vegetariano. O discreto “rei” contava, no filme, ter voltado a comer carne depois de trinta anos como vegetariano. A campanha tornou-se um dos maiores memes da internet naquele ano e gerou debate sobre a veracidade da afirmação. À época, o diretor Fernando Meirelles (de “Cidade de Deus”) postou em seu Twitter (atual X) que o cantor “sequer havia cortado o bife”, informação que havia sido dada pela “turma que participou da filmagem” – os posts foram veiculados também pelo G1. O contrato foi encerrado e a campanha não foi vista como um sucesso.

Em entrevistas posteriores ele contou que foi vegetariano por mais de 30 anos, mas havia voltado a comer carne. Uma outra ação mais discreta ocorreu em 2023, quando Roberto Carlos cedeu a música “As curvas da estrada de Santos” para uma campanha da montadora japonesa Toyota, mas não participou como garoto propaganda. O cantor é conhecido por ser extremamente reservado em relação à sua vida pessoal e profissional. Ele evita conceder entrevistas e, quando o faz, isso acontece em eventos raros e geralmente com um propósito específico, como o lançamento de um novo álbum. Sua postura reclusa é uma marca de carreira, e ele raramente participa de programas de televisão ou concede entrevistas exclusivas a veículos de imprensa. Mesmo quando participa de coletivas com a participação de jornalistas, responde às perguntas geralmente focadas em sua carreira e projetos artísticos. **D**

Com reportagem de Bruno Pavan

Guerra na cozinha

Ao superar a McCain no país, Bem Brasil avança no mercado nacional de batatas congeladas e revê estratégia de exportação após 'tarifaço' de Trump

Bruno Pavan



DIVULGAÇÃO

Companhia brasileira cresce 9% ao ano e detém 50% do mercado no país

Impulsionada pela popularização da air fryer, a demanda por batatas pré-fritas congeladas cresce significativamente. Nos últimos seis anos, o mercado brasileiro registrou um crescimento anual de 6,5% e a principal empresa do setor, a Bem Brasil, vem investindo para pegar carona. A companhia, com faturamento de R\$ 3,8 bilhões em 2024, tem imprimido um ritmo de crescimento de 9% ao ano. O desempenho, inclusive, colocou a empresa no topo do ranking nacional – com fatia de aproximados 50%, informam dados da Kantar. É o retrato suficiente para superar a tradicional marca americana McCain.

O desempenho está atrelado a uma mudança de hábito do consumidor. Ao

mesmo tempo em que as pessoas se preocupam com a qualidade de sua alimentação, também buscam soluções mais práticas na cozinha por falta de tempo. “A batata pré-frita congelada industrial é a mesma que se faz em casa. Além disso, hoje as pessoas moram mais sozinhas, em apartamentos menores e precisam otimizar o tempo na cozinha”, disse Dênio Oliveira, CEO da Bem Brasil à IstoÉ Dinheiro.

Um claro sinal da mudança de hábito se reflete no perfil das vendas. Antes da pandemia, 70% da receita da Bem Brasil era proveniente do foodservice, com 30% no varejo tradicional. Hoje, a divisão está em 50% para cada lado. Apesar da expansão, contudo, o mer-

cado doméstico para o setor ainda é “tímido”. Enquanto o brasileiro consome, em média, quatro quilos de batata frita congelada por ano, nos Estados Unidos, o consumo per capita está na casa dos 10 quilos anuais. Já na União Europeia, oscila entre 12 e 14 quilos. Mesmo os vizinhos uruguaios têm um consumo duas vezes maior que o do Brasil.

Apesar do apetite observado no mercado externo, a prioridade ainda é o brasileiro. Fundada em 2006, e com fábricas nas cidades mineiras de Perdizes e Araxá, a Bem Brasil exporta para países como Estados Unidos, México, Peru, Chile, Paraguai, Uruguai e Vietnã. “Nossa perspectiva é destinar 10% da produção para o mercado externo até 2030. A sobretaxa imposta pelos Estados Unidos nos fez repensar a estratégia de exportação”, acrescenta. Para dar conta da estratégia de avanço, a companhia anunciou, em 2024, o investimento de R\$ 2 bilhões na construção de uma nova fábrica na cidade de Jaborandi (BA), a 900 quilômetros de Salvador, com potencial de beneficiar 400 mil toneladas de batatas. Recentemente, a Bem Brasil anunciou a automatização do armazém em Perdizes (MG), após investimento de R\$ 45 milhões.

Para suprir sua demanda por matéria-prima, a companhia conta com 22 produtores parceiros que fornecem parte ou a totalidade de sua produção. Os contratos são fechados com duas safras de antecedência para garantir o fornecimento e manter a estabilidade da produção. Só em 2024 foram consumidas aproximadamente 900 mil toneladas de batata in natura.

Ainda que tenha reduzido sua participação, o setor de alimentação fora de casa mantém relevância. É que a padronização e a economia de tempo são atrativos do produto, e leva 80% dos estabelecimentos comerciais do país a usarem a batata congelada em substituição à in natura. “Quando um restaurante compra batata in natura, há uma grande perda no processo de descascar e cortar. De 1 kg de batata, o aproveitamento final será de 600 a 700 gramas. Com a batata pré-frita, o rendimento é de 100%. Isso sem mencionar a economia de tempo que uma cozinha profissional obtém com essa escolha”, conclui o executivo. **D**



Rompimento da barragem liberou cerca de 39 milhões de metros cúbicos de lama tóxica ao longo da Bacia do Rio Doce

Uma década em busca de reconstrução

Novo conselho formado em setembro vai gerir parcela dos, ao menos, R\$ 100 bilhões que a mineradora Samarco injetará em Mariana e municípios afetados pelo estouro da barragem em 2015

Dez anos depois da tragédia em Mariana (MG), a partir do rompimento de uma barragem que integrava um complexo minerário da Samarco, municípios batalham até hoje por reconstrução de suas economias e ambiente. Muitas críticas a respeito do andamento dos acordos para reparação civil e ambiental ocorreram desde então, mas, em setembro, um novo conselho foi formado na tentativa de gerir parcela dos recursos destinada a sete eixos – entre eles, reconstrução da economia popular, segurança alimentar e nutricional e educação.

O volume sob gestão do Conselho Federal de Participação Social da Bacia do Rio Doce e Litoral Norte Capixaba (CFPS Rio Doce), R\$ 5 bilhões, integra os mais de R\$ 100 bilhões que as res-

ponsáveis pelo ocorrido (Samarco, e suas acionistas Vale e BHP Hilliton) vão injetar na região em vinte anos com foco em reparar os estragos, de acordo com o mais recente acordo firmado entre elas em outubro do ano passado junto a governos federal e estaduais. O processo de reparação enfrenta, até hoje, desafios significativos e críticas das comunidades atingidas.

As cifras negociadas para reparação são significativas pelo tamanho da tragédia. O estouro da barragem, à época, liberou cerca de 39 milhões de metros cúbicos de lama tóxica, que varreram comunidades inteiras, deixando um rastro de destruição que se estendeu por mais de 600 quilômetros ao longo da Bacia do Rio Doce, impactando ecossistemas e populações em dezenas de

municípios até a foz, no litoral do Espírito Santo.

Moradores da capixaba Regência Augusta, por exemplo, relatam que os impactos sociais, econômicos e ambientais do desastre persistem até hoje. Esse município, embora esteja a centenas de quilômetros de distância do local do rompimento da barragem, está na foz do Rio Doce, onde a pluma de rejeitos de minério desembocou no mar cerca de 16 dias após o desastre. A lama de rejeitos após o rompimento da barragem matou 19 pessoas e devastou a Bacia do Rio Doce, e até agora está presente no fundo do rio e do mar, ressurgindo durante períodos de chuva forte ou agitação marítima. O desastre, segundo especialistas, passou de uma fase aguda para uma “contaminação crônica”, em que os



Devastação afetou atividades econômicas como turismo e pesca em uma vasta região que envolve dois estados

rejeitos continuam afetando a biodiversidade e contaminando a cadeia alimentar, com efeitos como deformidades em larvas de peixes.

A comunidade de Regência, que vivia da pesca e do turismo, viu sua economia ser desestruturada. Pescadores como Clavelanio Peçanha e José Cordeiro Ribeiro relataram à Deutsche Welle em agosto que não podem mais exercer sua profissão e ainda sentem os impactos na saúde e no modo de vida. O turismo, impulsionado pelo surfe, também não se recuperou totalmente na cidade. Houve ainda conflitos sociais em relação ao processo de reparação. Há moradores sentindo-se injustiçados porque, no meio da organização para reestruturação, ocorre falta de inclusão de comerciantes e artesãos em programas de auxílio.

O acordo inicial, firmado em março de 2016, ficou conhecido como Termo de Transação e Ajustamento de Conduta (TTAC), e envolveu União, empresas e os governos de Minas Gerais e do Espírito Santo. O documento estabeleceu uma série de medidas reparatórias e compensatórias, com a gestão e execução das ações sendo delegadas à Fundação Renova, uma entidade de direito privado criada com esse propósito. As medidas incluíam a reconstrução das comunidades, a recuperação ambiental

das áreas degradadas, o apoio a produtores rurais e o pagamento de indenizações individuais.

Mas a atuação da Fundação Renova, ao longo dos anos, foi alvo de intensas críticas por parte das comunidades e do Ministério Público. A morosidade na execução dos projetos, a complexidade burocrática e a falta de participação efetiva dos atingidos nas decisões geraram um passivo de 85 mil processos judiciais no Brasil, entre ações coletivas e individuais. A insatisfação generalizada e a percepção de que o modelo de reparação não estava funcionando a contento levaram as partes a iniciarem longas negociações, que se arrastaram por três anos, na busca por uma repactuação.

O novo acordo, que bateu o martelo em mínimos R\$ 100 bilhões, foi finalmente concluído no ano passado e as comunidades locais esperam eficácia com a nova estrutura de governança criada, o conselho que vai gerir parte dos recursos. Este é um dos pilares do novo pacto, buscando assegurar que a sociedade e os atingidos tenham um papel central nas decisões sobre a aplicação dos recursos. A parcela de R\$ 5 bilhões será aplicada pelo conselho em iniciativas sociais e populares, garantindo que o processo de reparação vá além das obras de engenharia e indenizações, al-

cançando a reconstrução social e cultural das comunidades.

O acordo mínimo de R\$ 100 bilhões, vale lembrar, firmado entre as mineradoras e governos federal e estaduais, foi homologado por tribunais (entre eles o Supremo Tribunal Federal) em outubro de 2024, e batizado Novo Acordo do Rio Doce. O conselho acima citado, gerido por 36 membros, terá foco em administrar R\$ 5 bilhões em vinte anos em projetos de reconstrução da economia popular, segurança alimentar e nutricional, educação, tecnologias e defesa do território, alguns dos eixos. A escolha e a aprovação dos projetos serão responsabilidade do próprio conselho, e conferem um poder de decisão que não existia antes.

A operacionalização financeira, ou seja, a liberação e gestão dos recursos, será conduzida pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com foco em transparência na aplicação do dinheiro. A fiscalização dos recursos injetados na reconstrução de Mariana e arredores é um processo complexo. Além de agora envolver figuras da sociedade civil, como na formação do conselho local, a tentativa de manter transparência e equilíbrio envolve órgãos públicos, a exemplo de Tribunais de Contas e Ministério Público. **D**

Com redação Istoé Dinheiro e agências

Alerta no campo

Pedidos de recuperação judicial no agronegócio chegaram a número recorde entre abril e junho, com participação de produtores de maior porte

Volume de produtores pessoa jurídica supera o de pessoa física, e causou surpresa



Em meio ao início de plantio da próxima safra de grãos – é a hora do cultivo de soja no Brasil –, uma divulgação surpreendeu o universo do agronegócio nesta semana que passou: o número de pedidos de recuperação judicial (RJ) no setor somou 565 entre abril e junho deste ano, o que representa um avanço de 32% em comparação ao mesmo período de 2024. O levantamento da Serasa Experian evidencia o retrato de toda a cadeia, entre produtores rurais pessoa física e jurídica, além das companhias atuantes nos mais distintos universos do agro.

É o maior volume desde 2021. A surpresa ficou por conta de os produtores que atuam como pessoa jurídica terem uma quantidade superior de pedidos de RJ do que os produtores que atuam como pessoa física. “É a primeira vez que isso acontece desde o último trimestre

de 2023. Ainda estamos avaliando se houve um represamento de pedidos ou alguma mudança no perfil”, contou Marcelo Pimenta, chefe de agronegócio da companhia.

A observação de Pimenta chama a atenção. Em tese, produtores que atuam como pessoa jurídica têm um maior porte e melhor estrutura financeira e administrativa. No período, foram registradas 243 solicitações para esse perfil de agricultura, mais do que o dobro que os 121 pedidos realizados no segundo trimestre do ano passado. Segundo a Serasa, nessa categoria de agricultores PJ, os produtores têm maior atuação no cultivo de soja (192 pedidos). Os pecuaristas também se destacaram no período, com 26 pedidos. Vale lembrar que o processo de recuperação judicial não é falência. É um mecanismo que permite a uma empresa negociar suas dívidas.

As empresas ligadas ao agronegócio, por sua vez, registraram 102 pedidos de recuperação judicial no segundo trimestre deste ano. É o volume mais alto da série recente e representa uma aceleração relevante em relação ao mesmo período de 2024, quando haviam sido feitos 94 requerimentos. Ainda no mesmo período, o segmento que mais demandou pedidos de RJ foi o de processamento de derivados (óleo e farelo de soja, açúcar, etanol, laticínios etc.), com 32 pedidos. Em seguida na lista estão a agroindústria da transformação primária (madeira serrada, couro curtido, beneficiamento de grãos etc.), que somou 22 solicitações, e o comércio atacadista de produtos agropecuários primários, com 18 requerimentos.

Um levantamento divulgado pelo Estadão há poucos meses mostrou que, em junho, o retrato dos dez maiores



Fenômenos climáticos como o El Niño afetaram a colheita de diferentes culturas

passivos no agro, consideradas as empresas em recuperação judicial, somava R\$ 15,7 bilhões. O cálculo foi feito pelo escritório Diamantino Advogados Associados, especializado no segmento. O valor era 27,6% superior aos R\$ 12,3 bilhões registrados em outubro de 2024, à época da elaboração eram os últimos dados conhecidos. Ainda assim, o volume mostrou desaceleração se considerada a expansão (de 150%) observada entre maio e outubro do ano passado.

No topo dessa lista divulgada há poucos meses estava a AgroGalaxy, uma das maiores varejistas de insumos agropecuários – como adubos e sementes –, companhia que chegou a ter ações negociadas na bolsa brasileira. A empresa pediu RJ em setembro de 2024 após a dificuldade de honrar dívidas no valor de R\$ 4 bilhões. A crise vivida pela varejista pode ser atribuída a uma combinação de fatores, como o alto endividamento resultante de aquisições de outras empresas (varejos de insumos em estados produtores do agro), baixa rentabilidade de seu negócio e a inadimplência de produtores.

Especificamente no que diz respeito à AgroGalaxy, a crise alcançou a Faria Lima, visto que boa quantidade de fundos, a exemplo dos Fiagros, investiram em títulos de dívida da companhia – que tem trabalhado em um plano de reestruturação. A cadeia do agro, apesar do peso para a economia brasileira, tem enfrentado níveis altos de endividamento devido à combinação de alta de custos de produção no campo, queda nos preços dos grãos e problemas climáticos. Desde o estopim da guerra na Ucrânia, por exemplo, os produtores viveram alta significativa de preços de fertilizantes (adubos), visto que boa parte da matéria-prima vem de países daquela região do mundo.

Muitos produtores se endividaram, ademais, em um período de juros mais altos para financiar a compra de máquinas e equipamentos. Vale lembrar que fenômenos como o El Niño já provocou secas e inundações em diversas regiões do país, o que impactou o volume colhido pelos produtores – e consequentemente sua receita.

Com equipe IstoÉ Dinheiro e agências

Impacto sobre o cafezinho

A alta de matérias-primas, e os desdobramentos ao longo da cadeia produtiva (incluindo a indústria de torrefação), acaba chegando ao consumidor final. Desse modo, tomar café nos últimos meses não tem sido uma tarefa fácil. O motivo é justamente o preço. Nos últimos 12 meses, o café torrado e moído sofreu uma valorização superior a 60%, segundo dado de agosto do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), o indicador que mede a inflação no Brasil. Na prévia de setembro, a alta acumulada é de 59,45%. A valorização chegou ao nível de provocar mudança de hábito no consumidor brasileiro, um dos maiores fãs globais da bebida. Sem expectativa de retração nos preços pagos pelo produto, as pessoas estão trocando suas marcas preferidas por opções mais baratas.

Uma pesquisa encomendada pela Associação Brasileira da Indústria de Café (Abic) junto ao Instituto Axxus, sobre hábitos e preferências do consumidor, evidenciou que 39% dos brasileiros optam hoje pela preferência mais barata na hora de escolher o café na gôndola do supermercado. O percentual é mais do que o dobro superior ao indicado no levantamento do ano passado, quando apenas 16% escolhiam o café com base no preço. Na prática, a fidelidade às marcas está cedendo lugar à busca pelo menor valor. A pesquisa mostra ainda que 24% dos brasileiros já reduziram seu consumo por causa do preço.

No meio do caminho, um eletroposto



Audi, BYD, Porsche, Volkswagen e Volvo estão entre as marcas investidoras

DIVULGAÇÃO VOLVO

Apesar dos desafios no país, o mercado já mostra movimentações e o número total de pontos de recarga cresceu 14% entre fevereiro e agosto

Mauro Balhessa

Será que vai ter um eletroposto no caminho? Essa é uma das preocupações do brasileiro na hora de comprar um carro elétrico ou híbrido plug-in. A frota de veículos que exigem carregamento na tomada ultrapassa as 302 mil unidades atualmente. Embora o número avance, ainda é pequeno diante da frota total (são mais de 120 milhões de automóveis em circulação no país), e a infraestrutura de recarga emerge como o principal desafio para a expansão do segmento. Hoje há 16.880 eletropostos públicos e semipúblicos, uma relação de quase 18 veículos para cada ponto de recarga. A informação é da Tupi Mobilidade e da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE). É propor-

ção vista como um obstáculo, especialmente quando comparada a mercados mais maduros, como a China, que tem uma relação de nove carros para cada eletroposto. Na União Europeia, outro exemplo, são doze carros para um eletroposto.

Para que o país atinja cenário ideal de um carregador para cada dez veículos serão necessárias iniciativas privada e pública, com volume de investimentos significativos e de diferentes agentes setoriais para acelerar a eletrificação, avaliam especialistas do setor. Apesar dos desafios, o mercado já mostra movimentações. O número total de pontos de recarga cresceu 14% em seis meses, passando de 14.827 em fevereiro para

16.880 unidades em agosto último. A Porsche vem se destacando nesse processo, ao anunciar um investimento recente de R\$ 70 milhões, em parceria com a GreenV, para instalar 66 carregadores ultrarrápidos em rodovias, parte de um plano ambicioso de ter 104 pontos de recarga ultrarrápida até 2028 no país.

“O Brasil está atrasado se comparado a outras regiões”, disse Júnior Miranda, CEO e cofundador da GreenV, companhia que instalou mais de dez mil pontos de recarga residenciais e dois mil em concessionárias e locais públicos. Essa empresa já trabalhou em parceria com outras gigantes, como BYD, Audi, Volkswagen e Volvo para citar algumas delas. O investimento da Porsche reflete uma tendência observada no mercado brasileiro: o crescimento exponencial dos carregadores rápidos. Nos últimos seis meses, o número de pontos de recarga ultrarrápidos saltou 59%, chegando a 3.855 unidades.

O avanço foi impulsionado pela queda nos custos dos equipamentos e pela crescente demanda dos usuários por recargas mais velozes em longas distâncias, explicou Davi Bertoncello, diretor de comunicação da ABVE e fundador da Tupi Mobilidade. Contudo, mesmo com o crescimento, os carregadores rápidos ainda representam 23% do total da infraestrutura de recarga, enquanto os pontos de carga lenta ainda são maioria, com 77% (ou 13.025 unidades). A principal diferença entre os carregadores rápidos e lentos para carros elétricos está na potência e, consequentemente, na velocidade de recarga. A distinção é fundamental para o perfil de uso do veículo, o tipo de bateria e a infraestrutura necessária. Apesar de maior parte, a expansão dos carregadores lentos, no entanto, enfrenta desafios regulatórios e a demora na aprovação de uma nova norma sobre segurança de recarga em edifícios residenciais e comerciais. **D**



Com os danos à unidade afetada, a Toyota deixará de fabricar 25 mil veículos até o final deste ano

Sob a fúria dos céus

Toyota paralisou operações no Brasil após tempestade arrancar o teto de sua fábrica de motores. Companhia não mantém estoques por usar o sistema 'lean factory'

Mauro Balhessa

Uma tempestade com ventos de 90 quilômetros por hora arrancou o teto de uma fábrica estratégica para a operação da montadora japonesa Toyota no Brasil e na América Latina. O clima não só paralisou as operações da companhia como afetou o lançamento do SUV Yaris Cross, previsto inicialmente para outubro, agora adiado sem nova previsão de data. O novo modelo levou uma parcela de investimento bilionário anunciado pela companhia no primeiro semestre do ano passado. Curioso imaginar que o clima afete tanto um negócio com esse perfil. Fica a pergunta, ademais, se a concorrente

Hyundai se beneficiará da situação, visto que as duas montadoras têm lutado pela quarta posição atrás da Chevrolet. A líder na primeira quinzena de setembro foi a Fiat, indica a Bright Consulting.

Um fator que explica a paralisação é o fato de a Toyota não trabalhar com um estoque de propulsores, os quais sempre saíram da planta de Porto Feliz, em São Paulo – unidade que foi afetada pela tempestade. Esses equipamentos, ademais, nunca foram importados. “A empresa trabalha no sistema ‘lean factory’, que você só produz o pedido. A empresa não trabalha com estoque algum”, contou o presidente do Sindicato dos Meta-

lúrgicos de Sorocaba e Região (SMetal), Leandro Soares. O modelo lean factory tem como filosofia a eliminação de desperdícios (menos tempo, esforço e materiais) e a eficácia em processos.

A unidade de Porto Feliz foi atingida em 22 de setembro e, no dia 24, a montadora anunciou a paralisação total de suas atividades no país. Uma parte estrutural foi bem abalada e provavelmente precisará ser totalmente reconstruída, informou o Sindicato dos Metalúrgicos de Itu em uma nota. Embora a companhia tenha outras plantas no Brasil, a unidade afetada pelas chuvas tem peso, já que é a única produtora



Fábrica da montadora japonesa localizada em Porto Feliz (SP), atingida em 22 de setembro, sofreu sério abalo estrutural

de motores no país para os modelos da montadora japonesa – Corolla, Corolla Cross e Yaris. Via de regra, a planta fornece propulsores 1.5 e 2.0 às demais fábricas localizadas em Sorocaba e Indaiatuba, também em solo paulista.

Com tudo isso, a Toyota deixará de produzir cerca de 25 mil carros no Brasil até o final de 2025. Apesar do desastre, a fabricante estuda importar motores de outros países para mitigar a situação, mas mesmo assim a previsão, por enquanto, é que a produção seja retomada só em 2026. “Em uma primeira análise, a retomada da planta de motores deverá levar meses e, considerando essa situação, a companhia está buscando alternativas de fornecimento de motores junto a unidades da Toyota em outros países, com o objetivo de retomar a produção de veículos em Sorocaba e Indaiatuba”, informou a montadora em uma nota à imprensa.

Em meio às questões que agora aparecem é quando será o lançamento do Yaris Cross, que recebeu parte de um investimento de R\$ 11,5 bilhões anunciado em março do ano passado. O veículo, ainda sem nova data estipulada para vir a mercado, chegará após o fim da venda dos modelos Yaris hatch e do sedã no mercado brasileiro. O Yaris Cross é um SUV, e deverá ser o modelo mais barato

da Toyota no país. O novo produto será comercializado entre R\$ 130 mil e 190 mil e vai disputar espaço com Volkswagen T-Cross, Chevrolet Tracker, Nissan Kicks, Hyundai Creta e Honda HR-V, para citar alguns exemplos, informaram lojistas. Mesmo adiado, a pré-venda dele ocorre normalmente nas lojas paulistas e os interessados dão sinal de R\$ 10 mil para reservá-lo.

Paralelamente às ações de reorganização do lançamento, a montadora tem agora de lidar com a organização do quadro de trabalhadores. Ao todo, a Toyota emprega aproximadamente sete mil pessoas nas três plantas. Celso Simomura, responsável pela gestão de recursos humanos da montadora, informou na quinta, 25, que a empresa já debatia alternativas, inclusive o uso de ferramentas como o layoff (medida temporária para suspender contratos de trabalho ou reduzir a jornada e o salário dos funcionários), férias e outras medidas, para assegurar o emprego e renda neste período de paralisação.

A companhia japonesa reforçou que, durante a reconstrução da fábrica de Porto Feliz, os trabalhadores, tanto do local quanto de Sorocaba e Indaiatuba, terão os empregos mantidos. Foi uma promessa feita por executivos da companhia ao reunir-se na quarta, 24,

com os sindicatos representantes de Sorocaba e Itu. No último domingo, 28, os trabalhadores em Sorocaba aprovaram o layoff proposto pela montadora. A proposta foi aprovada por 96,28% das pessoas que votaram.

Dos 4.492 trabalhadores aptos a votar, 3.709 participaram da votação, informou o Sindicato dos Metalúrgicos de Sorocaba e Região. “Mesmo diante das dificuldades, conseguimos assegurar conquistas importantes, como o pagamento integral do PPR e a estabilidade no emprego durante o período do layoff”, contou Soares, presidente do sindicato. Com a aprovação, o acordo entra em vigor já na sequência das férias emergenciais de 20 dias, que terão início em 1º de outubro agora.

A partir de 21 de outubro, será implementado o layoff, com possibilidade de prorrogação mensal por até 150 dias. Um dos pontos centrais da negociação foi a garantia de que todos os trabalhadores que recebem salário bruto de até R\$ 10 mil terão 100% do pagamento líquido preservado durante o período de validade do acordo, assegurando estabilidade financeira às famílias. Até o fechamento deste texto ainda não havia informações atualizadas sobre a situação dos demais empregados em Indaiatuba e Porto Feliz. **D**

Luxo como ativo

Bolsas francesas Hermès, Chanel e Louis Vuitton movem ao menos US\$ 2 bilhões, e atraem cada vez mais brasileiros que olham para as peças como investimentos alternativos

O mercado de colecionáveis de luxo, antes restrito a entusiastas de grifes, vem se consolidando como uma classe de ativos alternativos. Está conquistando adeptos que consideram haver, nas compras de acessórios refinados, um desempenho competitivo em comparação a investimentos tradicionais. Além das joias, relógios, vinhos raros e carros luxuosos, as bolsas Hermès, especialmente os modelos Birkin e Kelly, se tornaram não só sinônimos de status, mas também, para alguns, de reserva de valor com liquidez. Reconhecidas mundialmente por qualidade artesanal e produção limitada, essas peças valorizaram quase 35% nos últimos cinco anos, em dólar. O modelo mais simples, a Birkin 25, subiu 10% nos nove primeiros meses de 2025, passando de US\$ 12.100 para US\$ 13.310 (o Ibovespa avançou 20% no ano). Desconsiderada a volatilidade do mercado acionário – e somada boa dose de desejo por tradição, a preferência, dependendo do perfil investidor, é certa.

Os brasileiros que seguem a tendência global de investir nesse tipo de acessório como um ativo buscam combinar preservação de valor com potencial de valorização expressivo. O mesmo acessório (a Birkin, da Hermès) vale € 8.950 no mercado europeu, e obteve um ganho de 52% desde 2016. “A Hermès Birkin é emblemática por unir escassez controlada, liquidez crescente e re-

conhecimento global. Mas o que vemos é uma tendência ampla: ativos de luxo vêm se comportando como uma reserva de valor sofisticada, com potencial de retornos consistentes”, comenta Lilian Marques, CEO da Front Row, revendedora de produtos de moda de alto padrão, especializada em bolsas Hermès, joias e relógios. Ela conta que a tendência é pensar no investimento ao comprar

ganha cada vez mais espaço. Por isso, a Front Row é uma das multimasas que tem apostado nessa onda, e comercializa peças seminovas (e novas). Alguns clientes da companhia, que são colecionadores, já faturaram entre R\$ 300 mil e R\$ 400 mil revendendo itens de marcas tradicionais de luxo.

O mercado mundial de revenda de bolsas luxuosas já ultrapassa US\$ 2 bilhões em 2025, e reúne outras marcas além de Hermès, a exemplo de Chanel e Louis Vuitton, que dominam o setor. Modelos Birkin em perfeito estado chegam a ser vendidos por até duas vezes mais o preço de boutique. É quanto custa para sair da loja com o acessório da marca (com nota fiscal, certificado, caixa original) na hora. Em uma boutique pode haver fila de espera. Lilian explica que este tipo de ativo é, hoje, um dos alternativos mais consistentes do mundo. “Une desejo, tradição e fundamentos econômicos claros: produção restrita, liquidez crescente e reconhecimento global”.

No caso específico da Hermès, o salto recente em preços está relacionado às novas regras adotadas pela grife e ao tarifaço imposto por Donald Trump nos Estados Unidos. Desde o início deste ano, a marca vem implementando, gradativamente, novas regras de compras. Não há, oficialmente, uma “fila de espera” para adquirir itens superexclusivos como muitos acreditam, porém há critérios mais rígidos para determinar quem pode ou não ter acesso aos produtos, considerado principalmente o histórico de compras e o relacionamento dos clientes com a empresa. Outras exigências, como documentos ou cartões de créditos específicos e a necessidade de se dirigir fisicamente até uma loja oficial para concluir a compra, também já foram colocadas em prática em países como os Estados Unidos. Diante desse quadro, há uma expectativa de nova alta para os acessórios. **D**

“Acessórios são vistos como reserva de valor sofisticada”, diz Lilian Marques, CEO da Front Row



REPRODUÇÃO INSTAGRAM

Cauã Reymond, "Uber russo" e marketing de experiência

Lançamento da terceira empresa do ator que está no ar como César, na novela "Vale Tudo", a frota blindada em aplicativo e as novas regras em hotéis chamaram a atenção nas redes

Empresário russo cria alternativa VIP ao Uber com frota de chineses blindados em SP

Em 2021 o empresário russo Daniil Segunin chegou em São Paulo e se assustou com a necessidade dos executivos de andarem de carros blindados pela cidade. Da insegurança na megálopolé ele identificou uma oportunidade de negócio: um Uber só com carros blindados. Da ideia até a primeira operação se passaram três anos, e a Rhino nasceu no início de 2024."



214 mil 2,229

Entenda a nova regra de horário para check-in e check-out em hotéis no Brasil

A partir de novembro, as diárias em hotéis no Brasil devem ter duração de 24 horas, sendo que, até três horas desse período podem destinados para arrumação, higienização e limpeza dos quartos, conforme portaria publicada pelo Ministério do Turismo essa semana. Assim, se o hotel determina, por exemplo, que o horário de check-in é às 14 horas, o check-out deve ser feito a partir das 11 horas, e não antes disso.



205 mil 929

Cauã Reymond lança marca própria de cosméticos, a ReYou

O ator Cauã Reymond, atualmente no ar como o César, da novela Vale Tudo, lança oficialmente em outubro a sua terceira empresa: a marca de cosméticos para homens ReYou. Os produtos chegam às lojas primeiro em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul, com previsão de cobrir todo o Brasil em até um ano. O plano de investimento até 2027 prevê um total de R\$ 35 milhões. Segundo a empresa, todos os itens são 100% veganos, livres de parabens e de testagem em animais.



75 mil 385

Mariana Achutti une negócios e inovação para transformar a educação corporativa

Mariana Achutti construiu sua trajetória entre experiências em escolas criativas e o mercado corporativo. Hoje, lidera a NewNew, empresa voltada a novas metodologias de educação, enquanto concilia maternidade e carreira.



22 mil 67



19,1 mil 71

Priscila Pellegrini, CEO da Holding Clube, aposta em expansão e impacto social

Com mais de 25 anos de trajetória no mercado de eventos e marketing de experiência, Priscila Pellegrini lidera hoje a Holding Clube, grupo que reúne agências como Banco_, Samba, Roda Trade, Cross Networking, Storymakers, Bossa e Auíri. À frente da operação, a executiva traça metas ousadas de expansão, como dobrar o faturamento em dez anos, e destaca a importância da gestão de pessoas e da diversidade em cargos de liderança."

www.istoedinheiro.com.br

Instagram: instagram.com/istoe_dinheiro/

YouTube: m.youtube.com/@istoe_dinheiro

Facebook: facebook.com/istoedinheiro

TikTok: tiktok.com/@revistaistoe

LinkedIn: linkedin.com/company/istoe-dinheiro/

X: x.com/istoe_dinheiro

Palavra por palavra



"A continuação da tendência de enfraquecimento do dólar abre espaço para uma apreciação da moeda [real] e redução da inflação de bens comercializáveis. A gente também tem a perspectiva de um número de preços mais baixos na parte de commodities de uma forma geral, principalmente o preço de petróleo do ano que vem, o que levaria uma inflação mais baixa aqui no Brasil"

Cassiana Fernandez, economista-chefe do J.P. Morgan para o Brasil, em entrevista à IstoÉ Dinheiro, sobre expectativa de corte da Selic ainda em dezembro

"No momento, as ocorrências estão concentradas em São Paulo, mas tudo indica que há uma distribuição para além do estado"

Ricardo Lewandowski, ministro da Justiça e Segurança Pública, sobre os casos de intoxicação por bebida alcoólica com metanol em bares



"Afirmo que não fazia o menor sentido tarifar a América do Sul, que enquanto subcontinente era deficitário em relação aos Estados Unidos. A devolutiva dele foi: 'Eu concordo, vamos sentar para conversar'"

Fernando Haddad, ministro da Fazenda, sobre a conversa com o secretário do Tesouro dos Estados Unidos, Scott Bessent



"Provavelmente não será o que o governo quer, mas não pode ser a 'zeração' de tudo o que está ali, porque ali tem mais de R\$20 bilhões pra gente cumprir a nossa meta fiscal"

Jacques Wagner (PT-BA), líder do governo no Senado, sobre a aprovação da MP 1.303/2025 que altera a cobrança de impostos em aplicações financeiras



"Nós não sabemos o que está sendo adulterado, como foi adulterado e o quanto isso se disseminou para os bares. Isso pode virar uma calamidade pública"

Luis Penna, gerente médico do Pronto Atendimento do Hospital Sírio Libanês, sobre intoxicação devido à presença de metanol em bebidas alcoólicas



É hora de acabar com o home office?



Heverton Peixoto

é CEO do Omni Banco

Nos últimos meses, temos visto um movimento crescente de grandes companhias revertendo políticas de trabalho remoto e trazendo colaboradores de volta ao escritório em tempo integral. Multinacionais de tecnologia como Google, Amazon e Meta anunciaram que o home office será exceção, não regra. No Brasil, um banco de grande porte chegou a realizar um amplo desligamento sob o argumento de queda de produtividade após anos de regime remoto — sinal de que a discussão está longe de consenso e que, para alguns setores, o retorno presencial voltou a ser prioridade.

O trabalho presencial, afinal, não é apenas uma questão de controle ou disciplina. Ele tem um valor simbólico e prático inegável: potencializa a cultura corporativa, favorece a criatividade pela troca espontânea, cria espaços de interação que fortalecem a comunidade interna e ajudam a consolidar vínculos entre colaboradores e empresa. Não por acaso, pesquisas globais têm mostrado que jovens em início de carreira valorizam a convivência física como forma de aprendizado informal. É no “café entre reuniões” que surgem ideias, mentorias espontâneas e insights que dificilmente se reproduzem em videoconferências. Pertencimento não nasce em reuniões virtuais — precisa de calor humano.

Mas não podemos ignorar que muitas funções exigem concentração profunda, autonomia e interações unilaterais que, muitas vezes, fluem melhor fora do escritório. Em atividades analíticas ou técnicas, o home office não apenas aumenta a produtividade, como também contribui para a qualidade de vida dos profissionais. Menos tempo de deslocamento, maior flexibilidade para conciliar demandas pessoais e a possibilidade de criar um ambiente adequado ao próprio ritmo de trabalho tornam o remoto um aliado poderoso do bem-estar. Para essas atividades, o silêncio da casa pode ser mais produtivo do que o burburinho do open space (escritório de espaço aberto, em português). Seria um desperdício descartar esse ganho em nome de um “modelo único”.

E aí surge a grande provocação: como conciliar mundos tão distintos? A resposta parece apontar para o trabalho híbrido — mas que ninguém se engane: não basta liberar dois ou três dias de home office por semana e acreditar que isso resolve. Um híbrido eficaz exige planejamento cuidadoso, comunicação clara e disciplina. É necessário definir com antecedência quais dias serão presenciais, qual o racional dessa agenda e como garantir que áreas estratégicas se encontrem no mesmo espaço para gerar sinergia. Sem essa engenharia, o “híbrido” corre o risco de virar apenas confusão, fragmentando ainda mais as equipes e a cultura.

Criar um verdadeiro “Programa Híbrido” é tarefa complexa, quase tão desafiadora quanto lançar um novo produto. Ele exige investimento em ferramentas digitais, treinamento de líderes para gerir times distribuídos, redesenho de processos e até mesmo uma reflexão sobre o uso dos escritórios. Algumas empresas têm revisitado o próprio layout físico, criando espaços de colaboração em vez de estações fixas. Outras passaram a organizar rodízios inteligentes, garantindo que times complementares estejam juntos nos mesmos dias. Essa engenharia de agendas pode parecer burocrática, mas é o que diferencia um híbrido consistente de um improviso malfeito.

Se, por outro lado, a organização não tiver condições — ou não desejar — investir na construção de um modelo híbrido robusto, a verdade é dura: talvez seja mais coerente optar pelo 100% presencial. Não há solução simples para manter engajamento, propósito e vínculos culturais sem algum nível consistente de interação física. A boa notícia é que, para as empresas que assumirem o desafio de estruturar um programa híbrido sólido, o retorno vem em forma de produtividade, engajamento e retenção de talentos. O dilema não está em escolher entre home office ou escritório, mas em ter coragem de estruturar um modelo que vá além da moda e que, de fato, conecte pessoas, negócios e propósito. **D**

Paixão sobre rodas.



MOTOR SHOW

www.motorshow.com.br

