

Raízen anuncia
recuperação
extrajudicial para
resolver dívida
de R\$ 65 bilhões



Fernando Haddad
deixa Ministério
da Fazenda para
concorrer ao
governo paulista



Um novo Labubu?
Minigeladeira é
aposta de gigante
neozelandesa
de brinquedos



ISTO É Dinheiro

Edição 23 - 13/3/26

O dilema da Petrobras

Depois de resultados notáveis em 2025, a petroleira se vê frente a um cenário de risco com guerra no Oriente Médio, perspectiva de escalada nos preços e pressões políticas em caso de aumento da inflação



BR PETROBRAS



CEZAR FERNANDES/ACERVO PETROBRAS

Capa

Página
18

Expediente

ISTOÉ publicações

ISTOÉ PUBLICAÇÕES LTDA.

CEO E DIRETOR EDITORIAL
Daniel Hessel Teich

ISTOÉ Dinheiro

EDITORA
Érica Polo

DIRETOR DE ARTE
Alexandre Akermann

DESIGNER
Mayara Novais

DIRETOR COMERCIAL
Edgardo A. Zabala

www.istoedinheiro.com.br

Instagram
[instagram.com/istoe_dinheiro/](https://www.instagram.com/istoe_dinheiro/)

YouTube
[m.youtube.com/@istoe_dinheiro](https://www.youtube.com/@istoe_dinheiro)

X
x.com/istoe_dinheiro

Facebook
[facebook.com/istoedinheiro](https://www.facebook.com/istoedinheiro)

TikTok
[tiktok.com/@revistaistoe](https://www.tiktok.com/@revistaistoe)

LinkedIn
[linkedin.com/company/istoe-dinheiro/](https://www.linkedin.com/company/istoe-dinheiro/)

Redação e correspondência
Rua Iguatemi, 192, 18º andar, Itaim Bibi,
São Paulo, SP, CEP 01451-010

ISTOÉ DINHEIRO 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)

Guerra gera pressão à política de preços da Petrobras em ano de eleições

Índice

CAPA: MONTAGEM COM IMAGEM GERADA POR IA E FOTOS DE DIVULGAÇÃO E WASHINGTON COSTA/MF

3 ENTREVISTA

6 ECONOMIA

7 BRASIL

9 INTERNACIONAL

13 NÚMEROS DA SEMANA

14 FINANÇAS

18 EMPRESAS

28 RURAL

34 ENTRETENIMENTO

37 O MELHOR DAS REDES

38 PALAVRA POR PALAVRA

39 COLUNA



WASHINGTON COSTA/MF

Haddad deixa Fazenda e disputa São Paulo



DIVULGAÇÃO

Por que a LG vai tropicalizar geladeiras?



DIVULGAÇÃO

Ambev vai estruturar cinco arenas na Copa

'Saúde é o desafio das próximas três décadas'

Lício Cintra, CEO da Rede Américas, fruto da fusão de ativos entre Amil e Dasa, alerta para os interesses desalinhados entre hospitais e operadoras diante de um horizonte de envelhecimento populacional

"Queremos ganhar eficiência, mas a gente tem que preservar o modelo de gente que cuida de gente. A tecnologia serve para amparar isso, não é objeto fim", continua



LEONARDO MONTEIRO

À frente de um negócio que une 26 hospitais, quase cinco mil leitos e fatura R\$ 13 bilhões anuais, Lício Cintra, CEO da Rede das Américas (fruto da fusão entre Amil e Dasa), faz um diagnóstico sobre os desafios do setor de saúde diante do envelhecimento populacional. "Talvez o setor de saúde seja o mais desafiador no que tange ao comprometimento financeiro e ao envelhecimento da população nas próximas três décadas", disse o executivo, em entrevista à IstoÉ Dinheiro. O Brasil consome 9% do PIB, ou R\$ 900 bilhões, em saúde – sendo 4% gastos públicos.

O segmento precisa correr contra o tempo para ajustar gargalos diante do horizonte crescente de demanda, a exemplo dos interesses contrários entre as operadoras e os hospitais. Se por um lado, as operadoras buscam a gestão de sinistro, onde quanto menos o paciente utiliza as estruturas, melhor, de outro, as hospitais buscam o resultado através da ocupação. Ele fala, ainda, sobre o avanço da oncologia e o papel do acolhimento humano para os índices de recuperação dos pacientes.

Confira:

Eduardo Vargas

O Dia Mundial de Combate ao Câncer foi em 4 de fevereiro. Os prognósticos indicam que, com o envelhecimento populacional, teremos mais casos. A estrutura hospitalar do Brasil está habilitada para lidar com esse panorama?

Nos últimos anos, a unidade nossa de oncologia é a unidade que mais cresce dentro da estrutura. Quando estruturamos a Rede Américas, criamos também a segunda maior rede oncológica do país. Os dados sobre oncologia devem ser olhados por dois prismas: o crescimento de novos casos é muito in-

tenso nos últimos anos, o que traz uma preocupação evidente. Por outro lado, quando a gente olha o aumento da eficiência no tratamento, o diagnóstico precoce, o acesso na ponta para que o diagnóstico seja feito e a evolução das drogas utilizadas, a conclusão é bastante promissora. A aposta está no diagnóstico precoce, ou seja, na prevenção. Os tratamentos atualmente são muito efetivos.

Qual é o impacto da tecnologia e do estilo de vida no combate ao câncer?

Está comprovado que o estilo de vida e a melhor qualidade de vida influenciam diretamente não só nos casos oncológicos, mas a saúde de modo geral. Mas a gente tem uma parcela importante da população que, infelizmente, ocupa boa parte do seu tempo tentando ganhar o sustento. Então há um mix de prevenção e uma frente muito importante de acesso, que passa por ter mais capilaridade de atendimentos na ponta. Com a evolução da tecnologia, das drogas e do tratamento, a expectativa é promissora. Agora, nessa nova fase com cruzamento de dados, com inteligência artificial de maneira mais acelerada, o otimismo ainda é maior para que a gente ache as drogas e caminhe com mais velocidade.

O senhor poderia mensurar o desafio financeiro para o sistema de saúde brasileiro?

O setor de saúde tem um desafio gigantesco. No Brasil, consome cerca de 9% do PIB [Produto Interno Bruto], arredondando números, R\$ 900 bilhões. O comprometimento do SUS [Sistema Único de Saúde] aumenta. Se a gente olhar para fora, os Estados Unidos gastam 17% ou 18% do PIB. Alemanha e França gastam 11% ou 12%. A Inglaterra gasta 10%. A minha leitura é: o setor está preparado para esse futuro? Não, ele vem se preparando. O sucesso disso percorre frentes como escala, melhora de processos, tecnologia e integração de bancos de dados. Se a economia melhorar, eu tenho mais pessoas com acesso ao privado, portanto eu desafogo o público. Eles são interdependentes. Talvez o setor de saúde seja o setor mais desafiador no que tange ao comprometimento



LEONARDO MONTEIRO

financeiro e ao envelhecimento da população para as próximas três décadas.

O senhor participou de 34 processos de M&A ao longo da carreira. O que é mais difícil em uma aquisição na área da saúde?

Em outros setores você une fábricas. Em saúde não é isso. Ninguém compra para fechar nada. O valor em saúde está muito mais na prática médica e na recorrência do paciente do que na última linha do resultado. Quem está comprando, está comprando aquele jeito de atendimento, a relação do médico e do enfermeiro com o paciente. O grande desafio é como preservar isso e, ao mesmo tempo, conseguir materializar as sinergias identificadas. Se você corre muito, corre o risco de destruir essa relação na ponta. Se anda muito devagar, o mercado te cobra. O grande desafio está em equilibrar essas duas pontas.

O setor de saúde consegue precificar bem os serviços, principalmente no comparativo com outros países? O capex hospitalar [investimento em ativos] nos últimos anos ele subiu muito por conta da tecnologia.

Os participantes do setor têm buscado criar uma dinâmica que garanta, no mínimo, uma margem para propiciar o reinvestimento e manter empresas saudáveis e sustentáveis no longo prazo. No entanto, as operadoras, que são as clientes dos hospitais, enfrentam desafios próprios dentro da regulação, como novas coberturas, regras de reajuste e a forma como o paciente ganha ou perde direitos frente aos contratos. Existe, portanto, um desafio de precificação adequada para manter esse círculo virtuoso, o que passa necessariamente pela crença na eliminação de desperdícios. O cenário atual mostra que os

interesses não estão alinhados: de um lado, as operadoras buscam a gestão de sinistro, onde quanto menos o paciente utiliza as estruturas, melhor; do outro, as estruturas de saúde buscam o resultado através da ocupação. A solução para esse desafio constante do setor reside em trabalhar de forma conjunta, estabelecendo indicadores que permitam alinhar essas visões e garantir a viabilidade do sistema.

É possível reduzir custos no setor hospitalar sem comprometer a qualidade assistencial?

A medicina mais barata é a medicina bem-feita; a medicina mais cara é a medicina mal feita. A estrutura que acreditar que ter médicos menos qualificados ou mais baratos vai trazer margem está fadada ao fracasso. Quanto mais capacitado é o nosso corpo clínico, mais acurado é o atendimento, melhor o desfecho e mais barato. Onde é que a gente tem que explorar? No ganho da escala. Analisando a Rede Américas, com 26 hospitais e quase cinco mil leitos, comparando o volume dessa estrutura toda de forma conjunta, padronizamos para que a gente tenha a consolidação de volume e melhore a capacidade de negociação. Se eu padronizo, não tenho só um ganho nas negociações com a indústria [compra em conjunto de materiais gera menores valores e contribui para a logística, por exemplo], mas também um ganho de processo. O processo cirúrgico padronizado é mais seguro e tem um desfecho melhor ao paciente. O trabalho em rede é essencial para isso.

Sobre a companhia, como tem sido o desafio de integrar redes e hospitais centenários como o Samaritano Higienópolis após a fusão, em 2024?

O nosso hospital mais velho, o Samaritano Higienópolis, completou 132 anos. Temos médicos que estão nas nossas estruturas pela terceira geração. Como é que a gente coloca duas estruturas diferentes para trabalhar juntas em prol de um objetivo comum? Esse era o maior desafio. Desde o fechamento, em abril de 2025, uma parte importante do meu tempo é dedicada a estar próximo das pessoas. É entender que esse é um processo de fusão, não de compra. Onde



LEONARDO MONTEIRO

a gente vai aproveitar o melhor dos dois. A gente tem funcionado super bem e os resultados para um primeiro ano de empresa são espetaculares.

Um pilar de investimento cada vez mais relevante é tecnologia, como a inteligência artificial. Como conciliar o uso dela a um atendimento humanizado?

O que a gente tem promovido cada vez mais é uma aproximação muito grande da gestão à operação. Muitas vezes, no afã de melhorar a produtividade, os processos podem ser modificados de maneira a distanciar o atendimento e o calor humano do atendimento assistencial. O único jeito da gente garantir que isso não aconteça é a gestão estar muito próxima da ponta. Eu gosto de ir para a ponta e entender quais são os gaps de oportunidade. Queremos sim ganhar eficiência e produtividade, mas a gente tem que preservar o modelo de que gente cuida de gente. A tecnologia e os processos vão servir para amparar isso, mas não como objeto fim.

Falando em eficiência, como o senhor enxerga a telemedicina no cenário pós-pandemia?

Houve uma explosão do atendimento por telemedicina na pandemia. Esse pico não se sustentou com o tempo, mas ele não voltou ao patamar pré-pandemia. Na nossa leitura, essa é uma ferramenta importante que enfrenta dificuldades culturais. O brasileiro gosta do olho no olho. O atendimento remoto vai suprir parte dessa necessidade, mas não vai substituir por completo o atendimento presencial. É uma ferramenta importantíssima, principalmente se a gente considerar a dimensão do Brasil, levando atendimento para regiões mais remotas.

Quais os planos de expansão da Rede Américas para o futuro próximo?

Entendemos que temos uma oportunidade de expansão das nossas estruturas. Tenho estruturas hospitalares com ocupação que justificam o crescimento da própria estrutura. Passamos por uma revisão dos processos para ter cada vez mais esses 26 ativos se comportando como rede, para que, no momento correto de uma expansão adicional, a gente saiba exatamente o que conecta com o que e quais os limites do que podemos mudar para preservar a essência de quem foi adquirido. **D**

O futuro de Haddad

Esperada desde dezembro, a saída do ministro da Fazenda está marcada para a próxima semana. A contragosto, ele será o candidato de Lula ao governo paulista

Leonardo Rodrigues

O rumo do ministro da Fazenda, Fernando Haddad parece enfim definido. Como era esperado desde o anúncio feito em dezembro, ele deixará o comando da Pasta na próxima semana. A decisão, comunicada a jornalistas ao chegar ao ministério há poucos dias, encerra um ciclo de três anos à frente da economia – e inaugura oficialmente a corrida sucessória dentro do governo federal. Haddad disse que o atual secretário-executivo do ministério, Dario Durigan, deverá assumir o posto, embora a confirmação oficial dependa do presidente Luiz Inácio Lula da Silva.

A transição vem sendo desenhada com cautela para evitar sobressaltos no mercado financeiro. Haddad foi enfático ao defender a competência técnica de seu número dois. Durigan tem uma relação “muito boa” com Lula, “de muita confiança”, e tem o domínio do ministério há muitos anos. “É um grande gestor público. Eu acredito que ele me substituirá, mas é uma prerrogativa do presidente anunciar”, ponderou o ministro da Fazenda. A escolha de Durigan sinaliza uma aposta do Palácio do Planalto na continuidade das políticas fiscais e na manutenção da equipe que deu suporte às principais reformas do mandato.

A transição na economia ocorre quando há monitoramento atento por parte dos investidores, que veem em Dario Durigan a garantia de que as diretrizes estabelecidas por Haddad não sofrerão guinadas bruscas. Durigan, que já comandava a execução das pautas prioritárias da Pasta, possui o trânsito político necessário no Congresso Nacional e interlocução técnica com o Banco Central. Embora Haddad tenha evitado confirmar publicamente o seu futuro, ou seja, a qual cargo irá concorrer nas eleições de outubro, o rumo será o governo paulista. O ministro será o can-

Foco é construir campanha que minimize rejeição ao PT no interior paulista



didato do presidente Lula em São Paulo, informação confirmada pela IstoÉ com fontes do partido, sob condição de anonimato. Ex-prefeito da capital paulista, Haddad disputou este mesmo cargo em 2022, quando perdeu para o governador Tarcísio de Freitas no segundo turno.

O ministro afirmou diversas vezes que não pretendia concorrer a nenhum cargo em outubro, mas foi convencido por aliados e pelo próprio presidente. Lula conta com um palanque competitivo no maior colégio eleitoral do país para repetir o último pleito, quando a vantagem obtida na capital paulista e o bom desempenho no estado foram essenciais para garantir os 2,1 milhões de votos de vantagem sobre Jair Bolsonaro no segundo turno da eleição presidencial. A estratégia do presidente, portanto, é pragmática: evitar comprometimento para o PT em São Paulo, o fiel da balança na reeleição presidencial.

A resistência inicial de Haddad em se candidatar novamente — após as derrotas para a prefeitura em 2016, para a Presidência da República em 2018 e para o próprio governo paulista em 2022 — foi suplantada pela necessidade partidária. O ministro planejava atuar como coordenador da campanha de reeleição de Lula, mas o aumento nas projeções de uma eleição difícil para o governo federal elevou a cobrança interna. Entre os nomes avaliados para enfrentar o atual governador Tarcísio de Freitas (Republicanos), que desponta como favorito em todos os cenários, Haddad é o que apresenta o melhor desempenho numérico, superando outras alternativas governistas como o vice-presidente Geraldo Alckmin e a ministra do Planejamento, Simone Tebet.

Haddad disse que Alckmin e Tebet têm participado ativamente das discussões sobre a chapa em São Paulo. É um momento de estudo milimétrico relacionado à definição de próximos passos. O foco agora reside na construção de uma aliança que minimize a rejeição ao PT no interior paulista e maximize o capital político conquistado por Haddad durante sua gestão na Fazenda. **D**

Com agências

Supremo na berlinda

Pesquisa mostra que 35% dos brasileiros a par do caso Master associam o escândalo ao Supremo Tribunal Federal, mesmo com suspeitas que recaem sobre parlamentares e dirigentes partidários

Leonardo Rodrigues

A prisão do empresário Daniel Vorcaro, proprietário do Banco Master, pela Polícia Federal na quarta-feira, 4 de março, fruto da terceira fase da Operação Compliance Zero, expôs uma teia de relações políticas e financeiras capaz de macular integrantes dos três Poderes da República. Nesta semana, no entanto, com revelações de mensagens que chegaram a público, ficou claro que quem sai muito arranhado, aos olhos da população, é o Supremo Tribunal Federal (STF), órgão de cúpula do Judiciário brasileiro.

Na segunda-feira, 9, deputados e senadores protocolaram em Brasília um

novo pedido de impeachment do ministro Alexandre de Moraes. A 47ª tentativa de afastá-lo de suas funções no STF desde 2021 é sustentada pelas suspeitas que ligam o magistrado e Vorcaro, levantadas a partir de uma troca de mensagens revelada pelo jornal O Globo e de um contrato de prestação de serviços de R\$ 129 milhões firmado entre o Master e o escritório de advocacia de Viviani Barci de Moraes, esposa do ministro.

Nas mensagens, que teriam sido extraídas por policiais federais do celular do banqueiro, Vorcaro questiona o ministro sobre um “bloqueio” seguidas vezes e é respondido com mensagens

de visualização única — recurso que não permite a identificação posterior — horas antes de sua primeira prisão na Operação Compliance Zero, no dia 17 de novembro de 2025, no mesmo mês em que o Master foi liquidado pelo Banco Central. Moraes negou a existência do diálogo e o STF afirmou, via comunicado, que uma análise técnica dos dados telemáticos do celular do banqueiro não identificou mensagens associadas ao contato do ministro, ao passo em que o jornal e outros veículos confirmaram a veracidade do conteúdo.

O contrato, por sua vez, foi admitido pelo escritório Barci de Moraes, que trabalhava a troca de R\$ 3,5 milhões mensais — o que totalizaria R\$ 129 milhões em três anos, prazo que estava estabelecido e que agora não tem mais validade — e relatou ter elaborado 36 pareceres para o Master até sua liquidação pelo BC. O jornal O Estado de S. Paulo ouviu de 13 escritórios de advocacia que os valores são incompatíveis com os praticados pelo mercado. O de Viviane limitou-se a negar ter conduzido causas para o banco no STF, onde o marido da advogada dá expediente.

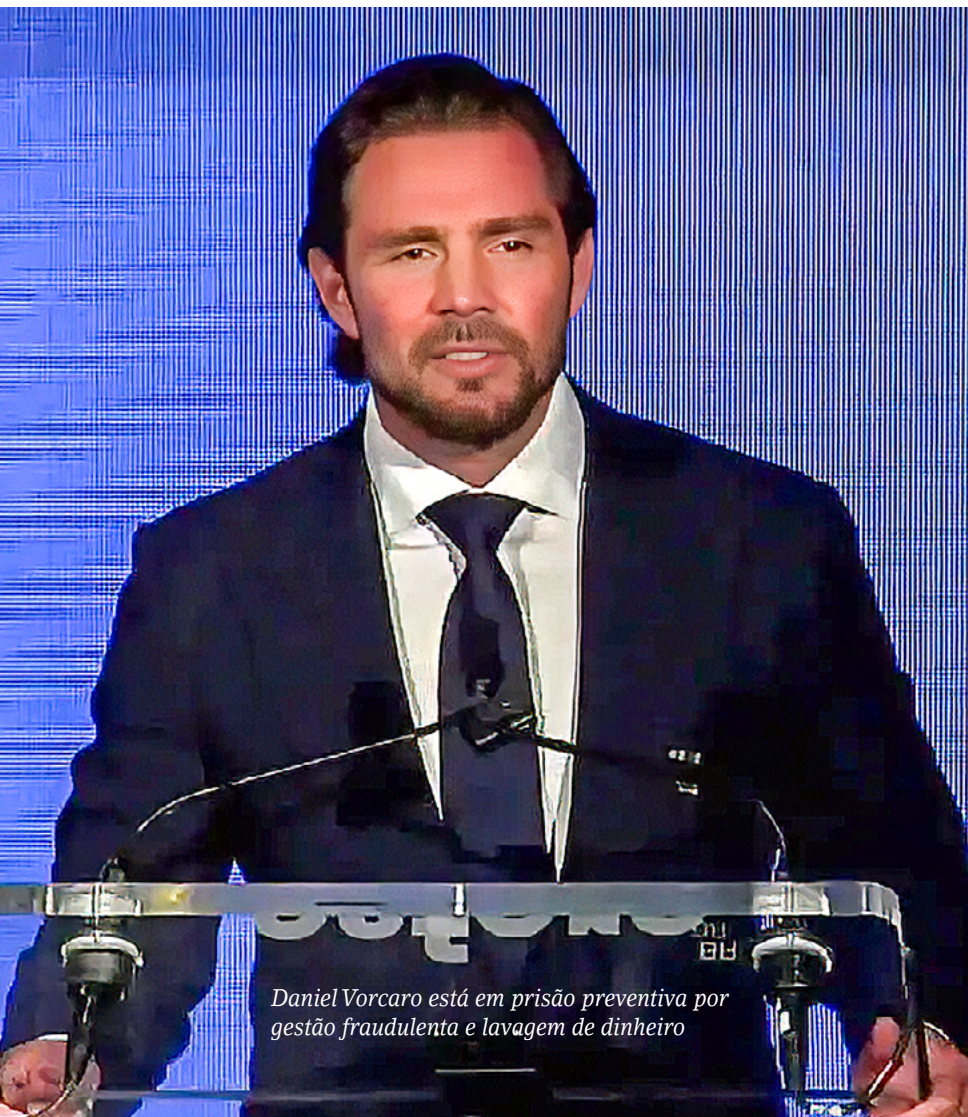
A exposição de Moraes sucedeu uma turbulência anterior na corte, gerada pela revelação de relações entre o ministro Dias Toffoli e o mesmo Vorcaro. A Polícia Federal apurou e o magistrado admitiu ter feito parte do quadro de sócios da Maridt, que vendeu sua participação em um hotel de luxo a um fundo ligado a Fabiano Zettel, cunhado do banqueiro e também preso na Operação Compliance Zero.

O hotel é o Tayayá Aqua Resort, em Ribeirão Claro, no norte do Paraná, onde Toffoli recebeu autoridades e é reconhecido por funcionários. O ministro era relator do caso Master no Supremo e, na função, impôs sigilo a apurações que chegavam a Vorcaro e até determinou que a PF enviasse provas apreendidas ao STF. Após a admissão das relações — e apesar da manifestação de colegas no sentido de que ele continuasse com a relatoria —, o ministro deixou esse papel e foi substituído por André Mendonça.

Suspeitas de ligação entre Moraes e Toffoli com o banqueiro desgastam o STF



ANTÔNIO AUGUSTO/STF



Daniel Vorcaro está em prisão preventiva por gestão fraudulenta e lavagem de dinheiro

REPRODUÇÃO

titucional André Marsiglia, fundador do think tank jurídico Lexum, se comprovada a veracidade do diálogo entre Moraes e Vorcaro, os indícios são de corrupção passiva. “Nenhum pedido de impeachment anterior, ainda que legítimo, tinha a gravidade que se tem no diálogo entre um ministro do Supremo e um criminoso. Há uma diferença de peso entre excesso ou má interpretação da lei e eventual prática corrupta”, afirmou à reportagem.

Na mesma linha, Sergio Rebouças, advogado criminalista e professor da UFC (Universidade Federal do Ceará), disse que a comprovação de veracidade das mensagens trocadas “às vésperas da prisão, com supostas orientações e pedidos de ajuda, pode configurar um embaraço às investigações policiais”.

Rebouças considerou haver elementos suficientes para uma investigação criminal contra Moraes, o que depende de um pedido da PGR (Procuradoria-Geral da República), chefiada por Paulo Gonet, e autorização do plenário do próprio Supremo. “A corte tem tomado medidas de autoblindagem que dificultam esse processo e a própria atuação da PGR tem sido marcada por inércia, um contraste com a postura do Ministério Público em outros casos criminais de grande repercussão”, afirmou.

Não há precedente de inquéritos criminais e nem sequer de impeachment de integrantes da corte, apesar do volume de pedidos contra Moraes, e Davi Alcolumbre não emite qualquer manifestação neste sentido. Para Thais Pavez, diretora da Estratégia Latina Consultoria, a dimensão do desgaste público gerado pelo caso Master será determinante para a eventual mudança de rota, em especial às vésperas da eleição presidencial que confrontará o presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT) e o senador Flávio Bolsonaro (PL-RJ), crítico conhecido do Judiciário.

“As suspeitas podem e serão utilizadas para reforçar as narrativas de oposição. Há um valor simbólico particular para um dos campos da polarização em minar o STF”, disse a cientista política. Do lado governista, mesmo lideranças que se ergueram em defesa de Moraes em episódios anteriores, como nas sanções que o governo dos Estados Unidos impôs ao magistrado, estão em silêncio. **D**

Associação com o STF

A soma das suspeitas fez seu estrago. Pesquisa Meio/Ideia divulgada na quarta-feira, 11, mostrou que 35% dos brasileiros que declararam conhecer o caso Master associam o escândalo ao STF, mesmo com as suspeitas que recaem sobre parlamentares e dirigentes partidários de lado a lado. E, quando se trata de impeachment, a história democrática brasileira mostra que a opinião pública tem papel preponderante.

O senador Eduardo Girão (Novo-CE), um dos autores tanto do pedido mais recente para afastar Moraes quanto do requerimento da CPI do Master, disse à reportagem que a frente de críticas ao ministro “furou a bolha” e gestou um

“ambiente diferente” no Congresso, onde os presidentes do Senado — agora Davi Alcolumbre (União Brasil-AP), e antes Rodrigo Pacheco (PSD-MG) —, a quem cabe autorizar a abertura do processo, ficaram conhecidos pelo engavetamento de qualquer discussão dessa monta.

Acontece que as contestações anteriores se concentravam nas alas mais radicais da direita e eram baseadas no entendimento de que Moraes excedeu suas prerrogativas, em especial no extenso Inquérito das Fake News e na relatoria do processo que condenou o ex-presidente Jair Bolsonaro (PL) por uma tentativa de golpe de Estado.

O caso Master, no entanto, tem outro peso. Para o professor de direito cons-



*Governo Trump
vai usar brecha na
lei para continuar
fixando tarifas*

Confusão no caixa

Tribunal de Nova York ordena as primeiras devoluções de tarifas cobradas pelo governo de Donald Trump após decisão do Supremo do país. Especialistas projetam que o processo dure entre 12 e 18 meses

As tarifas do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, estão gerando filas nos tribunais do país – e as primeiras decisões favoráveis às empresas começam a sair. O juiz Richard Eaton, do Tribunal de Comércio Internacional dos Estados Unidos, em Manhattan, ordenou que o governo do país dê início ao pagamento de bilhões de dólares em reembolsos a importadores. A decisão ocorre após o Supremo Tribunal Federal norte-americano determinar, no mês passado, que as tarifas foram cobradas de forma ilegal. Foram aproximadamente US\$ 133 bilhões arrecadados.

Eaton instruiu que a Alfândega e Proteção de Fronteiras finalize o custo de entrada de milhões de remessas sem a incidência dessas taxas e determinou que os pagamentos sejam realizados com o acréscimo de juros. O processo de importação nos Estados Unidos prevê que o valor dos impostos seja estimado no momento da entrada da mercadoria, sendo finalizado apenas cerca de 314 dias depois, em um procedimento técnico conhecido como liquidação.

Ao ordenar que a agência finalize o custo das remessas sem a cobrança da tarifa, o magistrado assegura a emissão automática dos reembolsos. Du-

rante audiência registrada no site do tribunal, o magistrado afirmou que a Alfândega possui pleno conhecimento técnico para executar a medida, ressaltando que a agência deve programar seu sistema para emitir as devoluções, prática que já ocorre regularmente em casos de pagamentos excedentes sobre impostos estimados.

As empresas estão fazendo fila para obter reembolsos. Mas o caminho a seguir pode ser caótico. Advogados especializados em comércio exterior projetam que, assim que a instabilidade jurídica retroceder, os importadores deverão reaver os recursos pagos

Valor a ser devolvido a empresas pode chegar a US\$ 133 bilhões



CARLOS BARRIA/AP

ao governo. Embora os tribunais e as empresas enfrentem dificuldades operacionais diante do volume substancial de capital, é improvável que o governo não ofereça opções de reembolso após a Suprema Corte rejeitar as tarifas de Trump de forma decisiva.

Por 6 votos a 3, o Supremo norte-americano invalidou, em fevereiro, o uso da Lei de Poderes Econômicos de Emergência Internacional (IEEPA), de 1977, para a promulgação de taxas, entendendo que a legislação não concede ao Executivo autoridade para tributar importações — prerrogativa que pertence ao Congresso. Notavelmente, dois dos três juízes indicados por Trump alinharam-se à maioria para derrubar a primeira grande medida da agenda de seu segundo mandato. Até meados de dezembro, a agência alfandegária norte-americana já havia arrecadado o montante bilionário sob a égide da IEEPA. No entanto, o benefício financeiro dificilmente alcançará o consumidor final, que arcou com preços elevados quando

as empresas repassaram os custos tarifários. A tendência é que o numerário retorne às próprias companhias.

Especialistas apontam que há precedentes para a devolução de taxas inconstitucionais, como ocorreu na década de 1990 com tributos portuários. Contudo, a escala atual é inédita, envolvendo milhares de importadores simultaneamente. Ainda não há consenso sobre a estratégia do governo. Há quem sugira a criação de um portal simplificado para as solicitações, enquanto outros alertam que a administração pode dificultar o processo, forçando as empresas a recorrerem à Justiça individualmente.

Corporações como Costco, Revlon e Bumble Bee Foods já haviam antecipado ações judiciais para garantir prioridade. O cenário futuro aponta para anos de batalhas em diversas jurisdições, possivelmente incluindo fabricantes que pleitearão parte dos reembolsos de fornecedores. Para os consumidores, a chance de compensação direta permanece remota devido à

complexidade de vincular preços específicos às tarifas derrubadas. Analistas da TD Securities estimam que a implementação das devoluções leve entre 12 e 18 meses. Embora o fim das tarifas IEEPA possa aliviar pressões inflacionárias e estimular o crescimento, o impacto econômico é visto como modesto, já que Trump pretende substituir as taxas por outras ferramentas protecionistas e muitos setores ainda enfrentam tarifas elevadas.

Trump, como esperado, condenou a decisão do Supremo do país pouco depois de anunciada a decisão. O governo já disse que lançará mão das seções 232 e 301, ferramentas mais direcionadas do que as 'tarifas genéricas' impostas com base na Lei de Poderes Econômicos Emergenciais. Uma das duas seções permite a imposição de tarifas por questões de segurança nacional e a outra possibilita aos americanos aplicarem as taxas se for apurada prática comercial desleal. Em suma, ambas mantêm o poder do presidente americano. **D**

Dinheiro no mundo

As notícias que se destacaram no noticiário internacional

Estados Unidos

A saga continua

A startup de inteligência artificial (IA) norte-americana Anthropic, concorrente direta da OpenAI, entrou com uma ação judicial, nesta semana, para impedir que o Departamento de Defesa dos Estados Unidos a coloque em uma lista de segurança nacional, o que comprometeria contratos. A companhia está em um embate com os militares referente às restrições de uso de sua tecnologia. É que a startup se recusou a remover barreiras que permitam o uso de sua IA para vigilância e fins bélicos, como a permissão para que ela seja integrada a drones ou sistemas de guerra que possam operar ou tomar decisões em combate.

México

Nó ao norte das Américas

O México quer revisar, com o Canadá, o pacto comercial entre os dois países e que soma os Estados Unidos (batizado USMCA). O ministro da Economia mexicano, Marcelo Ebrard, disse que conversará com autoridades canadenses no início de maio. "Sempre dissemos que somos a favor de o acordo manter suas características trilaterais, mas até o momento não sabemos quando os Estados Unidos e o Canadá iniciarão suas negociações [previstas para 2026]". O acordo comercial trilateral substituiu o Acordo de Livre Comércio da América do Norte em 2020.

Indonésia

Mais óleo de palma ao diesel

A alta dos preços do petróleo devido ao conflito no Oriente Médio pode levar a Indonésia, o maior produtor do mundo de óleo de palma, a reavivar o plano de mudar a mistura obrigatória de biodiesel. Em janeiro, as autoridades indonésias já tinham descartado o plano de lançar o B50 (uma mistura de 50% de biodiesel à base de óleo de palma e 50% de diesel convencional) devido a preocupações técnicas e de financiamento, mantendo a tradicional B40, com 40% de óleo de palma. Mas o governo do país voltou a analisar a possibilidade e pode fazer a alteração no segundo semestre, disse o ministro de energia do país, Yuliot Tanjung.

África

Volta no mundo

A guerra entre Estados Unidos, Israel e Irã afeta outras rotas marítimas além do já fechado Estreito de Ormuz, o que encarece fretes. Logo no início do conflito, empresas de transporte como a Maersk, Hapag-Lloyd e o grupo CMA CGM redirecionaram navios também para longe do Canal de Suez e do Estreito de Bab el-Mandeb, enviando embarcações para um caminho que contorna a África. O grupo dinamarquês Maersk havia anunciado em fevereiro o retorno gradual de alguns serviços à rota de Suez depois de dois anos de interrupções.

US\$ 600 mi

é o **valor estimado** da **compra** do laboratório **Medley**, que pertencia à francesa Sanofi, pelo grupo brasileiro **EMS**. Com o negócio, que será submetido ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), a empresa brasileira reforça participação no mercado de medicamentos genéricos. Outras companhias concorriam, como Hypera, Aché e a indiana Sun Pharma.



FOTOS RICARDO STUCKERT

56,4%

é o quanto cresceu o volume de pedidos de **recuperação judicial** no **agronegócio** em 2025 em comparação ao ano anterior, indica um levantamento da Serasa Experian. As causas para o retrato são a conjuntura de juros elevados, os custos de produção em alta e boa parte dos agricultores endividados.

R\$ 3,5 bi

é o quanto o presidente da **Shell Brasil**, Cristiano Pinto da Costa, disse que investiria na **Raízen**, joint venture da petroleira com a Cosan. A situação financeira da Raízen exige "solução estruturante de longo prazo", disse, ao cobrar paridade para injeção de recursos da sócia que detém 50% do capital. Reuniões diárias estão sendo realizadas, o que inclui a presença do BTG, novo acionista da Cosan.



20%

foi o **recuo do lucro líquido** ajustado da **Embraer** no quarto trimestre de 2025, em comparação ao mesmo período do ano imediatamente anterior, ao somar R\$ 832 milhões entre outubro e dezembro. Já o lucro líquido atribuível aos acionistas somou R\$ 447,5 milhões, com alta de 69,3%. A companhia espera melhorar a rentabilidade em 2026 quando estima entregar entre 80 e 85 aeronaves, acima das 78 do ano passado.

R\$ 900 mi

é o quanto poderá movimentar a **oferta subsequente de ações** da rede de farmácias **Pague Menos**. A companhia vai ofertar 70 milhões de ações (metade de novos papéis e o restante da família Queiroz, os fundadores do negócio). O valor estimado considera o preço de fechamento do pregão na bolsa do dia 26 de fevereiro, de R\$ 7,20 por ação. A definição do preço por papel está marcada para 10 de março, e o início da negociação para o dia 12.

REPRODUÇÃO LINKEDIN

Os CDBs de 120% sumiram?

Caso Master chacoalha o mercado e deixa investidores desconfiados, mas há opções de CDB com retorno atraente do CDI. Especialista sugere conferir se há proteção do FGC e diversificar instituições

Bruno Pavan

Os bancos Master, Will e Pleno foram liquidados pelo Banco Central em um período de poucos meses, aumentando as desconfianças do investidor junto às instituições financeiras digitais. Um dos grandes diferenciais dessas instituições sempre foi a promessa de retornos maiores dos Certificados de Depósito Bancário (CDBs) em comparação ao que oferecem os grandes bancos de varejo. Sempre foi o principal atrativo para os consumidores deixarem os bancões.

“A taxa oferecida depende da estratégia e da necessidade de captação de cada banco. Instituições maiores costumam pagar menos porque têm base sólida de clientes. Já bancos médios ou digitais, em fase de expansão, oferecem taxas mais altas para atrair recursos”, explicou Gustavo Assis, CEO da Asset Bank. Mas depois da quebradeira de instituições ligadas ao conglomerado Master, de Daniel Vercaro, novamente preso no âmbito da Operação Compliance Zero no início de março, os

CDBs mais atrativos ficaram escassos. E, além disso, os investidores ficaram mais atentos a promessas mirabolantes.

A cautela cresceu e as pessoas interessadas em investir buscam maior proteção. Inclusive, o interesse relacionado ao funcionamento do Fundo Garantidor de Crédito (FGC) cresceu. Criada em 1995, nasceu para resguardar investidores. A instituição privada age como uma rede de segurança e garante a devolução de recursos em caso de problemas com instituições financeiras – é abastecida por contribuições mensais dos próprios bancos. O caso do Master gerou o maior rombo em trinta anos de existência do FGC, visto o ressarcimento a investidores ultrapassa R\$ 50 bilhões.

“Para escolher um CDB, além de observar o limite do fundo [e informações sobre ele], é fundamental avaliar a solidez da instituição emissora e diversificar os investimentos entre bancos”, aconselha Gustavo Assis, CEO da Asset Bank. A solidez da instituição pode ser avaliada a partir de balanços financeiros e de comentários feitos por analistas de investimentos independentes. Todo investimento leva ainda uma descrição que deve ser avaliada. “Estruturas excessivamente complexas, com informações difíceis de compreender, cos-



O Master oferecia retorno muito superior ao CDI de 120%, o que gera alerta

ROVENA ROSA/AGÊNCIA BRASIL

tumam transferir riscos relevantes ao investidor”, explica Assis.

A diversificação entre diferentes bancos vai ajudar a reduzir transtornos caso um deles venha a enfrentar uma liquidação. Um erro recorrente em momentos de estresse no mercado é apostar de forma desproporcional em um único produto, emissor ou estratégia.

A reportagem da IstoÉ Dinheiro entrou em contato com alguns dos principais bancos digitais do país para saber o tipo de CDB cada um deles oferece atualmente. Além desses títulos tradicionais, com prazos específicos, muitos também trabalham com os famosos “cofrinhos”, ou seja, estruturas simplificadas que normalmente aplicam o saldo em CDBs com liquidez diária e operação automática.

Mercado Pago, PagBank, PicPay, C6 e Inter responderam aos questionamentos da reportagem e listaram os principais produtos de CDB disponíveis para seus clientes atualmente. O NuBank não respondeu. Todas as instituições estão protegidas pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que garante a cobertura de até R\$ 250 mil por investidor. As

consultas foram feitas ao final de fevereiro deste ano.

Entre as opções, o Mercado Pago, fintech do Mercado Livre, é uma das instituições que ainda oferece alguns investimentos com retorno de até 120% do CDI (Certificado de Depósito Interbancário, ou taxa de juros usada pelos bancos para empréstimos de curtíssimo prazo, a qual serve de referência para investimentos de renda fixa no Brasil). Esse valor é visto nos chamados cofrinhos e para clientes Meli+, que precisam pagar uma mensalidade de R\$ 19,90.

O C6 é o que oferece a maior quantidade de produtos, rendendo tanto uma porcentagem do CDI quanto produtos que rendem a inflação do IPCA mais uma porcentagem. Entre os retornos, há títulos que entregam 102% do CDI a 105% do CDI, dependendo de condições como o mínimo investido e o prazo para o investimento. Dependendo do título há cálculo com base em juros pós ou prefixados. Já o Picpay respondeu à reportagem que também disponibiliza CDBs próprios e os cofrinhos, com rendimento que podem chegar a 130% do CDI.

A companhia possui os CDBs com liquidez diária e rendimento de 102% do CDI e os cofrinhos com retorno entre 102% e 121%. O banco ainda oferece opções especiais, como o CDB com rendimento de 200% do CDI, exclusivo para clientes Epic, de renda mais alta, e o CDB Combo, com rendimento de 115% do CDI, destinado a clientes que investem no CDB a 100% do CDI por três meses, sem limite de valor e com liquidez diária.

No PagBank há com opções que entregam rendimento de até 130% do CDI com liquidez diária. Entre os produtos, há o CDB com liquidez diária (103% do CDI com resgate disponível em 1 dia e aplicação mínima a partir de R\$ 1) e o que entrega 130% do CDI, com resgate disponível em 1 dia e aplicação mínima a partir de R\$ 500. Há opções de CDBs pós-fixados com prazos definidos entre três meses e dois anos para o investimento os quais entregam entre 104% e 107% do CDI a depender do título. O Inter informou que detém cerca de 19 opções de CDBs, com prazos que variam de 1 a 720 dias e rentabilidades, em geral, entre 80% e 101% do CDI. **D**



Parceria entre BB e banco Patagônia viabilizam uso do Pix na Argentina

ARMANDO OLIVEIRA

Pix argentino

Banco do Brasil lança recurso que permite o modo de pagamentos no país vizinho em meio à estratégia de reforçar atuação internacional

A partir de agora, o brasileiro poderá usar o Pix em mais países. O Banco do Brasil (BB) lançou um recurso que permite o uso do modo de pagamentos na Argentina. O serviço, desenvolvido em parceria com o Banco Patagônia — instituição financeira argentina controlada pela estatal brasileira —, estende a capilaridade do sistema de pagamentos instantâneos. A funcionalidade está disponível para qualquer usuário brasileiro do sistema, tendo ou não conta corrente no Banco do Brasil. É um passo no âmbito da estratégia do BB de

reforço internacional de atuação em andamento. O uso de Pix vem se ampliando por meio de parcerias de empresas, e é possível recorrer a ele no Uruguai, Chile e Portugal, para citar exemplos.

O BB informou que avalia a possibilidade de estender o recurso para outros países nas Américas, Europa e Ásia, com foco em regiões que abrigam grandes comunidades de brasileiros. Criado pelo Banco Central (BC), o Pix consolidou-se como o método de pagamento mais utilizado no país, com mais de 170 milhões de usuários e a adesão

de cerca de 900 instituições. O sistema, que permite transferências instantâneas e gratuitas para pessoas físicas durante 24 horas por dia, agora busca replicar o sucesso doméstico no cenário internacional.

Na prática, os viajantes brasileiros em território argentino poderão concluir compras em estabelecimentos comerciais participantes escaneando um código QR diretamente pelo aplicativo de seu banco. A operação garante que o comerciante local receba o pagamento em moeda local, enquanto o valor é



BB ficará responsável por conversão de moedas e cálculo de impostos

PAUL/UNSPASH

debitado em reais da conta do cliente. O Banco do Brasil fica responsável pela transação subjacente, o que inclui a conversão entre peso e real, além do cálculo de impostos aplicáveis, que são detalhados na tela de confirmação antes da finalização do pagamento.

Melhorias necessárias

O Pix avançou no Brasil, e não deixa a desejar como método preferido de pagamentos. Mas uma pesquisa recente de um hub de inovação evidenciou que há necessidade de mudanças se considerado o perfil do consumo online. É que, para utilizá-lo em ambientes de compra em e-commerce, o consumidor muitas vezes precisa interromper a experiência de compra, saindo do ambiente da loja para abrir o aplicativo do banco. Essa fricção gera insatisfação, tanto que 87% dos entrevistados em um levantamento feito pelo hub de inovação Visa Conecta consideraram atraente concluir a operação em poucos segundos sem sair da plataforma de venda, e 70% aceitariam vincular dados bancários ao estabelecimento para agilizar futuras aquisições. Eliminar etapas desnecessárias é fundamental para aumentar a conversão de vendas.

Além disso, a segurança e o pós-venda também surgem como pontos críticos para o Pix: o índice de fraudes relatado por seus usuários é de 62%, patamar bem

superior aos 36% registrados no cartão. Além disso, 61% dos clientes demonstram descontentamento com a política de reembolso do sistema instantâneo, área onde o cartão ainda oferece maior previsibilidade. O levantamento ouviu 1.521 brasileiros em dezembro de 2025, e evidenciou, ainda, que cerca de 34% dos consumidores realizam compras online ao menos uma vez por semana — índice que sobe para 45% entre o público mais jovem —, enquanto 52% compram quinzenalmente ou mensalmente.

Mesmo com os desafios estruturais, o Pix já atingiu um patamar de equilíbrio em relação ao cartão de crédito na

preferência brasileira. A modalidade instantânea foi a escolha de 45% dos consumidores em sua última compra online, aproximando-se velozmente dos 47% detidos pelo cartão. Em termos de satisfação, o empate é técnico: o Pix alcança 78% de aprovação em comparação aos 74% do método tradicional. O estudo revela também que 95% dos consumidores digitais já utilizaram o sistema do BC priorizando-o por rapidez (56%), aprovação imediata (52%) e praticidade (52%).

O cartão de crédito, por sua vez, mantém relevância ancorado na possibilidade de parcelamento, fator decisivo para 53% dos usuários, além do hábito de uso (40%) e do controle financeiro (38%). À medida que o Pix ganha adeptos, aguarda-se, desde o ano passado, a regulamentação do Pix Parcelado. É alternativa já é ofertada por instituições financeiras desde 2021, mas ainda sem uniformidade de regras por parte do BC. Em debate entre a autoridade monetária, bancos e instituições de consumidores, a nova regulamentação era aguardada para o final de 2025 — e até agora não há sinais dela.

O modelo parcelado permite que o sistema deixe de ser apenas meio de pagamento para se tornar um produto financeiro mais complexo, com o componente de financiamento na transação. O mecanismo torna-se similar a um cartão de crédito ou empréstimo pessoal de curto prazo. Nele, a instituição financeira (banco ou fintech) antecipa o valor total do bem ou serviço ao vendedor e financia o comprador. **D**



Mesmo um sucesso entre os usuários, Pix precisa de ajustes

PILAR OLIVARES/REUTERS

Lula disse nesta semana que o governo não irá intervir na política de preços da petroleira



AGÊNCIA PETROBRAS

Situação de alto risco

O confronto entre Estados Unidos, Israel e Irã se transforma em uma ameaça à gestão da Petrobras, que pode sofrer pressões sobre sua política de preços em um cenário incerto para a economia e às vésperas da corrida eleitoral

Érica Polo

O resultado da Petrobras em 2025 deixou os seus acionistas, entre eles o governo federal, sorrindo de orelha a orelha. Mesmo com a baixa de 14% do preço do barril do petróleo no mercado internacional, o lucro líquido da petroleira foi estupendo: R\$ 110 bilhões, ou um salto de 200% em comparação ao resultado de 2024. A eficiência operacional do ano passado possibilitará distribuir mais R\$ 8 bilhões em dividendos para quem investiu na companhia, referentes ao último trimestre, distribuídos em parcelas entre maio e junho. Somado o resultado do ano todo, a Petrobras repassará pouco mais de R\$ 45 bilhões para seus sócios. Mas o cenário de 2026 tem uma temperatura diferente para a gestão da presidente Magda Chambriard, que comanda o colosso petrolífero avaliado em US\$ 112 bilhões.

Nos próximos meses, a executiva deve enfrentar o maior desafio no cargo, o que inclui uma crise internacional se formando no horizonte e pressões políticas no cenário interno. As medidas recém-anunciadas pelo governo federal relacionadas aos combustíveis dão tempo, mas não anulam a pressão sobre a companhia. Chambriard e seus diretores já sabiam que, em um ano eleitoral, teriam que equilibrar os interesses

políticos de seu maior acionista, aqui representado pelo Palácio do Planalto, e de outros sócios para manter a saúde financeira da petroleira sem afetar a economia do país.

O preço dos combustíveis é um componente importante para o cálculo da inflação e não interessa de forma alguma ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva desagradar seus potenciais eleitores com um cenário econômico adverso. Da mesma forma, os gestores da Petrobras precisam estar atentos aos interesses de seus acionistas minoritários, que não querem perder dinheiro em nome de uma eleição. O que não estava previsto era o fato de Donald Trump, o presidente dos Estados Unidos, detonar uma guerra ao lado de Israel contra o Irã, um dos maiores produtores de petróleo do planeta. De imediato, o conflito já estrangulou a circulação de um quarto da produção da commodity pelo planeta com o fechamento do Estreito de Ormuz, principal acesso ao Golfo Pérsico – e gerou enorme volatilidade de preços no mercado internacional.

O Brasil (e a Petrobras) viveram algo similar em 2022, ano em que Lula foi às urnas contra o então presidente Jair Bolsonaro. Logo no início daquele ano, a Rússia de Vladimir Putin atacou e inva-

diu a Ucrânia, presidida por Volodymyr Zelensky. De imediato, o preço do petróleo foi catapultado para além dos US\$ 130. A alta levou o então presidente Jair Bolsonaro ao destempero em uma de suas famosas lives – quando, aos berros, atacou a política de preços da Petrobras. Por fim, o ex-presidente da República, atualmente preso em Brasília, demitiu o general Joaquim da Silva e Luna do posto de presidente da petroleira.

Lula disse, nesta semana, que não vai haver intervenção na política de preços da Petrobras. Ele reuniu quatro ministros na quinta-feira, 12, em uma coletiva para jornalistas no Palácio do Planalto, onde anunciou um pacote de medidas com o fim de conter os efeitos da alta do petróleo para o mercado interno de combustíveis. “Estamos fazendo um sacrifício, uma engenharia econômica para evitar que os efeitos das irresponsabilidades das guerras chegue ao povo brasileiro”, disse o petista. O presidente da República assinou dois decretos e uma Medida Provisória (MP). O primeiro, de número 12.875, zera as alíquotas de PIS e Cofins sobre importação e comercialização de diesel. São os únicos impostos federais cobrados sobre combustíveis. Já o decreto 12.876 instituiu medidas de transparência e fis-

Diretoria de Magda Chambriard, presidente da Petrobras, enfrenta o maior desafio da gestão



TÂNIA RÉGO/AGÊNCIA BRASIL

*Guerra no Oriente
Médio ainda afeta o
tráfego de petroleiros*



STRINGER/REUTERS

calização para combate à especulação de preços, com o fim de evitar abusividade ao consumidor. Por fim, a MP 1.340 instituiu uma subvenção ao óleo diesel para produtores e importadores a ser operada pela Agência Nacional do Petróleo (ANP). Trocando em miúdos, o governo zerou impostos de importação sobre o diesel e instituiu uma subvenção a produtores e importadores, de R\$ 0,32 por litro, via MP. Somadas, as medidas buscam reduzir o preço na bomba em R\$ 0,64 por litro e vão custar R\$ 30 bilhões ao governo. A MP prevê ainda um imposto de exportação de 12% sobre o petróleo bruto para segurar produto no mercado interno (a iniciativa também ajuda a bancar a subvenção). Os benefícios só chegarão a produtores e importadores que comprovem o alcance do desconto para a distribuidora.

Com o conjunto de medidas, o governo federal ganha tempo antes de intervir na Petrobras, evitando que a estatal faça um reajuste impopular. Analistas avaliam que a margem de manobra para Magda Chambriard e sua diretoria lidarem com o caixa abastecido e o subsídio para segurar a defasagem atual de preços da gasolina e do diesel refinado já é apertada. O petróleo no cenário internacional, hoje, não está no mesmo patamar de quatro anos atrás. Mas o conflito internacional desta vez está num epicentro nevrálgico para o petróleo, no Oriente Médio, e desse modo a cotação internacional já subiu 30%, a US\$ 90 o barril, em pouco tempo. E o futuro de curto prazo é incerto. O preço da commodity chegou a ceder um pouco

na terça, 10, depois que Trump afirmou que a guerra estaria chegando ao fim. Contudo, a julgar pelo tom dos discursos posteriores, tanto do norte-americano como de autoridades iranianas, o conflito se intensificou pouco depois. O governo iraniano, inclusive, ameaçou plantar minas navais no Estreito de Ormuz. Em meio à volatilidade, o barril de petróleo chegou a ultrapassar US\$ 100 nesta semana. O cenário é movediço para a atual gestão da Petrobras. Por mais planos estratégicos que existam na gaveta, considerados distintos cenários de projeções, o mundo vive um momento atípico. “É absolutamente novo o que está acontecendo no mundo. Nunca houve uma ruptura como a atual. É mudança de mercado diferente das que estamos acostumados”, disse David Zylbersztajn, ex-diretor da Agência Nacional do Petróleo (ANP), à IstoÉ Dinheiro. Ele foi o primeiro a ocupar o posto no órgão em 1998. Embora acredite que o tempo de duração do conflito ainda é curto para afetar a política de preços agora, o desafio da Petrobras é grande, opina.

É preciso considerar o tamanho da atual defasagem da política de preços. A Petrobras importa uma parte do produto refinado para abastecer o mercado interno e exporta óleo bruto, o principal item da balança comercial brasileira. A empresa vive um cenário de perdas e ganhos, já que a alta de preços penaliza sua política interna tanto quanto pode engordar o caixa com exportações. Hoje, 25% do diesel refinado e 10% da gasolina consumidos no Brasil são trazi-

dos do mercado externo – pela petroleira e por agentes privados. Em diesel, sobretudo, é um volume significativo que vem de fora para abastecer a demanda de mercado interno de combustíveis.

Um relatório elaborado pelo Goldman Sachs, em 10 de março, indica que há hoje uma defasagem de 35% entre os preços de venda do diesel no mercado interno e os de importação. É a maior distância desde 2022 – e um nível considerado crítico por mais de uma fonte consultada pela IstoÉ Dinheiro. Quando o valor fica muito mais alto lá fora há comprometimento do setor internamente. “A defasagem desincentiva a atuação dos importadores”, resume Ruy Hungria, analista da Empiricus. Não só a própria Petrobras perde dinheiro comprando caro e vendendo barato, já que ela importa parte do volume de refinado, como o importador privado não quer se arriscar a concorrer com a petroleira.

Uma defasagem da tabela de preços da maior fornecedora do mercado interno traz risco de trava ao mercado. A dinâmica é essa: caso a petroleira reduza a compra externa do refinado, poderia faltar produto internamente em algum momento. Isso abre oportunidade para um importador privado comprar o diesel lá fora e vender pelo preço dele (mais caro que o de tabela da Petrobras). Mas essa operação de compra não é rápida. Há o risco de a petroleira colocar produto no mercado novamente lá na frente, pelo preço mais baixo praticado – e será escolhido pelo posto de combustível. Isso deixa o importador reticente. Grande

David Zylbersztajn, ex-diretor da ANP: "Nunca houve ruptura como a que se vê no mercado global"

O pacote do governo e a defasagem de 35%

O governo federal já calcula o tamanho do problema, e o risco eleitoral a partir de uma alta nos combustíveis neste momento da economia. Uma pesquisa da Quaest recém-saída do forno, em 11 de fevereiro, indicou o primeiro empate técnico entre Luiz Inácio Lula da Silva e Flávio Bolsonaro em um eventual segundo turno. Definitivamente, não é o momento de uma medida impopular. Mas o petróleo voltou a superar os US\$ 100 nesta quinta, quando foi fechada esta edição de IstoÉ Dinheiro, após nova onda de ataques do Irã a estruturas produtoras em países do Golfo. Nem uma liberação de estoques do óleo por países da Associação Internacional de Energia (AIE) ajudou. O pacote melhora equilíbrio de preços internos (a defasagem é de 35%), reduzindo impacto ao consumidor, mas é preciso esperar uns dias e avaliar os impactos. Em meio ao anúncio do pacote de medidas feito por Lula na quinta-feira, 11, no Palácio do Planalto – os ministros Fernando Haddad (Fazenda), Alexandre da Silveira (Minas e Energia) e Rui Costa (Casa Civil) integraram a tropa do presidente na coletiva para jornalistas – o governo destacou o escoamento da safra agrícola. "A maior pressão do mercado hoje vem do diesel, não da gasolina. O diesel é maior razão de preocupação porque afeta de maneira mais enfática o escoamento da colheita que está sendo feita e acontece por caminhões movidos a diesel", disse Haddad. As medidas, continuou o ministro, não afetam em "absolutamente nada" a política de preços da Petrobras, nem alteram a realidade fiscal do país.



REPRODUÇÃO/FACEBOOK

disparidade em preços por muito tempo pode levar a oferta insuficiente para abastecer a demanda interna. "Isso seria resolvido com reajuste da Petrobras, a preços para níveis mais condizentes com os atuais. Mas realizar reajustes em ano de eleição também não costuma ser uma tarefa trivial para a estatal", afirma Hungria. O pacote anunciado pelo governo talvez não seja o suficiente para zerar a defasagem, mas melhora o



DIVULGAÇÃO

"Pacote pode não resolver, mas melhora equilíbrio", diz Hungria, da Empiricus

equilíbrio. "Não dá para saber o quanto a Petrobras vai elevar os preços. Mas [a iniciativa] abre espaço para que reajustes sejam feitos com impactos mínimos no preço final para o consumidor", continua o analista. Caso a referência de cotações internacionais se mantenha em níveis atuais, a petroleira provavelmente terá de reajustar o diesel nos próximos dias ou semanas, acreditam os analistas do Goldman Sachs Bruno Amorim, Guilherme Martins e Huama Belmonte. O reajuste não precisa ser de 30% internamente, avalia o economista Adriano Pires, que foi cotado a assumir a presidência da Petrobras em 2022 após a demissão do general Silva e Luna. "É um aumento para mostrar ao consumidor que a tendência do petróleo hoje é crescente. É importante dar o sinal de preço adequado", opina.

A diretoria da Petrobras reconheceu o cenário de incerteza elevada, mas enfatizou na última teleconferência de resultados, no início de março, que a companhia permanece estruturalmente posicionada para operar em uma ampla gama de cenários de preços de petróleo, informa relatório do BTG. Magda Chambriard destacou, na semana passada, a resiliência da empresa diante das oscilações globais. Ela enfatizou em uma entrevista à agência Reuters que "quem apostar contra a Petrobras vai perder". Qualquer decisão sobre o repasse de preços aos combustíveis, reforçou a presidente da estatal, vai depender de uma análise profunda do novo cenário desenhado pelo contexto mundial.

Mesmo sem alteração nos preços da Petrobras, algumas distribuidoras começaram a repassar preços, conforme relato da Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes (Fecombustíveis). Isso é ruim para o consumidor, seja pessoa física ou jurídica, já enforcado pelo alto custo do dinheiro. A inadimplência em empréstimos concedidos com recursos livres, quando bancos e clientes combinam a taxa de juros da operação, em janeiro, alcançou 5,5% (a mais alta desde 2017), segundo o Banco Central (BC). A alta de combustíveis agora traz um risco inflacionário que pode levar o BC a segurar o início do ciclo de cortes da Selic, no patamar mais alto em duas décadas. **D**

Situação financeira da Raízen piorou no último ano após altos investimentos e safra pouco produtiva



O preço da crise

Joint venture entre Cosan e Shell, a Raízen dá início a um processo de recuperação extrajudicial para reestruturar dívida de R\$ 65 bilhões – e esfarela na bolsa brasileira

Há pelo menos um ano escorregando na bolsa de valores brasileira, e com uma dívida de R\$ 65 bilhões, a Raízen – joint venture entre Cosan e Shell – anunciou o início dos trâmites para um processo de recuperação extrajudicial. O plano conta com a adesão de credores que detêm mais de 47% das dívidas financeiras, percentual que demonstra um apoio relevante aos esforços para viabilizar a reestruturação das obrigações financeiras do grupo. A produtora de açúcar e etanol afirmou que o plano não vai abranger dívidas e obrigações

com seus clientes, fornecedores, revendedores e outros parceiros de negócios.

Esses setores, informa a companhia, são essenciais para a sua operação e continuidade de suas atividades, as quais permanecem vigentes e continuarão sendo cumpridas normalmente nos termos dos respectivos contratos. A Raízen terá um prazo de 90 dias, a contar do protocolamento da recuperação extrajudicial, para obter o percentual mínimo necessário à homologação do plano. É uma etapa fundamental para assegurar a vinculação de todos os credores sujei-

tos aos novos termos e às condições de pagamento a serem definidos no processo de reestruturação.

As ações da Raízen despencaram até 17% no início do pregão na quarta-feira, 11, logo depois que o plano ficou público. O marco para a companhia nesta semana foi a volatilidade: chegou a recuperar parte das perdas, mas, ainda assim, as ações chegaram a valer menos de 50 centavos na mesma quarta-feira. O desempenho da companhia foi ruim no último ano. Em doze meses, as ações acumulam perdas de quase 70%. A crise



Cosan, de Rubens Ometto, estuda vender negócios na joint venture com a Shell

ANDRÉ MOURA/REDE CÁMARA SP

De R\$ 76 bilhões a 'pó'

A Raízen, com um corpo de cerca de 45 mil colaboradores e quinze mil parceiros de negócios no Brasil, controla hoje 35 usinas. A receita líquida na safra 2024/2025 somou R\$ 255,3 bilhões. A joint venture entre Shell e Cosan (cada uma com 44% de participação no negócio) realizou, em 2021, a maior oferta pública de ações (IPO, na sigla em inglês) daquele ano, ao levantar R\$ 6,9 bilhões. Na ocasião, as ações foram precificadas a R\$ 7,40. Ocorre que, desde então, os papéis da empresa não atingiram mais esse valor. Um levantamento da consultoria Elos Ayta, feito a pedido da IstoÉ Dinheiro, indica que o maior valor da ação foi de R\$ 6,52 há quase quatro anos, em 28 de março de 2022. Às 13h56 desta quarta-feira, 11, as ações eram negociadas a R\$ 0,52, ou seja, queda de 92% desde o IPO. Einar Rivero, sócio-fundador da Elos Ayta, esclarece que o valor é ajustado por Dividendos e Juros Sobre Capital Próprio (JCP). Com isso, a Raízen perdeu quase R\$ 71 bilhões em valor de mercado, saindo de R\$ 76,298 bilhões em 1º de outubro de 2021 para R\$ 5,378 bilhões em 10 de março de 2026.

da Raízen foi acentuada por uma série de prejuízos e pelo aumento da dívida líquida nos últimos trimestres.

O cenário é um reflexo de investimentos vultosos somados a condições climáticas adversas e incêndios florestais, que prejudicaram as safras e reduziram os volumes de moagem. Em fevereiro, a empresa já havia alertado para uma incerteza significativa sobre sua capacidade operacional. O plano de recuperação poderá envolver a venda de ativos, a capitalização do grupo pelos seus acionistas e a conversão de parte dos créditos em participação acionária na companhia.

Está prevista, ainda, a substituição de parte dos créditos por novas dívidas e reorganizações societárias destinadas à segregação de parcela dos negócios atualmente conduzidos pelo grupo. A reorganização da Raízen é considerada a maior já realizada de forma extrajudicial no Brasil. Luiz Fabiano Saragiotto, presidente do conselho da TMA Brasil (unidade brasileira da organização global focada em reestruturação corporativa), disse que a medida deve ser vista como mais um passo positivo rumo a uma solução definitiva do que uma preo-

cupação com as operações da empresa. Um porta-voz da Shell declarou apoio à reorganização, classificando-a como necessária para lidar com os significativos desafios financeiros da Raízen.

A Shell propôs injetar R\$ 3,5 bilhões para apoiar a companhia no processo. A informação foi dada por Cristiano Pinto da Costa, presidente da Shell Brasil, no início de março. Na ocasião, ele disse que a situação financeira da Raízen exige "solução estruturante de longo prazo", e cobrou paridade para injeção de recursos da sócia, a Cosan, de Rubens Ometto. Sobre a reestruturação da Raízen, a Cosan disse, em um comunicado regulatório, não haverá impacto sobre suas obrigações, operações, estrutura de capital ou posição financeira.

O CEO da Cosan, Marcelo Martins, disse em teleconferência de resultados da companhia nesta semana que a injeção de capital da Shell não seria suficiente para resolver o problema financeiro da Raízen. A companhia de Rubens Ometto, que acaba de reportar quase R\$ 10 bilhões em prejuízo no ano passado, considera vender participação em negócios conjuntos. **D**

Com reportagem de Ana Carolina Nunes



GPA tem novo acionista majoritário desde 2025, a família Coelho Diniz

DIVULGAÇÃO

Nova rota

Controladores do Grupo Pão de Açúcar movem a estrutura, que anuncia um acordo de recuperação extrajudicial para renegociar dívida de R\$ 4,5 bilhões

Controlador das bandeiras Pão de Açúcar e Extra, o Grupo Pão de Açúcar (GPA) anunciou a estruturação de um acordo de recuperação extrajudicial para renegociar uma dívida de aproximadamente R\$ 4,5 bilhões. Com um novo acionista majoritário desde o ano passado – a família mineira Coelho Diniz –, a companhia oficializou a medida por meio de fato relevante, o qual estabelece um prazo de noventa dias para a formalização do acordo definitivo com os credores. Logo após a divulgação, as ações da companhia negociadas na bolsa brasileira, a B3, registraram forte volatilidade – chegaram a recuar 9%.

A empresa assegura que o processo não atinge fornecedores, clientes ou funcionários, mantendo a operação normal de todas as suas lojas, uma vez que o débito foi contraído majoritariamente junto a credores financeiros não operacionais, como instituições bancárias. A aprovação inicial do plano contou com o apoio de 46% do total de créditos sujeitos ao processo, o que equivale a R\$ 2,1 bilhões. O montante é superior ao quórum mínimo legal de um terço exigido para acordos desta natureza. No comunicado,

a companhia expressou confiança em obter o suporte da maioria dos créditos e espera alcançar uma solução estruturada que resolva a liquidez de curto prazo e a sustentabilidade financeira de longo prazo.

Há quem compare a situação atual do GPA à das Casas Bahia em 2024, como fez Gustavo Cruz, estrategista-chefe da RB Investimentos. Ele observa que a saída encontrada busca alongar o perfil da dívida para dar fôlego à operação e permitir que a empresa reencontre seu ponto de equilíbrio diante de um endividamento pressionado. A crise no GPA já havia sido sinalizada em seu balanço financeiro mais recente, que incluiu um alerta sobre incertezas relevantes quanto à continuidade operacional do grupo. Na ocasião, a presidência destacou a prioridade no tratamento do volume de dívida e a necessidade de haver mudanças estruturais e culturais. No quarto trimestre do ano passado, o prejuízo líquido consolidado foi de R\$ 572 milhões, uma redução de 48,2% frente ao prejuízo de R\$ 1,1 bilhão registrado em igual período de 2024.

Apesar da melhora em indicadores operacionais e da geração positiva de

caixa recorrente, os prejuízos persistentes provocaram trocas sucessivas no comando da varejista. O controle acionário também passou por transformações, com o grupo Coelho Diniz assumindo o posto de principal acionista em agosto do ano passado, com 24,6% de participação, enquanto o grupo francês Casino, antigo controlador, retém 22,5%. Em outubro, André Coelho Diniz foi eleito presidente do conselho de administração, seguido pela renúncia de Marcelo Pimentel da presidência executiva. No início de 2026, Alexandre de Jesus Santoro assumiu o cargo de diretor-presidente. Para Gustavo Cruz, da RB Investimentos, novas mudanças na estrutura de capital não estão descartadas, incluindo a possibilidade de aquisições ou entrada de novos operadores, dado o valor estratégico e a capilaridade física do varejo alimentar em mercados-chave.

Vale lembrar que o movimento de avanço dos Coelho Diniz na participação do GPA começou em fevereiro de 2025. Os negócios da família não têm números explícitos, já que a rede dos Coelho Diniz tem capital fechado. Mas há projeção de faturamento anual em até R\$ 3 bilhões anuais – para efeito de comparação, o GPA faturou pouco mais de R\$ 19 bilhões no ano passado. Além dos negócios em solo mineiro, os membros da família também possuem influência na política. Entre os acionistas principais, Alex Sandro Diniz, próximo dos negócios, é suplente do senador Cleitinho Azevedo (Republicanos-MG), que tem mandato até 2031. **D**

Geladeira tropical

LG vai adaptar fabricação de eletrodoméstico ao público brasileiro em nova fábrica no Paraná com o intuito de abocanhar espaço no segmento de linha branca

*Eduardo Vargas, de Cancún**

Líder global em faturamento no mercado de eletrodomésticos linha branca, a coreana LG inaugura em julho deste ano, no Paraná, uma nova fábrica que custou R\$ 1,5 bilhão, no intuito de abocanhar um share maior no mercado de eletrodomésticos de linha branca – deixando de ser apenas conhecida como uma companhia que vende ares-condicionados no Brasil.

O movimento evidencia a conhecida estratégia de tropicalização no mundo dos negócios – já que o gargalo reside justamente em questões sobre temperaturas e hábitos de consumo muito

próprios do Brasil. Executivos da LG relatam que o país é um mercado “muito único” e até então não permitia uma penetração sem mudanças substanciais na linha de produtos.

“No Brasil, estamos falando de um mercado de 5,5 milhões de geladeiras ao ano. A gente quer trazer produto com tecnologia, qualidade, diferenciais, economia de energia, tecnologia para o mercado brasileiro. Então a gente precisou tropicalizar esses produtos para ganhar relevância nesse mercado que é tão importante para a gente e se fixar como líder globalmente”, diz

Edianne Menezes, gerente de home solutions da LG Brasil, em entrevista à IstoÉ Dinheiro durante a LG Innofest 2026 LATAM, em Cancún, no México, entre 3 e 4 de março.

“Não é apenas tropicalizar o produto, mas tornar ele mais barato também”, completa a executiva. Até então, a LG vendia geladeiras com valor mais alto em solo brasileiro, em parte pelo fato de serem produtos importados, dado que a planta fabril de Manaus não produz refrigeradores e é mais focada em outros eletrodomésticos de linha branca, como ares-condicionados.

Um produto como a geladeira Smart LG Side By Side UVnano de 611 litros é encontrada no Mercado Livre por mais de R\$ 10 mil. Os modelos mais acessíveis da marca, encontrados no marketplace em questão, ficam entre R\$ 3 mil e R\$ 4 mil. A expectativa é de que, com a produção na fábrica paranaense, em

Fábrica da LG no Paraná custou R\$ 1,5 bilhão e será inaugurada em julho deste ano



DIVULGAÇÃO



Empresa aposta em inteligência artificial para conquistar consumidores

Fazenda Rio Grande, os modelos fiquem mais baratos. A marca não detalha quanto deve cair o preço final, para o consumidor, mas garante que pode cair em pelo menos 10%.

Crescer no Brasil, onde mais de cinco milhões de geladeiras são vendidas anualmente, mostra que a empresa não quer deixar a peteca cair. Em 2025, a LG faturou US\$ 245 bilhões globalmente, com todos os produtos. Só os eletrodomésticos de linha branca representam cerca de 36% da receita da empresa – a maior fatia, com alguma folga. A companhia está entre os líderes globais em faturamento com a linha branca – em volume e participação de mercado – e disputa vendas no nicho de itens com valor médio mais alto, via de regra conhecido como segmento premium. Já a chinesa Haier mantém liderança há 17 anos consecutivos, segundo dados da Euromonitor. Outra gigante nesse universo é a norte-americana Whirlpool, que, no Brasil, é dona das marcas Bras-temp e Consul.

Edianne Menezes, gerente na LG Brasil: tropicalização como estratégia

O mercado de eletrodomésticos de linha branca em 2025/26 vive um momento de ajuste estratégico e alta competitividade tecnológica, imediatamente após um 2024 de crescimento recorde (as vendas subiram 29%, segundo a Ele-tros, que representa os fabricantes de eletroeletrônicos no Brasil). Esse biê-nio tem como marca a estabilização da demanda e uma pressão crescente por eficiência energética.



O varejo de bens duráveis deve crescer 0,9% nos dados consolidados de 2025 e acelerar para 2,08% neste ano, evidencia o Indicador de Tendência de Consumo e Varejo da FGV (ITCV-FGV). O mercado brasileiro de eletrodomésticos foi avaliado em aproximadamente US\$ 13 bilhões em 2025, com projeção de chegar a US\$ 16,8 bilhões até 2034, com uma projeção anual média de crescimento em 2,9%.

Só geladeiras

A priori, a unidade fabril da LG localizada na região metropolitana de Curitiba será apenas voltada para geladeiras, inicialmente uma gama de menos produtos, com 476 litros ou 416 litros. Todas as geladeiras produzidas serão bivolt. Em meados de outubro (ou seja, três meses após a inauguração), outros modelos mais modernos entrarão na linha de produção, como LG AI Refrigerator de 490 litros – que, como o próprio nome diz, vem com Inteligência Artificial embarcada. Em dezembro, a KG Instaview 7 entra na esteira produtiva. Custando cerca de R\$ 7,9 mil, o modelo tem uma tecnologia que permite ao consumidor ver os produtos há ali antes de abrir a porta do refrigerador.

Inteligência Artificial e uma casa interconectada foi o grande mote do LG Innofest 2026 LATAM, organizado pela companhia da Coreia do Sul no México, com executivos destacando as inovações mais recentes em praticamente todas as apresentações. O portfólio está lotado de soluções com uso de inteligência artificial. Como mais um exemplo, máquinas de lavar que têm, entre suas funcionalidades, um sensor que dosa o nível de sabão necessário para uso naquela lavagem, independentemente da quantidade inserida.

No caso das geladeiras, os modelos com tecnologia embarcada aprendem os hábitos de uso dos donos e, com isso, ajustam o compressor para aumentar o frescor e economizar energia em horários de pico. Modelos como Insta-View oferecem controle por aplicativo, o ThinQ – plataforma que permite operar todas as soluções da LG pelo celular e explorar recursos de IA e Internet das Coisas, funcionando como um controle remoto para todos os eletrodomésticos. **D**

* O jornalista viajou a convite da LG



Companhia investe em inovação e avalia o Ceará como hub estratégico regional

REPRODUÇÃO/INSTAGRAM

Smirnoff brasileira

Diageo amplia fábrica cearense e passa a produzir Smirnoff Ice no Brasil de olho em consumo crescente de bebidas alcoólicas prontas para beber

Bruno Pavan

A disputa no mercado de bebidas alcoólicas prontas ganha temperatura, e não só as gigantes de cervejas – que diversificam cada vez mais o portfólio – estão de olho na sede do brasileiro. A Diageo, uma das maiores fabricantes de bebidas alcólicas do mundo, com sede em Londres, anunciou há poucos dias a ampliação em sua fábrica localizada em Itaitinga, no Ceará. A unidade industrial passa a fabricar a Smirnoff Ice. Trata-se da primeira fábrica da companhia na América Latina a produzir a bebida.

Paula Lindenberg, presidente da Diageo no Brasil, disse que a expansão em Itaitinga é um passo fundamental para a maior frente de crescimento da companhia, a categoria de ready-to-

-drink (ou, em português, “pronta para beber”). “Estamos investindo em uma operação alinhada aos novos hábitos de consumo, que priorizam conveniência, qualidade e inovação. O Ceará se torna, agora, o nosso hub estratégico para a categoria na região”, disse a executiva.

A previsão é processar oito milhões de litros da bebida até o final de 2027. A companhia afirma que a fábrica será responsável pela produção de 70% do produto consumido no país. A planta também produz a cachaça Ypióca, e tem potencial para exportar o produto para a América Latina. Anteriormente, o produto era feito por fábricas terceirizadas no país. O Complexo Industrial da Ypióca, inaugurado em 2023, recebeu investimento superior a R\$ 280 milhões. A

companhia não informou o investimento para a ampliação da linha de produção.

O movimento ocorre como um complemento ao portfólio premium da companhia, e responde ao crescimento de 10% no mercado de bebidas prontas para beber em 2025. Com isso, a fabricação em linha própria vai atender a um novo hábito de consumo dos brasileiros. As mudanças são impulsionadas por uma série de fatores. Um deles é a própria vontade de encontrar prazer de sabor em outras opções de bebidas, como as com frutas e uma ‘pegada’ de drink, funcionais, versões sem glúten e as sem álcool ou com baixo teor alcoólico – à parte de ser destilado ou cerveja (algumas marcas destas, ultimamente, têm ganho sabor de drink).

A Ambev, divisão brasileira da belgo-americana AB Inbev, e a holandesa Heineken vira e mexe divulgam alguma outra aposta diferente. Ao final do ano passado, para citar alguns exemplos, lançaram a Flying Fishing e a Lager Spritz. A primeira, aposta da Ambev, é uma marca sul-africana que mistura cerveja com suco de limão. Em setembro do ano passado, a cervejaria lançou a bebida em Curitiba, no Paraná, e no começo de dezembro passou a vender em São Paulo, na rede Oxxo. Não é a primeira tentativa da marca neste segmento. Em 2006, a Ambev lançou a Skol Lemon, que durou pouco mais de um ano no país. A companhia informa que a marca passa pelo mesmo processo produtivo das demais cervejas da Ambev, e recebe limão ao final. Isso torna o sabor mais leve e reduz o amargor.

As cervejas com frutas já integram o portfólio da Ambev por meio da Colorado. Mas há uma diferença em sabor, segundo a companhia, já que a bebida não resulta de um suco, e sim da casca das frutas ou do próprio lúpulo. A companhia também não a considera no grupo ready to drink, junto com a Skol Beats, por essa ser feita com bebida destilada e não com cerveja.

Já a aposta da Heineken na Lager Sprit é mais ousada porque ela será usada como ingrediente de drinks. Além de ser uma cerveja com infusão de ervas, tem de ser servida de forma diferente, em uma taça, com gelo e laranja. A bebida começou a ser vendida primeiro em bares selecionados em São Paulo, Rio de Janeiro e Florianópolis. **D**

A guerra para as lavouras

Conflito no Oriente Médio eleva o preço de tipo de adubo em quase 35% desde o final de fevereiro, mas o prejuízo é maior nesta época para os produtores norte-americanos

Érica Polo

Mesmo que o conflito no Oriente Médio tenha horizonte incerto para acabar, o estopim já trouxe efeito para os preços dos principais adubos usados em lavouras no Brasil e pelos Estados Unidos – os dois maiores produtores de grãos do mundo. A diferença, contudo, é a época do cultivo. Neste momento do ano, os produtores norte-americanos estão às vésperas do plantio, quando não podem esperar para comprar adubo. A guerra, portanto, os afeta em cheio.

Já os brasileiros terão mais tempo. Desde a eclosão do conflito gerado pelos Estados Unidos e Israel ao atacarem o Irã, a tonelada da ureia, um tipo de fertilizante nitrogenado muito usado em lavouras de milho, por exemplo, subiu cerca de 35%, para US\$ 650. Do Oriente Médio saem quase quatro milhões de toneladas ou 40% dos adubos nitrogenados que o mundo consome. Só o Irã res-

ponde por 10%. São dados da Associação Internacional de Fertilizantes (IFA, na sigla em inglês). “Se durar dois meses o impacto em preços será muito forte. Mas agora o mico está com os produtores americanos”, reforça Renato Françoso, consultor de fertilizantes da StoneX. No Brasil, em época de colheita e comercialização, o plantio de maiores volumes de grãos volta a acontecer a partir de julho. Via de regra, nesta época do ano, os agricultores que produzem grãos começam a comprar os fertilizantes que vão ser usados mais adiante.

Para quem precisa comprar o ano todo (vale lembrar que produtores de cana de açúcar e café precisam do mesmo adubo sempre) e para as indústrias misturadoras de adubos locais há dor de cabeça agora. A instabilidade envolvendo o Irã já provocou uma paralisação no comércio global, com vendedores inclusive retirando tabelas de preços

de circulação. Os fosfatados, outro tipo de fertilizantes usados e provenientes da região, também sofreram algum impacto. O maior impacto está na alta de preços de matérias-primas como enxofre e amônia. “O enxofre afeta a cadeia de fosfatados, e pelo Golfo Árabe passam quase 50% de todo enxofre importado no mundo”, disse Aluísio Teixeira, presidente do Sindicato da Indústria de Adubos do Paraná.

O maior volume entre os produtores de grãos, que são o carro-chefe da safra brasileira, é adquirido a partir de maio e desembarca no país na metade do ano. Em 2025, o Irã isoladamente forneceu 180 mil toneladas de ureia para os brasileiros, é um volume baixo. Contudo, se somados outros países do Oriente Médio, a representatividade cresce para 35% do total consumido na safra passada. Françoso explica que parte da ureia enviada aos brasileiros vem de Omã ou Catar, locais afetados pelo estrangulamento do Estreito de Ormuz nesta semana.

No ano passado, o Brasil importou 100% de sua necessidade de ureia, sendo que 41% desse volume – quase 3 milhões de toneladas – transitou pelo Estreito de Ormuz, informa a Agrinvest.

Cerca de 40% do volume de adubo nitrogenado que o mundo consome sai do Oriente Médio



Cultivo de milho, sobretudo nos EUA, vai ficar mais caro com alta de preços da ureia



O sócio-diretor da Agroconsult, Francisco Vieira, disse à agência Reuters que a guerra restringirá o fornecimento no curto prazo, elevando preços e eliminando, momentaneamente, as remessas iranianas. Não há garantias sequer sobre a integridade física das plantas industriais naquela região. Existem tentativas de buscar saídas logísticas que evitem o gargalo do Estreito de Ormuz. A produção poderia escoar pelo Mar Vermelho, enquanto Omã possui terminais afastados da zona de maior conflito. Contudo, a viabilidade econômica dessas operações permanece incerta.

E as exportações?

Se por um lado, para o cultivo da safra, a preocupação ainda é incipiente, por outro, o acirramento das tensões no Oriente Médio preocupa os exportadores de grãos e proteínas. Há riscos reais de cancelamentos de contratos e desabastecimento dos brasileiros, pois o Irã é um comprador estratégico de commodities naquela região. O gargalo logístico, por onde circula grande parte do comércio na área de conflito, transformou-se no centro das preocupações de exportadores.

O setor exportador já avalia alternativas emergenciais, como o descarregamento de cargas em Omã para evitar o ingresso no turbulento Golfo Pérsico. A viabilidade dessa rota ainda é incerta, já que não há garantias de que o volume total de grãos possa seguir por caminho ou ferrovia até os destinos finais. Caso a logística terrestre se mostre inviável, a alternativa restante para as tradings seria o cancelamento sumário dos embarques programados.

O impacto financeiro já era sentido na semana passada no aumento substancial das apólices de seguro marítimo, reflexo da navegação em águas classificadas como de alto risco. Cargas a granel essenciais, como o milho, dependem obrigatoriamente da passagem pelo Estreito de Ormuz. A relevância do mercado iraniano para o produtor brasileiro é evidenciada pelos números do último ano, quando o país se consolidou como o principal destino do milho nacional. O Irã adquiriu cerca de nove milhões de toneladas do cereal, o que representa aproximadamente 20% do total embarcado pelo Brasil. **D**

FREERIK

Área cultivada de milho nos EUA será a segunda maior em treze anos



Pressão competitiva

O cultivo de milho se sobrepõe ao da soja entre os produtores norte-americanos mesmo com preços baixos. Produtividade e medo de perder espaço para o Brasil, já consolidado no mundo, contribuem para a escolha

A pesar de penalizados por uma queda acentuada nos preços, reflexo de uma safra recorde no ano anterior, os produtores norte-americanos de grãos indicam que a redução na área destinada ao milho em 2026 será apenas marginal. A decisão ocorre em um momento crítico, onde o setor se prepara para o quarto ano consecutivo de margens de lucro estreitas ou, em casos mais severos, de prejuízos nominais. A manutenção do grão como protagonista das lavouras, no entanto, não é fruto de otimismo desmedido, mas de uma análise pragmática de

riscos comparativos e demanda estrutural. Ademais, o Brasil, consolidado como o maior fornecedor global, exerce uma pressão competitiva crescente que intimida o produtor americano.

As estimativas para 2026, consolidadas antes do fórum de perspectivas do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), apontam para um plantio de 94,9 milhões de acres de milho. Embora represente uma queda de cerca de 4% em relação ao recorde do ano passado, o número ainda configura a segunda maior área em treze anos.

Em contrapartida, a soja deve ocupar 84,9 milhões de acres, mantendo-se na média da última década, mas recuperando-se do nível mais baixo registrado em seis anos.

Em última análise, o agricultor americano opta pelo milho por considerá-lo o menor dos males em um cenário de custos elevados e mercados globais saturados. A solvência de muitas propriedades rurais hoje depende dessa equação entre produtividade recorde e controle rígido de custos, mesmo com o suporte de auxílios governamentais.

*Ganho é sustentado por
exportação do cereal
e por uso em etanol*



ANSAR KYZYLALIEV

O milho não é mais o caminho para a riqueza rápida, mas continua sendo a ferramenta mais sólida para a manutenção da atividade agrícola em tempos de margens esmagadas.

A lógica que sustenta a permanência no cultivo de milho reside, primordialmente, na busca pelo chamado break even — o ponto de equilíbrio financeiro. Para muitos agricultores, como os do leste de Nebraska, atingir o lucro com a soja tornou-se uma meta impossível no contexto atual. O milho, embora exija rendimentos extraordinários ou uma recuperação nos preços para garantir rentabilidade, oferece uma perspectiva de empate técnico que a oleaginosa parece não proporcionar. Essa percepção é reforçada por uma demanda doméstica robusta, impulsionada tanto pela exportação quanto pelos produtores de etanol, que estabeleceram um piso para as cotações mesmo diante da pressão dos estoques elevados.

A hesitação em migrar massivamente para a soja fundamenta-se na volatilidade do mercado internacional. Além da presença dos brasileiros, a relação comercial entre Washington e Pequim permanece como uma variável de alta in-

certeza. Sendo a China a principal compradora da soja produzida nos Estados Unidos, qualquer oscilação nas tensões geopolíticas impacta diretamente o escoamento da safra. A expectativa para o encontro entre o presidente Donald Trump e o líder chinês Xi Jinping, previsto para abril, mantém as perspectivas de exportação em um limbo especulativo.

Nesse tabuleiro de incertezas, o milho leva vantagem pela produtividade intrínseca. Historicamente, o grão rende mais do que o triplo por acre em comparação à soja. Mesmo que uma produção volumosa pressione os preços para baixo, o ganho de escala individual permite que o agricultor maximize sua receita bruta. Em estados como Minnesota e Nebraska, recordes estaduais de produtividade reforçaram a vocação para o cereal. Além disso, a estrutura logística voltada para o biocombustível no mercado norte-americano oferece uma rede de segurança que a soja, mais dependente do apetite externo, ainda não possui de forma tão consolidada.

A decisão de plantio também é influenciada por questões técnicas de manejo de solo. A rotação de culturas é uma prática padrão no Meio-Oeste

americano para preservar a qualidade da terra, alternando milho com soja, trigo ou sorgo. Contudo, naqueles hectares classificados como flexíveis — onde o produtor tem a liberdade de escolher a cultura sem comprometer a agrônômica do campo —, o milho tem sido a aposta preferencial. É o que economistas agrícolas chamam de sinalização de mercado: embora não haja necessidade de uma área plantada recorde, como há quase cem anos atrás, a base de demanda atual não permite retração drástica.

Para equilibrar as contas, que sofrem com o aumento dos custos de insumos como sementes e fertilizantes, os agricultores adotam uma postura de austeridade operacional. A estratégia passa pelo corte severo de investimentos em maquinário novo e pela redução técnica na aplicação de defensivos e fertilizantes. Essa economia, entretanto, exige um custo humano elevado. Reduzir herbicidas implica em um monitoramento constante e manual das plantações; o agricultor torna-se refém do pulverizador, abrindo mão de períodos de descanso para garantir que as ervas daninhas não comprometam o rendimento por acre necessário para o fechamento do caixa. **D**

Copo cheio

Estoque de suco de laranja do Brasil, o maior fornecedor global da bebida, têm salto de quase 76% em um ano – o maior nível desde 2021

Maior produtor do mundo de suco de laranja, o Brasil viu um salto de quase 76% nos estoques ao final de 2025 em comparação com um ano antes. Os exportadores armazenaram, à época, pouco mais de 616 mil toneladas, o maior nível desde 2021. O movimento reflete uma combinação entre a recuperação da produtividade no campo e uma retração persistente no consumo, moti-

vada pelos picos de preços registrados no ciclo anterior. A recomposição das reservas acontece depois de o Brasil enfrentar um período crítico de safras reduzidas. Em 2024, o setor operou com o menor nível de suco estocado desde o início da série histórica da CitrusBR, que representa os exportadores, em 2012.

Naquele ano, o estoque ultrapassou 1,1 milhão de toneladas. O cenário

de escassez foi agravado na temporada 2024/25, quando a principal região produtora do país, o estado de São Paulo, registrou a segunda menor safra em 37 anos, impulsionando as cotações na bolsa de Nova York para patamares inéditos, acima de US\$ 5 por libra-peso. Na safra 2025/26, em fase final de colheita, a produção de laranjas apresentou uma recuperação superior a 25% em relação ao ciclo anterior.

Mas a CitrusBR – que representa gigantes como Citrosuco, Cutrale e Louis Dreyfus Company – informou há poucos dias que o aumento da oferta não é o único responsável pelo maior volume estocado. A disparada nos preços internacionais em 2024 gerou um impacto severo na demanda global, que ainda dá sinais de fragilidade. O diretor-executivo da CitrusBR, Ibiapa-



Exportadores brasileiros armazenaram pouco mais de 600 mil toneladas ao final de 2025

FREEMICK

ba Netto, pontuou em uma entrevista à agência Reuters que a queda no consumo exerce hoje uma influência mais determinante no acúmulo de estoques do que a própria safra recorde, especialmente no mercado europeu. Os dados do setor revelam que, no acumulado da safra 2025/26 até janeiro, os embarques para a Europa, principal destino do produto brasileiro, recuaram 13%.

O cenário é descrito como um ajuste da demanda em mercados-chave após o choque de preços. Embora as cotações internacionais tenham recuado de forma expressiva, oscilando atualmente na casa de US\$ 1,8 por libra-peso em Nova York, a retomada do consumo não é imediata. É que ajustes em cadeias globais de suprimentos levam tempo até que a redução de custos na origem seja integralmente refletida nas prateleiras do varejo. Fatores como a vigência de contratos antigos e a dinâmica de distribuição retardam essa transmissão de preços, condicionando a recuperação da demanda aos futuros ajustes de mercado.

O levantamento da CitrusBR foi consolidado sob sigilo por auditorias externas independentes, com base em dados fornecidos por cada uma das empresas associadas. Para fins estatísticos, os volumes foram convertidos em suco de laranja congelado e concentrado. **D**



Queda de consumo por alto preço internacional em 2024 é uma das causas, diz Netto, da CitrusBR

DIVULGAÇÃO

Laranja, trigo e fumo: destaques na reta final do ano

O avanço anual do agronegócio em 2025, o carro-chefe do Produto Interno Bruto (PIB), foi fruto de ganhos expressivos em produtividade e de colheitas generosas. A economia setorial caminhou bem ao longo do ano todo, com a contribuição do clima, e a laranja, bem como o fumo e o trigo, foram muito bem no último trimestre do ano contribuindo para um forte resultado setorial.

O setor, vale reforçar, puxou a atividade ao atingir a marca de R\$ 775,3 bilhões, um desempenho que representa uma expansão de 11,7% na comparação com o fechamento de 2024. Um Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e

Estatística (IBGE), indica que diversas culturas registraram saltos de produção no ano passado.

Os holofotes voltaram-se, especialmente, para o milho e a soja, que cresceram 23,6% e 14,6%, nessa ordem. Com esses índices, ambos os grãos atingiram recordes históricos na série monitorada pelo instituto. Além do desempenho nas lavouras, a pecuária também manteve uma trajetória positiva, contribuindo para o saldo favorável do setor. A reta final do ano foi determinante para consolidar os números do ano passado.

Somente entre outubro e dezembro de 2025, o PIB setorial somou R\$ 101,5 bilhões, o que significa um avanço de 12,1% em comparação ao mesmo

intervalo do ano anterior. O fôlego trimestral foi sustentado pela estabilidade na criação de animais e pelo bom momento de culturas que ganham relevância no fim do ano. O fumo registrou alta de 29,8%, seguido de perto pela laranja, com 28,4%, e pelo trigo, que avançou 3,7%.

Na análise imediata, o desempenho do quarto trimestre também mostrou evolução quando comparado aos três meses anteriores. Mesmo após um período de intensa atividade, o setor conseguiu crescer 0,5%, de acordo com os dados do IBGE. Esse crescimento contínuo demonstra que, para além de safra recorde, há uma acomodação eficiente dos custos e uma demanda que segue absorvendo a oferta nacional.

Os alimentos em miniatura são vendidos em cápsulas-surpresa, o que eleva a curiosidade



DIVULGAÇÃO

Um novo Labubu?

Adultos cansados de telas procuram em miniaturas de brinquedos colecionáveis um respiro para o dia a dia. A bola da vez, uma ideia de empresários neozelandeses, é uma minigeladeira que promete agitar a concorrência

Letícia Sena

Uma minigeladeira de brinquedo virou febre nas redes sociais – e está ganhando espaço no offline, em casas de consumidores. Apesar de ser um item infantil, quem mais tem aderido à tendência são os adultos. É que o fenômeno segue a mesma lógica de outras modas recentes da internet, como os bebês reborn, os bonecos Labubu e os livros de colorir Bobbie Goods. A oferta crescente desse tipo de produtos colecionáveis, muitos deles comercializados em caixas-surpresa (o que eleva curiosidade e cobiça), atende à busca crescente por conforto emocional e nostalgia em adultos esgotados pelo cotidiano e seu excesso de telas.

Como há sempre alguém de olho em oportunidades de fazer dinheiro, a bola da vez parece ser da Zuru, companhia de brinquedos e bens de consumo fundada em 2003 pelos irmãos neozelandeses Nick Mowbray, Mat Mowbray e Anna Mowbray. Com atuação global e origem ligada à Nova Zelândia, a companhia mantém a sede em Hong Kong e desenvolve (e fabrica) brinquedos, produtos de consumo e itens licenciados. Na lista, a minigeladeira, que tem chegado às mãos dos primeiros clientes brasileiros por meio da importadora oficial da marca por aqui, a Candide.

Batizado 'Mini Brands Fill the Fridge Playset', o brinquedo foi lançado no

Preços

O item pode ser encontrado por até R\$ 649,90 em plataformas de e-commerce, embora o preço sugerido para a chegada oficial ao varejo brasileiro seja de aproximados R\$ 400. No entanto, a brincadeira vai além da minigeladeira. Os alimentos em miniatura são vendidos separadamente em cápsulas sortidas, e o conteúdo só é revelado no momento da abertura. As cápsulas custam a partir de R\$ 279, e comprá-las permitem completar a coleção e preencher a geladeira.



A procura por acessórios no Brasil é grande e alimenta um mercado de revenda entre colecionadores

mercado internacional entre julho e agosto de 2025, primeiro nos Estados Unidos, Reino Unido e Austrália. A geladeira mini conquistou muita gente nas redes sociais, impulsionada pela tendência de vídeos de reabastecimento, em que usuários mostram o processo de encher as prateleiras com miniaturas de produtos. No Brasil, o item começou a ganhar destaque entre fevereiro e março de 2026, e há expectativa de que a chegada oficial ao grande varejo aconteça entre abril e maio, por meio de distribuição da mesma importadora.

Com essa aposta, a Zuru busca surfar a mesma onda do monstrinho carismático Labubu, um fenômeno recente da companhia chinesa Pop Mart – com ações negociadas na bolsa. O frenesi dos Labubus foi tal no ano passado que impulsionou a receita da Pop Mart em mais de 200%. Embora tenha ocorrido desaceleração após o pico de alta, quando passou a febre de compras do monstrinho, o faturamento da Pop Mart foi alavancado para quase US\$ 2 bilhões. Mas, vamos ao entretenimento. Afinal, como se nota

que a minigeladeira colecionável chama a atenção? Nas redes sociais, os vídeos de unboxing de brinquedos têm se multiplicado, e a minigeladeira se tornou um dos destaques mais recentes. Nesses vídeos, criadores de conteúdo mostram o processo de abrir cápsulas surpresa e organizar os itens dentro do brinquedo, o que tem despertado a curiosidade de milhares de usuários.

A dinâmica é simples: o consumidor compra a minigeladeira e, aos poucos, vai adquirindo bolinhas surpresa para preenchê-la. Dentro de cada cápsula podem aparecer miniaturas de alimentos como iogurte, suco, manteiga ou queijo. O objetivo é completar a geladeira com todos os itens disponíveis na coleção. O formato lembra outros sucessos do mercado de brinquedos, como as bonecas L.O.L. Surprise!, que também utilizam o conceito de surpresa para atrair consumidores.

São produtos da categoria conhecida como brinquedos colecionáveis surpresa, quando o conteúdo exato só é revelado após a abertura da embalagem. Atualmente, a categoria inclui minia-

turas de marcas famosas até figuras de arte em vinil e pelúcias que viralizam nas redes sociais. A aleatoriedade do que pode surgir dentro de cada cápsula é justamente o que mantém o interesse e estimula compras.

No caso da minigeladeira, alguns acessórios são considerados mais raros, como os ovos e o gelo. A maior parte das compras no Brasil acontece em plataformas de e-commerce, já que o produto ainda é escasso em lojas físicas. Mercado Livre e Amazon concentram boa parte das vendas, enquanto sites como Shopee e AliExpress também são utilizados por quem busca versões importadas ou acessórios que ainda não chegaram oficialmente ao país.

A procura tem sido grande, e alimenta um mercado de revenda entre colecionadores. O interesse é maior em São Paulo e Rio de Janeiro, onde a cultura de colecionar e as tendências virais costuma ganhar força nas redes. **D**

Quem está por trás do brinquedo

A minigeladeira faz parte da linha Mini Brands, criada pela Zuru, fundada em 2003 pelos irmãos neozelandeses Nick Mowbray, Mat Mowbray e Anna Mowbray, com sede em Hong Kong. A empresa vem ganhando espaço ao apostar em brinquedos colecionáveis, com uma aposta de negócios de rápida popularização nas redes sociais. Entre as suas criações estão linhas como Mini Brands, Bunch O Balloons, X-Shot e Rainbocorns, comercializadas em diversos países.

Com o passar do tempo, a companhia ampliou a atuação para outros segmentos, incluindo produtos de beleza, itens para pets e tecnologia de consumo. Hoje, o grupo opera diferentes divisões – Zuru Toys, Zuru Edge e Zuru Tech –, além de manter parcerias com grandes marcas e empresas de entretenimento para desenvolver produtos licenciados e colecionáveis em escala global.



Ambev, com mais de 60% do mercado de cervejas, aposta na Copa para elevar vendas

emocional e duradoura com o torcedor”, afirma Bruno Duarte, CEO da Agência California, responsável pela operação nacional do projeto.

A Copa como estratégia

A Ambev tem mais de 60% do mercado brasileiro de cervejas, indica dado mais recente da Euromonitor. O mercado, contudo, está consolidado e cresce pouco em volume (apenas 1% conforme o último dado), o que entrega um indicador da força do embate entre as gigantes, já que a briga é para ganhar uma fatia do bolo concorrente em um segmento estagnado, seja por questões econômicas ou porque há mudança em hábitos de consumo.

A principal rival da divisão da AB Inbev é a holandesa Heineken, seguida pela brasileira Petrópolis. As duas maiores companhias viram os volumes de vendas recuarem no Brasil, um dos mercados mais relevantes para o consumo global de cervejas. A Ambev viu o volume de vendas recuar 3,7% no Brasil (em todos os mercados, ou seja, em ritmo global, a queda foi de 3,8%) entre outubro e dezembro de 2025, um período em que o lucro líquido recuou 9,9% na comparação anual. Contudo, no ano, o lucro subiu 7,7%, para R\$ 16 bilhões. O balanço foi divulgado em fevereiro, às vésperas do Carnaval.

Na ocasião, Carlos Lisboa, CEO da Ambev, disse em teleconferência de resultados que via um ano “promissor” devido aos grandes eventos, que entregam possibilidade de recuperação em 2026. “Está se configurando um ano promissor para a socialização. O Carnaval já está acontecendo, não apenas no Brasil, mas em diversos mercados da América Latina. Já começamos a nos preparar para a Copa do Mundo, a maior edição já realizada, em fusos horários favoráveis para nossos mercados”, disse, à época.

A Heineken também perdeu volume no Brasil. O recuo em volume nas Américas foi de 2,8% em 2025 na comparação com o ano anterior, sendo o mercado brasileiro o principal na região. Só entre outubro e dezembro de 2025, a queda foi de 4%. No mundo, o volume de vendas da cervejaria recuou 1,2%. Mesmo com alta de 4% do lucro operacional, para 4,3 bilhões de euros, o CEO global, Dolf van den Brink, renunciou em janeiro. **D**

Festa do futebol

Ambev anuncia cinco arenas de transmissão ao vivo dos jogos da seleção brasileira durante a Copa do Mundo – evento é estratégico para recuperar volume de vendas

Bruno Pavan

A Ambev oficializou uma de suas estratégias para a Copa do Mundo de junho deste ano – a primeira realizada em três países: Estados Unidos, México e Canadá. A divisão brasileira da belga AB Inbev lançou, neste início de março, a Arena N°1 para a transmissão ao vivo dos jogos do Brasil durante o torneio mundial de futebol. A iniciativa, que não segue o modelo oficial de FIFA Fan Fest, será realizada em cinco capitais. A ‘watch party’, ou seja, o encontro organizado pela Ambev para assistir aos jogos da seleção brasileira terá como marca a Brahma, historicamente conectada ao futebol. A iniciativa ocupará simultaneamente Salvador, Belo Horizonte, Goiânia, Porto Alegre e Recife.

A meta da cervejaria é receber mais de 600 mil pessoas ao longo do torneio. Os endereços que as estruturas serão

montadas ainda não foram divulgados pela companhia. “A Copa do Mundo é um dos principais territórios culturais do brasileiro e faz parte da nossa história. Queremos potencializar essa experiência, criando espaços onde o torcedor possa viver o futebol de forma coletiva, segura e estruturada”, diz Leandro Mendonça, diretor de eventos e experiências da Ambev.

Os espaços permitirão que marcas parceiras da Ambev possam explorar os patrocínios. “Estamos falando de um dos maiores projetos da Copa do Mundo no Brasil, pensado para ir além do jogo e se tornar uma grande plataforma cultural. A Arena N°1 nasce para celebrar a brasilidade, a cultura brasileira e o jeito único do brasileiro de viver o futebol, criando oportunidades para que as marcas se conectem de forma autêntica,

Tenista número 1, preço do petróleo e passagem aérea

O casamento da bielorrussa Aryna Sabalenka com o empresário brasileiro Georgios Frangulis, da OakBerry, e os efeitos da guerra no Oriente Médio foram destaques nas redes

Stephanie Mecco

Quem é Georgios Frangulis, empresário brasileiro noivo da tenista nº1 Aryna Sabalenka

A tenista número 1 do mundo, a bielorrussa Aryna Sabalenka, anunciou em suas redes sociais que vai se casar com o seu noivo, o brasileiro Georgios Frangulis. Eles estão juntos desde 2024. O empresário, conhecido como Grego, é CEO e fundador da OakBerry, rede internacional especializada em açaí que possui mais de 900 lojas em 50 países.



Preços de passagens aéreas disparam com guerra no Irã e derrubam ações de empresas do setor

As ações das companhias aéreas despencam, enquanto o preço das passagens disparam, à medida que a guerra dos EUA e de Israel contra o Irã causou uma forte alta nos preços do petróleo, gerando temores de uma profunda queda nas viagens e da possibilidade de uma paralisação generalizada dos aviões. O preço do barril de petróleo chegou a encostar em US\$ 120 nesta segunda-feira.



Petrobras já poderia aumentar gasolina em R\$ 2,74, diz associação

A disparada nos preços do petróleo está aumentando ainda mais a defasagem entre os valores dos combustíveis praticados no exterior e no mercado brasileiro. Dados da Associação Brasileira dos Importadores de Combustíveis (Abicom) mostram que, com o petróleo acima de US\$ 100 o barril, a gasolina nas refinarias da Petrobras já poderia estar R\$ 1,22 mais cara, enquanto o diesel teria espaço para subir R\$ 2,74. A escalada das tensões no Oriente Médio paralisou o mercado de diesel importado no Brasil.



Angela Sirino planeja abrir clínica de saúde mental com abordagem integrada entre ciência e fé

Durante o programa IstoÉ Mulher + Fructus Entrevista, a pastora, psicanalista e escritora Angela Sirino compartilhou o desejo de criar uma clínica de saúde mental com abordagem integrada entre ciência e fé. Ela explica que a proposta envolve tratar não apenas os sintomas, mas também as dimensões emocionais do paciente.



Empresa de Adrielle Menezes fatura 1 milhão com absorventes biodegradáveis

Liderada por Adrielle Menezes, a EcoCiclo fatura R\$ 1 milhão com absorventes biodegradáveis que se decompõem em apenas 6 meses, contrastando com os quase 500 anos dos absorventes comuns. A startup nasceu para promover acesso igualitário de itens de saúde menstrual.

www.istoedinheiro.com.br

TikTok: tiktok.com/@revistaistoe

Instagram: instagram.com/istoe_dinheiro/

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

YouTube: m.youtube.com/@istoe_dinheiro

X: x.com/istoe_dinheiro

Facebook: facebook.com/istoedinheiro

Palavra por palavra



FABIO RODRIGUES - POZZEBOM/AGÊNCIA BRASIL

"Qualquer dia alguém invade a gente"

Luiz Inácio Lula da Silva, presidente da República, ao defender investimentos na área de defesa como prevenção em meio à escalada de conflitos no mundo



AP

"Outros, mais poderosos que você, tentaram eliminar a nação iraniana e falharam. Cuidado para não ser eliminado você também"

Ali Larijani, chefe do Conselho Supremo de Segurança do Irã, em resposta a Donald Trump



MALTE OSSOWSKI/SVEN SIMON

"Serão cortados cerca de 50 mil empregos até 2030 em todo o grupo Volkswagen na Alemanha"

Oliver Blume, presidente da Volkswagen, em carta aos acionistas



SAMUEL CORUM/SIPA USA

"Não deixará pedra sobre pedra"

Melanie Stansbury, congressista do Novo México, nos Estados Unidos, sobre operação de investigadores em rancho do criminoso sexual Jeffrey Epstein



AARON SCHWARTZ/AP

Recorde de empregos verdes mascara transição lenta



Bruno Imaizumi

é economista da
4intelligence

A Organização Internacional do Trabalho (OIT) define que os empregos verdes são aqueles que conseguem reduzir o impacto ambiental de empresas e setores para níveis considerados sustentáveis. Esses postos podem abranger vagas de saneamento, de gestão de resíduos e de riscos ambientais, de geração e distribuição de energias renováveis, de produção e manejo florestal, de manutenção e recuperação de produtos e materiais e de transportes coletivos alternativos ao rodoviário e ao aéreo.

Replicando a metodologia da OIT, que classifica ocupações por tipo de atividade e que considera somente empregos formais, já que os empregos verdes também precisam ser justos em termos de proteção social e condições adequadas, o Brasil gerou 417,4 mil novos empregos verdes nos últimos cinco anos, alcançando um recorde de 2,4 milhões de trabalhadores formais ao final de 2025.

Entretanto, os empregos marrons, aqueles que são dependentes da exploração de recursos naturais ou prejudiciais à qualidade ambiental, cresceram mais vigorosamente. Nos últimos cinco anos, foram gerados 2,2 milhões de empregos marrons, 5,3 vezes mais vagas formais do que os empregos verdes. O total de trabalhadores formais desse grupo chegou a 8,6 milhões. A construção civil, a agropecuária, o turismo e a hotelaria estão incluídos nestes grupos, além da extração mineral e a indústria de base.

Proporcionalmente, porém, a composição desses dois grupos mal se alterou. No final de 2020, os empregos verdes representavam 5,3% do total de trabalhadores formais, caindo para 5,1% em 2025, enquanto os empregos marrons subiram de 16,7% para 17,7%.

Apesar das classificações, qualquer emprego pode se tornar mais verde, ou seja, menos prejudicial ao meio ambiente. Um estudo publicado em 2023 nos Anais da Academia Nacional de Ciência dos Estados Unidos (PNAS) mostra que trabalhar integralmente de maneira remota reduz em 58% emissões de gases de efeito estufa, graças à menor energia em escritórios e em deslocamentos. Todavia, de acordo com os indicadores de trabalho remoto que a 4intelligence acompanha mensalmente em parceria com a Gupy, os empregos

100% remotos estão cada vez mais raros no Brasil, já que as empresas estão retornando fortemente a esquemas de trabalho presencial e híbrido.

O Brasil tem 50% de participação de fontes renováveis em sua matriz energética de 2024, de acordo com o relatório do Balanço Energético Nacional – BEN da Empresa de Pesquisa Energética (EPE). A média de participação de fontes renováveis em países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 2023 era de 13,2%. Outro exemplo mostrado no relatório é que a produção e o uso de energia associados a um cidadão brasileiro geram apenas 37% das emissões de gases de efeito estufa de um cidadão europeu da OCDE, em termos per capita.

Apesar da posição privilegiada, o Brasil patina na transição energética. As duas crises econômicas na última década, diversos retrocessos na legislação ambiental, a falta de fiscalização de governos em todas as esferas e principalmente as restrições fiscais para áreas como Meio Ambiente, Educação, Ciência e Tecnologia, freiam avanços mais significativos.

Relatórios da OCDE revelam que apenas 12% dos trabalhadores globais em empregos marrons recebem algum tipo de treinamento de princípios sustentáveis. Ainda, os empregos verdes estão concentrados em regiões mais ricas e os marrons em áreas de baixa renda per capita, uma diferença que deixa a força de trabalho despreparada para a transição energética verde.

As fragilidades e peculiaridades do mercado de trabalho brasileiro, como a alta informalidade e os rendimentos baixos para a maioria da população ocupada, não deixam espaço para pensarmos em avanços ambientais sem capacitação massiva e inclusiva.

Uma transição mais acelerada para uma economia mais verde, impulsionando também os empregos verdes, não ocorrerá de maneira espontânea apenas por meio das forças de mercado e exigirá um envolvimento maior do setor público em várias frentes, via regulação, financiamento, subsídios calibrados e definição de um mercado regulado de carbono abrangente. **D**

Paixão sobre rodas.



MOTOR SHOW

www.motorshow.com.br

