

Diego Barreto,
CEO do iFood,
rebate críticas de
concorrentes e
fala sobre planos



Guerra no
Oriente Médio
eleva os preços
do diesel em
20% no Brasil



Lorena Hakak,
da FGV: mulheres
ocupam menos
de 40% da alta
liderança no país



ISTO É Dinheiro

Edição 25 - 27/3/26

Impacto colateral

A expansão das canetas emagrecedoras avança além da indústria farmacêutica e afeta outros setores como o de alimentos processados, um fenômeno que deve ganhar corpo no Brasil com a quebra de patente do Ozempic e do Wegovy



Capa

Página
15



FREEPIK

Fim da patente do Ozempic leva indústrias alimentícias à reinvenção

Índice

CAPA: MONTAGEM COM FOTOS DE LEONARDO MONTEIRO, REPRODUÇÃO/INSTAGRAM E FREEPIK

- 3 ENTREVISTA
- 6 ECONOMIA
- 7 BRASIL
- 9 INTERNACIONAL
- 12 NÚMEROS DA SEMANA
- 13 FINANÇAS
- 15 EMPRESAS
- 25 CARREIRAS
- 28 RURAL
- 34 AUTO
- 37 O MELHOR DAS REDES
- 38 PALAVRA POR PALAVRA
- 39 COLUNA



RICARDO STUCKERT / PR, RICARDO STUCKERT

Lula libera R\$ 15 bi a afetados por guerra



FREEPIK

Mulheres recebem 22% menos no Brasil



RAFAEL MUNHOZ

Primeiros elétricos perdem 40% do valor

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)

'Há muita ladainha'

Diego Barreto, CEO do iFood no Brasil, rebate críticas de concorrentes asiáticos, fala sobre os planos de diversificação de negócios e diz que a proposta do governo para taxa de entrega é um entrave para a regulação do setor

"É mais fácil usar esse argumento do que admitir dificuldades operacionais ou tecnológicas", diz, sobre queixas de aplicativos como a Keeta



LEONARDO MONTEIRO

Poucas empresas no Brasil são sinônimo de categoria. Se a lâmina de barbear é Gillette e pedir carro de aplicativo é chamar um Uber no Brasil, o delivery tornou-se pedir um iFood. Mas o que nasceu, em 2012, como um aplicativo para iPhone transformou-se em um ecossistema digital que ajudou a movimentar, direta e indiretamente, 0,6% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro (ou R\$ 140 bilhões) em 2024. O aplicativo espera fechar o ano fiscal de 2025, ao final de março, com R\$ 180 bilhões

em vendas. Sob controle da holandesa Prosus, a companhia é liderada por Diego Barreto no Brasil. O CEO do iFood no país contou à IstoÉ Dinheiro como a empresa planeja avançar em outros segmentos, enfrentar os desafios de uma regulação iminente – e os embates diante de uma concorrência global agressiva. Para ele, a taxa fixa de R\$ 10, sugerida pelo governo no debate sobre a regulamentação setorial, como um entrave ao avanço da regulamentação. Confira:

Eduardo Vargas

O iFood domina uma parcela considerável do mercado digital. Como manter taxas de dois dígitos de crescimento em uma operação já consolidada?

A gente está apenas começando. Falar de crescimento aqui é falar de algo que será a nossa realidade por muito tempo. O mercado de entrega de comida avança, primeiro, porque as pessoas já tinham o hábito, certo? Pediam a pizza por telefone, por exemplo. Mas os demais segmentos ainda são muito

pouco penetrados do ponto de vista de venda online. No último ano, crescemos 70% em mercado, farmácia e pet. Isso implica que ainda há muita gente para entrar no ecossistema e muita frequência de quem já está lá dentro para subir. Outro motor é a nossa frente de fintech, que cresceu quase 80% e deve repetir o desempenho no próximo ano fiscal. O crescimento vem do fato de que o consumidor, que um dia veio pela comida, entende que existe um espectro de conveniência muito maior. Posso afirmar que não há nenhuma vertical nossa que não vá crescer pelo menos dois dígitos no Brasil.

Para o público que ainda vê o iFood apenas como entrega, o que de fato é a operação de fintech e por que ela é estratégica?

A fintech do iFood é, essencialmente, o entendimento do restaurante a partir de dados operacionais, e não apenas da vida financeira tradicional. Os bancos tradicionais atendem mal esses estabelecimentos porque olham apenas cicatrizes, como nomes negativados. Nós observamos a partir dos dados que temos se ele é um ótimo operador e se o negócio dele prospera. Hoje, desembolsamos cerca de R\$ 180 milhões por mês em crédito, com taxas e prazos que não existem no mercado. Em meio às soluções, temos a Zoop, uma estrutura de banking as a service que atende os próprios bancos. Hoje, 30% da nossa receita já vem desses outros negócios. A expectativa é que, em dois anos, a empresa chegue ao equilíbrio de 50% para food delivery e 50% para o restante das categorias.

Como a inteligência artificial (IA) mudou a estrutura interna da companhia?

Desde 2018 desenvolvemos IA proprietária e, desde 2021, IA generativa. Hoje, temos 3,5 mil pessoas dedicadas exclusivamente à tecnologia e IA. Se eu desligar os nossos mais de 200 modelos proprietários, a empresa literalmente para. Criamos o que chamamos de LCM (Large Commerce Model), um modelo que entende a rotina do brasileiro. Ele sabe, por exemplo, que você trabalha em regime híbrido ou que tem filhos, não por ler suas mensagens, mas pelo com-



LEONARDO MONTEIRO

portamento de consumo. Essa inteligência permite que o restaurante seja assertivo: ele sabe que não adianta oferecer café da manhã para quem toma café na empresa. É eficiência pura, fazendo o parceiro ganhar mais gastando menos.

Houve uma polêmica recente envolvendo concorrentes chineses, como a Keeta, que citou dificuldades de entrada no mercado devido à exclusividade do iFood. Como você avalia essas críticas?

Acho normal ter esse tipo de retórica. A gente está nesse negócio há muito tempo e todas as vezes é a mesma ladainha. Por que a ladainha é essa? Porque é mais fácil usar esse argumento do que admitir dificuldades operacionais ou tecnológicas. Eu não concordo com a tese de que temos um share alto [por aplicativo a participação de mercado é de aproximados 80%]. As pessoas olham apenas a venda por aplicativo, mas o delivery é muito maior do que isso: meu share real no delivery [se considerados os pedidos feitos por WhatsApp, telefone, aplicativos próprios] é de 23%. Em nosso acordo com o Conselho Administrativo de Desenvol-

vimento Econômico (Cade) somos proibidos de ter exclusividade com grandes redes, como McDonald's e Burger King, e só podemos ter exclusividade com 8% dos restaurantes nacionais. Ou seja, 92% do mercado está livre. Novos entrantes usam força bruta e subsídios, perdendo R\$ 50 por pedido para forçar o uso da plataforma. O cliente vai lá, consome o subsídio e volta para nós pela reputação e nível de serviço.

Há prática de shadowban? [prática de reduzir a visibilidade ou alcance de algum parceiro sem aviso prévio por não ter um contrato de exclusividade, o que dificultaria ao cliente final encontrar o restaurante no aplicativo]

Não existe shadowban dentro do iFood. Temos muito respeito pelo comerciante e pelo entregador. Funcionamos assim: quando você abre o aplicativo há a tela inicial. E eu tenho que tomar uma difícil decisão: eu tenho que ter uma lógica de hierarquia naquela tela. Qualquer empresa no mundo tem que criar essa lógica. E a gente tem uma lógica. Existe uma punição a alguém? Zero. Você quer ver um exemplo muito simples disso? Se você abrir o aplicativo

agora, vai ver restaurantes que estão lá e que não são exclusivos já na primeira tela, na primeira passagem de dedo. Por que que eles estão lá? Porque existe uma lógica de marca, tamanho, nível de serviço, proximidade. Ser exclusivo é mais um elemento.

Você já falou sobre um esquema de 'espionagem industrial' vindo de empresas asiáticas. Como isso funcionava na prática?

Foi algo que começou em junho do ano passado. Houve uma ação coordenada para ter acesso a dados confidenciais e que ferem a nossa privacidade. Eles abordam funcionários de nível médio no LinkedIn oferecendo dinheiro por informação de mercado, como uma espécie de 'consultoria', e começam oferecendo US\$ 50 por hora e sobem para US\$ 300. Eles vão acostumando a pessoa a ganhar dinheiro até pedirem dados de política de preços, anúncios e volumes de venda. Tivemos mais de 500 mensagens desse tipo identificadas. Três pessoas sofreram mandados de busca e apreensão em casa pela polícia por suspeita de roubo de informações. O problema é que essas empresas residem em países como a China, onde o sistema judiciário não é independente, o que dificulta chegar ao cliente final dessas informações. Tivemos que enrijecer o acesso interno a dados, o que é péssimo para a nossa cultura de abertura, mas foi necessário.

No campo regulatório, há um embate sobre a taxa mínima de R\$ 10 para entregadores. Por que o iFood é contra essa proposta específica?

Nós somos os primeiros a defender a proteção social e a previdência para o entregador. O ponto de discordância com o governo é a matemática. Se você coloca uma taxa mínima de R\$ 10 em um pedido de R\$ 30, o custo sobe mais de 20% para o consumidor. O resultado é imediato: o consumidor deixa de pedir e o entregador fica sem renda. Na hora que você tenta regular o mercado achando que uma regra geral compreende todas as nuances, você reduz o mercado. Outro efeito é que o restaurante, achando o serviço logístico caro, passa a contratar o entregador direto na



LEONARDO MONTEIRO

informalidade. É muito mais fácil para o Estado fiscalizar uma única plataforma como o iFood do que 1,2 milhão de restaurantes dispersos. A regulação precisa garantir dignidade sem inviabilizar a escala do negócio, que é o que gera a renda.

Quanto ganha hoje, de fato, um entregador parceiro da plataforma?

É impossível falar em uma média única, mas um entregador que se dedica de 6 a 8 horas por dia, 5 a 6 dias por semana, ganha em média dois salários-mínimos líquidos (já descontadas as despesas da moto). Os mais bem avaliados e dedicados chegam a ganhar entre três e quatro salários-mínimos. Oferecemos seguro para 100% dos entregadores em rota, pago integralmente pelo iFood, além de auxílio médico e psicológico. A maioria dessas pessoas não tem habitualidade. A pessoa que corta o meu cabelo decidiu fazer iFood duas vezes por semana para pagar a prestação da moto que usa por motivos pessoais. Por isso, os tribunais superiores têm decidido contra o vínculo empregatício, pois não existem os pré-requisitos da CLT.

O iFood mantém o modelo de híbrido flexível enquanto outras

gigantes de tecnologia exigem retorno presencial. Por que essa aposta?

O híbrido flexível é a pessoa poder estar no escritório ou em casa sem dias fixos combinados. Fizemos diferente pensando nos talentos. Conhecemos muitos profissionais excepcionais que não querem morar em São Paulo. Se eu for inflexível, eu perco esse talento para o mercado. Quando uma empresa anuncia que vai voltar ao presencial cinco dias por semana, chove currículo no iFood. Recentemente, trouxemos 30 talentos de uma empresa que fez esse movimento. Nossa cultura é baseada em sonhar grande, empreender e ter tesão pelo trabalho. O trabalho remoto exige repensar rituais e incentivos, mas funciona se houver confiança. Nossa alta liderança tem média de seis anos de casa, o que é altíssimo para uma empresa de 14 anos.

Como você enxerga o iFood daqui a cinco anos?

O iFood estará profundamente ligado a cada bairro das 1,8 mil cidades onde operamos. Não seremos apenas um aplicativo de entrega, mas a forma como as pessoas definem sua rotina de conveniência.



Lula editou Medida Provisória com foco em reduzir danos a exportadores devido à guerra

RICARDO STUCKERT

Socorro a empresas

Governo federal destina R\$ 15 bilhões às linhas de crédito do programa Brasil Soberano, lançado em 2025, para apoiar negócios afetados pela guerra

Com foco em reduzir os efeitos da guerra no Oriente Médio, o governo federal vai destinar R\$ 15 bilhões adicionais às linhas de crédito do programa Brasil Soberano, lançado em 2025 para contrabalançar o tarifaço imposto pelos Estados Unidos às exportações brasileiras. O presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, editou a Medida Provisória 1.345 nesta semana com foco em auxiliar micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) cujas exportações foram afetadas pela guerra.

Terão direito às linhas de crédito as empresas exportadoras de bens industriais e seus fornecedores, além daquelas que atuam em setores industriais com relevância no comércio exterior brasileiro. As condições, os encargos financeiros, os prazos e as demais nor-

mas regulamentadoras das linhas de financiamento serão estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e, o plano, gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Os ministérios da Fazenda e do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) ainda vão definir os detalhes sobre critérios de elegibilidade às linhas de financiamento.

Por ora, a nota do BNDES informa que os recursos do programa “vão apoiar as empresas brasileiras exportadoras e aquelas relevantes para a balança comercial em meio a razões geopolíticas e de instabilidade internacional, como é o caso daquelas afetadas pela guerra no Oriente Médio e as que ainda enfrentam as medidas tarifárias impostas pelo governo dos

Estados Unidos”. O ministro da Fazenda, Dario Durigan, que substituiu Fernando Haddad (que deixou o governo para concorrer ao governo paulista nas próximas eleições de outubro) explicou que os valores vêm de recursos que não foram usados no programa lançado no ano passado. Serão usados, ainda, o superávit financeiro do Fundo de Garantia à Exportação (FGE), apurado em 31 de dezembro de 2025, inclusive do valor principal, entre outras fontes.

As linhas de crédito vão financiar capital de giro, aquisição de bens de capital ou investimentos para adaptação da atividade produtiva, investimentos que propiciem a ampliação da capacidade produtiva ou adensamento da cadeia, investimentos em inovação tecnológica ou adaptação de produtos, serviços e processos. No ano passado, o Brasil Soberano aprovou mais de R\$ 16 bilhões em crédito para as empresas mais atingidas pelo tarifaço imposto por Donald Trump, presidente norte-americano.

Com o Brasil Soberano 2, o governo vai apoiar empresas de setores que ainda sofrem com tarifas elevadas, como siderúrgico, metalúrgico e automotivo, no segmento de autopeças, assim como segmentos relevantes para a balança comercial brasileira, como farmacêutico, de máquinas e equipamentos e eletrônicos, além do agro impactado pela falta de fertilizantes devido ao conflito no Oriente Médio. Lula também sancionou a Lei 15.359, que cria o Sistema Brasileiro de Crédito Oficial à Exportação. O texto moderniza o seguro e o financiamento às exportações brasileiras. A nova lei incorpora uma regra interna do BNDES que estabelecia que países inadimplentes com o Brasil não poderão tomar novos empréstimos com o banco até a regularização da sua situação.

Além disso, o texto tem mecanismos para incentivar operações que envolvam economia verde e descarbonização. A garantia de maior transparência será adotada com a criação de um portal na internet para centralizar as informações sobre todas as operações aprovadas. Uma vez por ano, o BNDES vai apresentar à Comissão de Assuntos Econômicos do Senado Federal o portfólio de projetos. A medida permitirá maior interlocução e acompanhamento mais próximo por parte dos congressistas. **D**



Preços do petróleo não recuaram ao nível pré-guerra e mercado interno vive tensão

ROVENA ROSA/AGÊNCIA BRASIL

Postos em guerra

Conflito no Oriente Médio gera alta superior a 20% para o diesel em março – e força-tarefa da ANP em 154 revendas e distribuidoras encontrou irregularidades

O efeito do conflito no Oriente Médio para o mercado de combustíveis no Brasil foi praticamente imediato. Mesmo antes do reajuste anunciado pela Petrobras – e do pacote do governo federal com o objetivo de evitar alta – o diesel S10 (um dos mais usados) subiu 25% entre 1 e 23 de março, na média nacional, no atacado, ou seja, o valor cobrado pelas distribuidoras aos postos de combustíveis, indica um estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT). Outro levantamento, da Veloe (sistema de pagamento eletrônico em pedágios) com apoio da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), indicou alta de 21% para o diesel no mês.

Em meio ao cenário, a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Bio-

combustíveis (ANP) levou a cabo entre 16 e 20 de março uma força-tarefa para apurar abusos em cobranças de preços em 154 postos de combustíveis e distribuidoras.

As ações ocorreram em pelo menos 50 municípios doze estados (Bahia, Ceará, Mato Grosso, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Amazonas, Pará e no Distrito Federal). A movimentação resultou em 41 autos de infração, dos quais onze foram motivados por indícios de preços abusivos. Houve a identificação de outras irregularidades. As empresas estão sujeitas a sanções que variam entre R\$ 50 mil e R\$ 500 milhões, a depender do porte do infrator e da gravidade da conduta.

Até o fechamento desta edição, na quinta-feira, 26, a ANP ainda atualizaria as informações relacionadas à força-tarefa, e os interessados podem conferir os desdobramentos da fiscalização por meio do site do órgão regulador o 'Painel Dinâmico da Fiscalização do Abastecimento'. Em meio aos agentes problemáticos, outras 115 distribuidoras haviam sido notificadas pela Secretaria Nacional do Consumidor até o dia 20 deste mês.

Com o Estreito de Ormuz no Golfo fechado, por onde passa aproximadamente 25% do petróleo exportado para o mundo, o petróleo segue em volatilidade, com a cotação oscilando acima ou pouco abaixo da marca de US\$ 100 o barril. Antes da guerra, o petróleo estava em patamar próximo a US\$ 70.

Petrobras pode comprar Refinaria de Mataripe (BA)



DIVULGAÇÃO

Diante da pressão externa, a Petrobras anunciou há poucos dias um aumento de 11,6% no preço do diesel para as distribuidoras, o que representou um acréscimo de R\$ 0,38 por litro – válido desde 14 de março.

O aviso sobre o reajuste aconteceu 24 horas após o governo federal divulgar um robusto pacote de medidas que visava reduzir o valor do óleo em R\$ 0,64. Vale lembrar que o Brasil importa parte do produto refinado. Como o diesel comercializado nos postos brasileiros é composto por uma mistura de 85% de diesel A e 15% de biodiesel, a correção aplicada pela estatal equivale a um impacto direto de R\$ 0,32 por litro no combustível vendido ao consumidor final. “Caso não houvesse a política do governo [federal], a Petrobras teria elevado os preços em R\$ 0,70”, disse Magda Chambriard, presidente da Petrobras, em 13 de março, dia do anúncio.

Tratou-se do primeiro movimento de alta aplicado pela petroleira depois da redução de 4,6% realizada em 6 de maio de 2025, sendo que o último aumento havia sido registrado em fevereiro do mesmo ano.

Compra de refinaria

Em meio ao retrato, a Petrobras afirmou analisar a compra da Refinaria de Mataripe, na Bahia, entre as oportunidades de investimentos e negócios continuamente em estudo, em comunicado ao mercado. A declaração foi divulgada em esclarecimento ao mercado após o presidente Luiz Inácio Lula da Silva indicar na semana passada que a Petrobras poderia recomprar o ativo na Bahia (antiga Refinaria Landulpho Alves – Rlam), que foi vendido para a Acelen, do fundo Mubadala Capital, dos Emirados Árabes Unidos, durante o governo de Jair Bolsonaro.

A avaliação sobre o eventual negócio já havia sido informada no passado, segundo a petroleira, no âmbito de estudos para parceria com o Mubadala incluindo compra de participação acionária em Mataripe e em projeto de biorrefino, “não havendo informações relevantes adicionais a serem divulgadas”, disse. “Vamos comprar de volta a refinaria na Bahia. Pode demorar um pouco, mas nós vamos”, disse Lula no dia 20, ao lado de Magda Chambriard durante evento na refinaria da Petrobras em Minas Gerais (Regap). Diferentemente da Petrobras, as refinarias privatizadas costumam acompanhar a paridade internacional nos preços de venda de combustíveis para distribuidoras, o que na prática significa preços mais altos. A Refinaria de Mataripe anunciou um expressivo reajuste recente, de 19,5% para o diesel S-10 no mesmo dia que o governo federal lançou o pacote. **D**



CESAR OLMEDO/REUTERS

Imbróglie entre os europeus sobre o tratado comercial não impedirá que seja válido neste primeiro semestre

Agora vai?

Mesmo com as contestações internas no bloco europeu, o acordo entre Mercosul e União Europeia será aplicado a partir de 1º maio, define a Comissão Europeia

O que a presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, planejava sobre o tratado recém-assinado com o Mercosul vai acontecer. O órgão europeu anunciou há poucos dias que o acordo comercial entre os dois blocos será aplicado provisoriamente a partir de 1º de maio. A decisão ocorre mesmo sem resolução do imbróglie dentro da Europa (os países do Mercosul ratificaram o tratado). Vale lembrar que o Parlamento Europeu solicitou, em janeiro, pouco depois da assinatura do tratado, que a Justiça verificasse a legalidade do acordo. O tratado de livre comércio envolve 27 países europeus e Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, estabelecendo um mercado de 700 milhões de consumidores e Produto Interno Bruto (PIB) combinado de US\$ 22 trilhões.

A opção da Comissão pela aplicação imediata e provisória da medida enfrenta forte resistência do setor agrícola da França, embora conte com o respaldo direto dos governos da Alemanha e da Espanha. Desde que parlamentares da UE votaram a favor de contestar o acordo de

livre comércio com o Mercosul no tribunal superior do bloco, líderes de alguns países vem deixando clara a insatisfação com o movimento. Um deles, o primeiro a se manifestar de forma contundente, foi o chanceler alemão Friedrich Merz. Logo após o movimento de contestação, em 21 de janeiro, Merz disse que o acordo precisava “entrar em vigor provisoriamente” e que “levá-lo ao tribunal superior” do bloco europeu desconsideraria a realidade geopolítica atual.

Em meio à postura truculenta e errática do presidente norte-americano Donald Trump para alcançar seus objetivos, muitos líderes europeus não querem ficar à mercê dos Estados Unidos ou da China – é, portanto, o momento de redesenhar parcerias estratégicas comerciais. Tanto é que a Itália, de Giorgia Meloni, que se posicionou contra o acordo em dezembro, mudou de ideia e a postura contribuiu para a saída da assinatura oficial do tratado em 17 de janeiro. Até dezembro de 2025, Meloni descrevia a assinatura como prematura, argumentando que o texto não protegia suficientemente os agricultores europeus.

O acordo econômico assinado entre o Mercosul e os europeus redesenha as fronteiras competitivas de um mercado gigantesco. A economia da maior área de livre comércio do mundo só perde para a norte-americana, com um PIB próximo a US\$ 29 trilhões, e supera a da China – de US\$ 19 trilhões. Os números entregam a dimensão estratégica. Firmado como está, válidas as condições do documento assinado em janeiro, os setores beneficiados no Brasil, liderados pelo agronegócio exportador e por indústrias de nicho como calçados e minerais, terão acesso a um dos mercados mais sofisticados do globo. Por outro lado, setores sensíveis da indústria e da agropecuária subsidiada sofrerão uma pressão competitiva sem precedentes. Foi desenhado um movimento gradual de redução tarifária, dependendo do segmento, em até quinze anos.

O resultado final para a economia brasileira dependerá menos do texto do acordo e mais da capacidade do país em utilizar o período de transição tarifária para implementar reformas estruturais, reduzir o custo de produção e garantir que a sustentabilidade seja tratada como um diferencial competitivo e não apenas como um ônus regulatório. A área de livre comércio que o Brasil ajuda a formar com os outros países fundadores do Mercosul e a União Europeia é uma espécie de mapa para o crescimento, mas o sucesso disso exigirá a modernização produtiva que o país adiou por décadas. **D**

Dinheiro no mundo

As notícias que se destacaram no noticiário internacional

Estados Unidos

Controle de danos

Empresários do setor de energia demonstraram uma clara insatisfação com os impactos da guerra no Oriente Médio nos negócios durante um evento em Houston, no Texas, capital petrolífera norte-americana. O governo de Donald Trump tentou tranquilizar o setor nesta semana – em meio à já impopular alta dos preços em postos de gasolina a poucos meses das eleições de meio de mandato nos Estados Unidos. Para o CEO da petroleira americana Chevron, Mike Wirth, os mercados subestimaram o impacto do conflito e Patrick Pouyanné, diretor do grupo francês TotalEnergies, previu preços do gás “muito elevados até o verão” se o Estreito de Ormuz não for reaberto.

Venezuela

A passeata e o julgamento

Deposto da presidência da Venezuela após o sequestro pelos Estados Unidos em janeiro, Nicolás Maduro segue em prisão federal em Nova York – onde se exercita diariamente. Ele e a esposa, Cilia Flores, ambos capturados pelo governo de Donald Trump, enfrentaram mais uma audiência do julgamento por narcotráfico nesta semana. Enquanto isso, Maduro Guerra (filho do ditador venezuelano), que é deputado em seu país, e apoiadores do chavismo organizaram uma passeata em Caracas pela libertação do ex-líder venezuelano.

Alemanha

“Ruptura profunda”

O presidente da Alemanha, Frank-Walter Steinmeier, disse há poucos dias que a confiança entre os Estados Unidos e seus aliados ocidentais está “perdida”. Não só isso: Steinmeier considera que o cenário continuará desta maneira mesmo após o fim do mandato do presidente norte-americano Donald Trump. “A ruptura é muito profunda e a confiança perdida na política de grande potência dos Estados Unidos é muito significativa, não apenas entre seus aliados, mas também em escala mundial”, disse, em Berlim. “Mesmo uma futura administração americana não poderá retomar o papel de hegemonia garantidora de uma ordem internacional liberal”.

Austrália

Mais um acordo comercial da União Europeia

Depois de anos de negociações, Austrália e União Europeia (UE) selaram um acordo comercial nesta semana em linha com os recentes tratados que os europeus assinaram com o Mercosul e a Índia. A rivalidade comercial com os Estados Unidos e a China desencadeia os movimentos da Comunidade Europeia para garantir mercados. A UE prevê que as exportações para a Austrália cresçam mais de 30% ao longo da próxima década, com um aumento de aproximados 50% para os produtores de laticínios e fabricantes de automóveis.

R\$ 500 mi

é o quanto **Fleury e Porto Seguro** informaram nesta semana estarem dispostas a investir, em conjunto, para formar uma **nova companhia** que integraria também a **Oncoclínicas**. Esta última aportaria ativos e operações relacionadas às clínicas oncológicas (e endividamento e passivo de R\$ 2,5 bilhões). As participações societárias ainda devem ser definidas entre as partes.



LUIS GUSTAVO BENEDITO

US\$ 127 bi

é o valor de mercado aproximado da **Petrobras** após avançar quase **19%** depois do início da **guerra** no Oriente Médio. Foi o maior aumento entre as dez maiores petroleiras mundiais, apontou um levantamento feito pela Broadcast.

R\$ 770 mi

é o valor do **investimento** da Cooperativa Agroindustrial Tradição, de Pato Branco (PR), em sua indústria de óleo e farejo de soja a ser inaugurada no final de março. A unidade terá capacidade para processar até **três mil toneladas** de soja por dia.

R\$ 450

é o preço da **nova camisa** da **Seleção Brasileira** de Futebol para os torcedores. A versão 'jogador' tem tecnologia mais avançada, incluindo o novo sistema batizado Aero-FIT (para melhorar fluxo de ar e calor) e custa R\$ 750.



DIVULGAÇÃO

4,4%

é o quanto cresceu o Produto Interno Bruto (**PIB**) da **Argentina** em **2025**, recuperado após contrair 1,3% em 2024. O avanço, contudo, ficou abaixo das expectativas do governo do país.

A organização financeira e uma pesquisa bem feita são as questões mais importantes

À espera da Selic

Decisão de compra de imóveis depende menos da oscilação da taxa básica, já que o custo do crédito é afetado por outros fatores, e mais da organização financeira do comprador

Matheus Almeida

Com a decisão do Banco Central (BC) de iniciar o esperado ciclo de cortes na taxa básica de juros, a Selic – mesmo de forma mais tímida do que era esperado –, pode surgir dúvida relacionada ao melhor momento para dar o passo inicial de financiar um imóvel. A decisão, contudo, não deve ter base na Selic, disseram especialistas consultados pela IstoÉ Dinheiro.

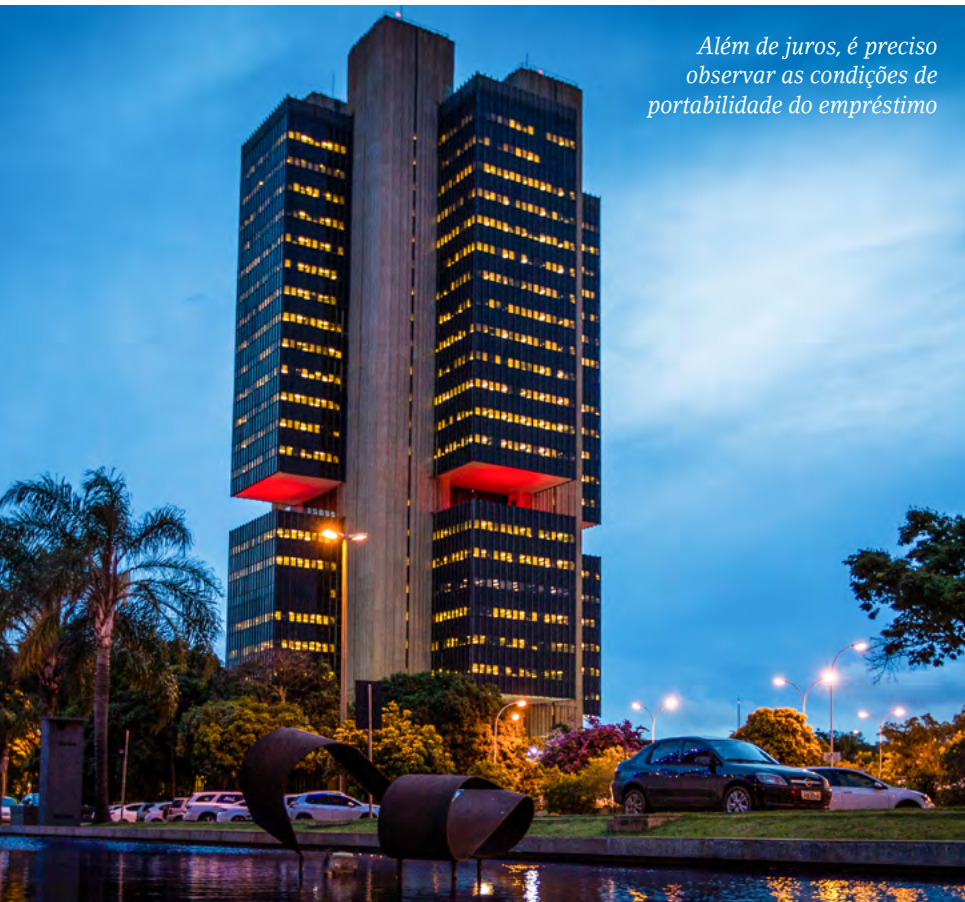
É que o cenário futuro segue incerto. O Comitê de Política Monetária (Copom) diminuiu a Selic em 0,25 ponto percentual (boa parte dos agentes de mercado esperavam 0,50 ponto percentual), e citou, em sua decisão, a necessidade de ter cautela devido à guerra iniciada por Estados Unidos e Israel contra o Irã no Oriente Médio no último dia de fevereiro. O documento do Copom citou quatro vezes a palavra “incerteza”. A ata

divulgada pela autoridade monetária nesta semana reforçou um posicionamento cuidadoso: em meio às incertezas trazidas pelo conflito, a magnitude e a duração do ciclo de cortes na Selic serão determinadas ao longo do tempo.

Quando a decisão de comprar um imóvel depende apenas da expectativa de queda de juros, o risco aumenta, pois se trata de uma aposta em cenário macroeconômico, explica a CEO da Magno Investimentos, Olívia Flôres de Brás. Além disso, os juros cobrados em um financiamento imobiliário não estão diretamente associados à Selic. Quando o Banco Central eleva a taxa de juros básica, o custo de captação das instituições financeiras aumenta – o que tende a pressionar as taxas do crédito imobiliário. Mas, diz a advogada Daniela Akamine, especialista em financiamen-

to imobiliário, essas taxas também estão relacionadas a outros fatores a exemplo das fontes de funding, como a poupança e as letras de crédito imobiliário, à curva futura de juros e à política interna de risco de cada instituição.

Ainda que os juros do financiamento imobiliário caiam, o efeito sobre o valor final do financiamento pode ser o oposto do esperado. Com o crédito mais barato, a demanda pode aumentar, pressionando o preço dos imóveis e diluindo o benefício das taxas mais baixas. É o que tem ocorrido: a taxa de juros média cobrada pelos bancos para o financiamento imobiliário ficou em 10,4% ao ano em janeiro, contra 11,6% em dezembro passado, indicam dados do BC. Os especialistas ouvidos afirmam que a decisão sobre o momento de entrar em um financiamento devem focar aspectos particulares do finan-



Além de juros, é preciso observar as condições de portabilidade do empréstimo

há valor considerável para assumir um valor de entrada. Quanto mais recursos próprios, inclusive no saldo do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço), menor será o valor das parcelas.

Após avaliar se a vida financeira está corretamente planejada, o passo seguinte é a busca por uma boa oportunidade. Planejador financeiro CFP pela Planejar, Marcelo Milech indica que o comprador deve agir imediatamente se encontrar um imóvel com valor abaixo da média de mercado ou se o valor do aluguel atual for equivalente ou superior à projeção da parcela do financiamento.

Organizadas as contas e selecionado o imóvel, é então a hora de avaliar as condições oferecidas por cada instituição bancária. Os especialistas apontam a taxa de juros como apenas parte dos pontos a serem analisados. O fundamental é observar o Custo Efetivo Total (CET), que abrange seguros obrigatórios, tarifas e demais encargos. Outro ponto importante é observar as condições de portabilidade. Se as taxas de juros caírem no futuro, existe a possibilidade de migrar para outra instituição com condições mais vantajosas. Ou seja, contratar agora não significa ficar preso às condições atuais por 20 ou 30 anos. **D**

BET NOCITI

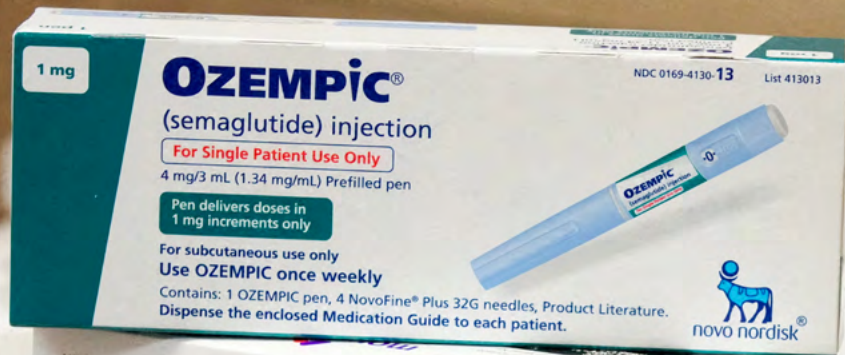
ciamento imobiliário de cada pessoa. “A pergunta central não é se a taxa vai subir ou cair, mas se a sua vida financeira está organizada para assumir essa responsabilidade com tranquilidade”, sugere Akamine. Decisões imobiliárias também são atravessadas por momentos de vida que não esperam a Selic cair: o nascimento de um filho, casamento, divórcio, mudança de cidade ou reorganização familiar podem tornar a compra necessária agora. Quem deseja ter sua casa própria deve assim observar as próprias finanças e questionar-se sobre pontos como se a renda é estável para assumir esse tipo de compromisso, já que, caso as parcelas parem de ser pagas, a pessoa pode perder o imóvel e o valor gasto.

Mais um ponto relevante é ter fôlego financeiro para assumir as parcelas. A recomendação é que elas não ultrapassem 30% da renda mensal. “Aprovação bancária não significa, necessariamente, conforto financeiro”, continua Akamine. Ademais, é preciso observar se



As parcelas não devem ultrapassar 30% da renda mensal, sugerem especialistas

MARCELO CAMARGO/AGÊNCIA BRASIL



Ao menos 14 pedidos para genéricos esperam por aprovação da Anvisa no Brasil

Efeito colateral

A quebra das patentes do Ozempic e do Wegovy deve provocar uma expansão inédita no tratamento da obesidade e mudar drasticamente segmentos de bebidas e alimentos ultraprocessados com perdas globais mínimas de US\$ 48 bilhões por ano na próxima década

Matheus Almeida

Desde que as primeiras canetas emagrecedoras desembarcaram no Brasil há cerca de dez anos, o mercado de medicamentos para a obesidade virou de cabeça para baixo. Foram múltiplas versões, com princípios ativos, dosagens e graus de eficácia variados, quase sempre com preços astronômicos, mas apresentadas no formato de seringa plástica de autoaplicação. Agora, uma nova guinada na área está em curso com a expiração da patente da semaglutida, a substância ativa dos remédios Ozempic e Wegovy da fabricante dinamarquesa Novo Nordisk, no dia 20 de março.

Com isso, outras empresas poderão fabricar no Brasil suas próprias versões do remédio que foi criado para tratar

diabetes, mas virou referência mesmo no combate à obesidade. Uma amostra das oportunidades de negócios que surgem a partir de agora pode ser medida pela fila dos pedidos de autorização que tramitam na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Ao todo são 14 pedidos de versões de genéricos ou similares da semaglutida. Oito delas devem ter resposta, que pode ser ou não um sinal verde, ainda em abril.

Tamanho interesse se justifica, pois se trata de um segmento que alcança R\$ 10 bilhões em vendas no Brasil e pode crescer cinco vezes até 2030. A reviravolta que tais medicamentos têm provocado, entretanto, não se limita à indústria farmacêutica e ao universo da saúde. A febre das canetas e os impactos que ela provoca no dia a dia das pessoas está provocando severas mudanças em outras áreas.

As indústrias de alimentos e bebidas serão as primeiras a ter de reinventar-se. E empresas aéreas e de vestuário também arcarão com sua cota de reformulação, considerando-se os estudos já elaborados em mercados onde a penetração do uso das canetas emagrecedoras é maior. Vale lembrar como eles funcionam: os medicamentos, agrupados sob a denominação de agonistas do GLP-1 (um hormônio responsável pela sensação de saciedade), acarretam uma perda de peso comparável à das cirurgias bariátricas e costumam ser associado a um estilo de vida mais saudável, o que inclui alterações comportamentais, como a adoção de uma alimentação mais equilibrada e prática de exercícios físicos.

Nos Estados Unidos, um mercado onde o uso do medicamento começou antes e em escala maior, dado o poder aquisitivo da população, a consultoria KPMG estima que a indústria alimentícia experimentará uma redução anual de receita de US\$ 48 bilhões pelos próximos dez anos devido ao avanço desse tipo de medicamento. É uma estimativa que pode ser conservadora, diz o próprio relatório. Paralelamente, o merca-

Ozempic no SUS

A chegada de versões similares ou genéricas aumenta a expectativa de que novos remédios estejam disponíveis em breve no Sistema Único de Saúde (SUS). O Ministério da Saúde informou ter solicitado à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) prioridade no registro de medicamentos compostos por semaglutida. Apesar de não confirmar planos de incluir o medicamento no SUS, o órgão destaca outras iniciativas já em curso no combate e prevenção do sobrepeso.

Nutricionistas e psicólogos das equipes multiprofissionais acompanham a população, com encaminhamento para serviços especializados — como a cirurgia bariátrica — quando necessário. A pasta da Saúde também investe em ações preventivas, como o Guia Alimentar para a População Brasileira, o Programa Academia da Saúde e o Programa Saúde na Escola, que estimulam hábitos saudáveis desde a infância.

Apesar de um aval do governo federal ainda não estar definido, o prefeito do Rio de Janeiro, Eduardo Paes, anunciou na sexta-feira 13 de março a incorporação do medicamento na rede de saúde municipal. A medida foi realizada por meio de uma parceria com a Novo Nordisk. "O objetivo da cooperação técnica é criar condições para que a equidade de acesso seja ampliada, e gerar evidências de políticas públicas, para que esse modelo de cuidado integral e multidisciplinar às pessoas com obesidade seja replicável em escala cada vez maior no SUS", declarou o responsável pela área de Parcerias Institucionais da Novo Nordisk, Conrado Carrasco.



Gamboa, da KPMG: "Torna-se possível levar o medicamento para o SUS e massificar a disponibilização"

Dona do Ozempic brigou na Justiça para manter a patente do medicamento no Brasil



TOM LITTLE/REUTERS

do global de GLP-1 deve crescer a uma taxa anual composta de quase 30% até 2030. Mesmo que os gostos alimentares de brasileiros e norte-americanos não sejam os mesmos, há similaridades comportamentais.

Nos Estados Unidos, o sobrepeso alcança 72,9% da população adulta e a proporção de obesos chega a 43%. O estudo da KPMG aponta que 3,5% dos norte-americanos já fazem uso da classe de medicamento que inclui o Ozempic e o Mounjaro. A parcela corresponde a cerca de 13 milhões de usuários. O número está em crescimento contínuo. Quem toma o remédio, informa o relatório, passa a consumir 21% menos calorias e a gastar 31% menos nas compras mensais, o que explica o cálculo anual projetado para o setor de alimentos e bebidas nos Estados Unidos.

Apesar de ter uma população menor, o Brasil apresentou um considerável aumento no número de pessoas na faixa de sobrepeso em apenas duas décadas, de 43% para 63% população. Em se tratando de obesidade, o contingente mais que dobrou no mesmo período, de 12% para 26%. Na esteira disso vem crescendo a busca por redução da ansiedade, derivada de maior consciência sobre o estilo frenético de vida resultante do uso de internet e redes sociais, e hábitos mais saudáveis que possam aliviar um pouco a rotina.

Levadas em contas as projeções mercadológicas, nos próximos 18 meses

O remédio e o genérico

Os agonistas do GLP-1 são uma classe de medicamentos que simulam a ação de um hormônio naturalmente produzido pelo intestino após as refeições. Originalmente desenvolvidos para o tratamento do diabetes tipo 2, esses fármacos ganharam protagonismo global e um mercado bilionário ao demonstrarem alta eficácia no combate à obesidade. Seus análogos imitam a ação.

o país passará a contar com um punhado de empresas habilitadas a produzir seus próprios agonistas de GLP-1 com um custo 35% menor. “Isso muda o cenário”, afirma Fernando Gamboa, sócio-líder de consumo e varejo na KPMG do Brasil. “Torna-se possível inclusive levar para o SUS e massificar a disponibilização”, segue o executivo. Num cenário assim, será possível assistir no Brasil a mesma dinâmica de alteração de consumo de alimentos, com pessoas migrando de categorias de ultraproces-

sados e indulgência (basicamente doces, petiscos e salgadinhos com alto índice de calorias e gorduras), que devem sofrer queda de vendas, para o alimento in natura e as proteínas. Nos mercados onde o GLP-1 tem ampla utilização, as dietas proteicas vêm ganhando cada vez mais espaço, inclusive porque a perda de massa magra é um dos efeitos colaterais para quem usa o medicamento.

Outras indústrias que aparentemente têm pouca conexão com o assunto, como a aviação civil, também verão reflexos. Nos Estados Unidos, percebeu-se que a redução no peso das pessoas foi tal que afetou as viagens de aviões – o que neste caso ficaram mais leves, passaram a gastar menos combustível, acarretando menor custo e melhoria operacional. A KPMG deve fazer o mesmo estudo para o mercado brasileiro, provavelmente após o primeiro ano da liberação da patente da semaglutida, que é apenas uma das moléculas utilizadas nas canetas emagrecedoras. Há outras.

Os medicamentos do grupo simulam hormônios, reduzindo a glicose no sangue e aumentando a sensação de saciedade. O mercado brasileiro hoje é disputado por quatro moléculas principais: além da semaglutida, do Ozempic e Wegovy, há ainda a tirzepatida (Mounjaro, da norte-americana Eli Lilly, o principal concorrente), a liraglutida (Saxenda, Victoza, Olire e Lirux) e a Dulaglutida (Trulicity). Com uma considerável elas-



JULIANO PIMENTEL

A nutricionista Kantha Shelke falou a empresários da indústria alimentícia brasileira

tidade de preços, elas variam também em graus de eficácia e na apresentação de efeitos colaterais.

Entre os laboratórios que aguardam autorização da Anvisa para as soluções genéricas estão EMS, Biomm e União Química, que aparecem nas primeiras posições da fila para receber aprovação e então comercializar versões mais baratas do medicamento mais rapidamente. A Novo Nordisk, que viu os ganhos caírem em 2025 com a pesada concorrência do laboratório americano Eli Lilly (e seu Mounjaro), mudou a política de preços por aqui antes mesmo da queda da patente. O laboratório

dinamarquês fez promoções, e passou a disponibilizar uma segunda caneta com dose inicial de 0,25 mg do Wegovy na compra de uma unidade. Já a versão oral da semaglutida, comercializada sob a marca Rybelsus, foi reduzida de pouco mais de R\$ 1,2 mil a caixa para um intervalo entre R\$ 565 e R\$ 874 (os valores variam conforme a dosagem e o canal de compra físico ou digital).

A Novo Nordisk brigou bastante na Justiça antes da queda da patente e tentou prolongar a exclusividade para produzir semaglutida no Brasil. Mas, não deu. Acabou assumindo em nota que “o encerramento de uma paten-

te é etapa natural no ciclo de vida de qualquer inovação”. E adicionou que “a empresa segue investindo em ciência capaz de antecipar necessidades futuras”. Vida que segue.

Agora, o laboratório vai disputar ferozmente por espaço entre os concorrentes genéricos com preços consideravelmente mais baixos. A versão da Biomm, por exemplo, deve chegar ao mercado brasileiro com preço 30% inferior em comparação ao medicamento de referência – o índice mínimo para um medicamento poder receber a classificação de genérico.

Mas, como a queda da patente não garante a chegada imediata das versões genéricas e similares às farmácias, há o tempo para que estejam disponíveis no mercado. O principal é o de aprovação da Anvisa. Não há um prazo definido para o processo de análise pelo órgão regulador. Via de regra, a média para registro de genéricos e similares é de 944 dias, ou seja, cerca de dois anos e sete meses. Como se trata de uma medicação com alta demanda entre a população, a expectativa é que a aprovação das primeiras versões alternativas do Ozempic receba prioridade. Após o sinal verde do regulador pode demorar ao menos algumas semanas para a disponibilização nas farmácias. **D**

O valor da “comida de verdade”

Com horizonte de impacto previsto, a indústria alimentícia não está parada. Pelo contrário, precisará remodelar-se e já está buscando como. Seria quase uma volta ao passado, para um mundo sem ‘comida de faz de conta’ – a exemplo de industrializados lotados de sintéticos e aditivos artificiais que simulam “sabor de alguma coisa” existente na natureza. Com a ascensão dos agonistas do GLP-1 e novas diretrizes nutricionais pela priorização de proteínas, o comportamento alimentar médio vem enfrentando mudanças. No meio do processo, a indústria alimentícia e ultraprocessados estão sob ataque.

A cientista de alimentos e nutricionista clínica Kantha Shelke, da Johns Hopkins University, no Estados Unidos, resume o novo imperativo da cultura alimentar em conceito bem

conhecido dos brasileiros, o da “comida de verdade”. “Quando você começa a pensar em alimentos reais, as diretrizes são explícitas: aqueles que estão mais próximos do seu estado natural”, explica, citando grãos integrais, mínimo de aditivos e “ingredientes que o consumidor consegue imaginar crescendo no campo”.

Em palestra recente, durante o 19º Congresso Internacional de Indústrias Abimapi, entidade de classe que representa a indústria alimentícia, em Foz do Iguaçu, no Paraná, a especialista aconselhou empresários e executivos do setor brasileiro a mudarem a postura defensiva, alterarem fórmulas e transformarem sua comunicação com o público para resgatar níveis de crescimento. “Trabalhe com o consumidor, e ele trabalhará com você”, disse ela.

O caminho defendido pela especialista americana passa por menos aditivos e mais ingredientes naturais que as pessoas reconheçam. Segundo Shelke, os executivos devem assim seguir três passos: auditar o que pode e deve ser modificado; fazer substituições e reposicionar sua marca perante o mercado, recomendou. Para ela, as empresas do setor precisam assumir o controle da narrativa. O problema, continua, não está no processamento em si, mas no seu uso excessivo e desnecessário. Os ajustes devem assim ocorrer de forma pontual e efetiva. Alguns exemplos da cientista incluem trocar vinagre artificial por um ingrediente derivado de fermentação e naturalmente aromático; ou remover o conservante e melhorar a embalagem.

O jornalista viajou a convite da Abimapi

A ascensão do atacarejo

Crise no Grupo Pão de Açúcar descortina o avanço do modelo de negócios que une atacado e varejo – e já reúne os quatro maiores faturamentos setoriais

Matheus Almeida

O momento econômico de anos recentes, marcado por dinheiro caro e ginástica do brasileiro para tocar o orçamento no dia a dia, foi uma espécie de cereja do bolo para a crise no varejo alimentar – e moveu o ranking desse perfil de negócio. A crise do Grupo Pão de Açúcar (GPA), dono das marcas Extra e Pão de Açúcar, com a recuperação extrajudicial recém-divulgada, é a marca do momento de transformação setorial. Especialistas consultados pela IstoÉ Dinheiro apontam que anos de inflação e juros altos

tornaram a população brasileira mais sensível a preço, e fortaleceram o atacarejo, modelo de comércio que mistura atacado e varejo.

A mudança fica evidente no retrato do ranking da Associação Brasileira de Supermercados (Abbras), que traz os maiores faturamentos no país. A última edição, publicada em abril de 2025 e com dados referentes a 2024, mostra o GPA na 5ª posição – e os quatro líderes da lista são atacarejos puros ou têm parte do seu negócio nesse modelo. O primeiro colocado é o Grupo Carrefour,

dono do Atacadão, seguido por Assaí, Grupo Mateus (com alta do endividamento recente) e Supermercados BH, todos do modelo atacarejo. Não há muito segredo para entender os motivos para a ascensão desse tipo de negócio diante do quadro econômico atual.

Por ser um modelo que mistura atacado com varejo, então o segmento dispensa embalagens enfeitadas, variedade de produtos premium e boa apresentação nas prateleiras. Ao invés disso, o cliente encontra bons preços e promoções para compra em grande quantidade, o que atrai, inclusive, comerciantes de pequenos mercados de bairro. “A escala operacional é o grande motor de destaque. Com isso é possível que esses grupos consigam adequar seu modelo de negócio ao ambiente econômico do momento”, analisa o economista Caio Mitsuo, especialista em investimentos

Assaí, que opera em formato “puro”, está entre os líderes ao faturar R\$ 81 bilhões



DIVULGAÇÃO



FOTOS DIVULGAÇÃO

Grupo Mateus, entre as maiores, viu o endividamento subir recentemente

e MBA em Finanças pela B7 Business School. O campeão no ranking da Abras, o Grupo Carrefour, com receita de R\$ 120 bilhões, conta com uma estratégia multiformato que une varejo e a marca de atacarejo Atacadão. “Essa diversidade permite capturar diferentes perfis de cliente e gera escala que reduz custos logísticos e de suprimentos”, explica o analista-chefe da Cultura Capital, Gabriel Uarian. Já o Assaí, segundo da lista com faturamento de R\$ 81 bilhões, opera em um formato “atacarejo puro”. A companhia expandiu agressivamente nos últimos anos, abrindo lojas em pontos estratégicos e obtendo um caixa robusto, ainda que com margens menores.

Outra tradicional do atacarejo é o Grupo Mateus, com foco no Nordeste. O terceiro do ranking tem um patamar de receita de R\$ 36 bilhões. Lá, se posiciona de acordo com preferências regionais e expande através de aquisições. Contudo, viu o endividamento crescer recentemente devido à exposição a um público com menor renda em comparação aos concorrentes e ao complexo processo de integração com a Novo Atacarejo. Em uma estratégia similar,

o Supermercados BH, apesar de não operar apenas no modelo de atacarejo, também aposta em grande afinidade com os consumidores de Minas Gerais, crescendo com eficiência em um espaço mais restrito. O especialista em renda variável da Davos Investimentos, Marcelo Boragini, recorda que os problemas do grupo GPA não são recentes, e foram agravados durante tentativas de reorganização dos negócios nos últimos anos sob efeito do acionista majoritário, o francês Casino. A escalada dos juros atrapalhou ainda mais, aumentando o custo de crédito e o endividamento da empresa. “Além da mudança do perfil do consumidor e da concorrência mais forte, o GPA enfrenta desafios internos importantes”, continua Boragini.

Os processos de reestruturação estratégica são mais pesados e pressionam margens em um setor que já opera com uma rentabilidade relativamente baixa. Na tentativa de contornar a crise, o GPA reduziu operações e fechou lojas nos últimos anos. Em 2021, quando ainda operava sob controle do Casino, a empresa se desfez da marca Assaí, uma estratégia equivocada de acordo com os

analistas. O grupo decidiu apostar em bandeiras premium como Pão de Açúcar e em formatos de proximidade. No entanto, o mercado migrou para preço agressivo, e o GPA ficou preso no meio: caro demais para quem busca atacarejo, mas sem o glamour exclusivo que justifica o prêmio em tempos de bolso apertado, disse Gabriel Uarian.

Com a expectativa de uma continuidade do crescimento do atacarejo, o GPA terá de criar estratégias para ganhar maior rentabilidade. Solucionar a dívida que o levou a recuperação extrajudicial é apenas parte do caminho até lá. Sob controle da família Coelho Diniz, dona de supermercados em Minas Gerais, a companhia varejista está mudando a estrutura neste ano. Além da recuperação extrajudicial para renegociar dívidas financeiras de R\$ 4,5 bilhões, anunciou recentemente a troca de seu principal executivo. Depois da renúncia de Marcelo Pimentel em outubro do ano passado, Alexandre de Jesus Santoro assumiu a cadeira de CEO em janeiro de 2026. **D**



Alexandre de Jesus Santoro assumiu como CEO do GPA em janeiro deste ano

Frota de veículos sem motoristas resultará de parceria com a norte-americana Rivian



REPRODUÇÃO YOUTUBE

A frota robô

Uber investe US\$ 1,25 bilhão para disponibilizar dez mil veículos autônomos nas ruas. Os carros devem começar a operar em 2028 nos Estados Unidos

Pouco mais de uma década depois de revolucionar a mobilidade urbana por meio de seus serviços via aplicativo, a Uber se movimenta rumo a mais uma drástica mudança: a frota sem motoristas. A companhia acaba de anunciar um aporte de US\$ 1,25 bilhão na fabricante de veículos elétricos norte-americana Rivian, como parte de um acordo estratégico que visa a implantação de dez mil utilitários R2 totalmente autônomos.

Os veículos operarão como robótaxis a partir de 2028, primeiro em Miami e São Francisco, nos Estados Unidos. O aporte financeiro será estruturado em etapas: a Uber realizará um investimento inicial de US\$ 300 milhões, e o restante será injetado até 2031, condicionado ao cumprimento de objetivos técnicos e operacionais específicos por parte da Rivian. Esse investimento é considerado crucial para a Rivian, pois fornece capital estratégico e garante um

parceiro comercial de alto volume em um momento de transição.

A fabricante de elétricos consegue respirar um pouco neste momento. Em comunicado recente, informou ao mercado que não espera mais atingir o Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) ajustado em 2027. A revisão nas metas financeiras ocorre pela pressão do aumento nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) voltados à tecnologia de direção autônoma. Para James Picariello, analista do BNP Paribas, o movimento era esperado. O especialista mantém a expectativa de que a Rivian atinja o ponto de equilíbrio do Ebitda em 2028, alcançando um fluxo de caixa livre positivo em 2030. O aporte inicial da Uber deve ser suficiente para cobrir os gastos adicionais previstos com P&D no curto prazo, acredita o banco.



FOTOS REPRODUÇÃO YOUTUBE

Interesse global em táxis sem motorista tem crescido nos últimos meses

O interesse global em táxis sem motorista registrou forte alta nos últimos meses, após anos de promessas não concretizadas pelo setor. O avanço da inteligência artificial (IA) e a consolidação de parcerias tecnológicas oferecem novas perspectivas para solucionar cenários complexos de tráfego com maior agilidade, além de mitigar os elevados custos operacionais de desenvolvimento. Embora a Rivian, conhecida pelos modelos de alto padrão R1S e R1T, ainda não tenha operado um robotáxi, a empresa revelou seu primeiro chip personalizado para condução autônoma em dezembro passado e prepara o lançamento de utilitários R2, mais acessíveis, para este trimestre.

No cenário competitivo, a Waymo, subsidiária da Alphabet, já opera cerca de 2,5 mil táxis autônomos em diversas cidades norte-americanas e tem acelerado novos lançamentos. Paralelamente, a Tesla iniciou um serviço de carros autônomos em Austin, no Texas, com o CEO Elon Musk prometendo uma ex-

pansão rápida ainda em 2026. Os veículos R2 autônomos da Rivian estarão disponíveis exclusivamente na plataforma da Uber, com operações iniciais previstas para São Francisco e Miami. O acordo prevê ainda uma opção de compra de até 40 mil unidades a partir de 2030. Se todos os marcos forem alcançados, as empresas terão implantado milhares de táxis-robôs Rivian R2 sem supervisão em 25 cidades até o final de 2031.

Com o movimento, a Uber reforça sua posição como um mercado agregador para diversas operadoras de veículos autônomos. Atualmente, a gigante do transporte por aplicativo mantém parcerias com players relevantes do setor, incluindo Waymo, Baidu, Lucid e a fabricante de chips Nvidia. A colaboração com a Nvidia foca especificamente no aproveitamento de plataformas de IA e simulação para apoiar o dimensionamento seguro dos sistemas de carros sem motorista em escala global, abrangendo operações nos Estados Unidos, Canadá e Europa. **D**

Enquanto isso, na América do Sul...

Consolidada, a Uber vem noticiando investimentos em países da América do Sul – caso de Brasil e Argentina. No início deste ano, a companhia anunciou investimento para expandir as operações no Brasil, com a confirmação de estruturar um segundo escritório na capital paulista. A nova área terá cerca de 16 mil metros quadrados, distribuídos em onze andares para reunir até mil profissionais. O espaço no Itaim Bibi vai reunir um time de perfil técnico para desenvolver produtos para os mais de 70 países em que a Uber atua. A expectativa é de que a unidade esteja plenamente operacional até o primeiro trimestre de 2027. Com o novo escritório, a empresa supera R\$ 2 bilhões em quatro ondas de investimentos em tecnologia no país. Em meados deste mês de março, o CEO global da Uber, Dara Khosrowshahi, reuniu-se com o ministro da Economia argentino, Luis Caputo, e disse ter o interesse de investir US\$ 500 milhões para expandir operações locais nos próximos três anos.

Khosrowshahi (Uber): de olho no Brasil



REPRODUÇÃO INSTAGRAM

Apagação na capital paulista deixou mais de 1 milhão de residências sem luz no final de 2025

ROVENA ROSA/AGÊNCIA BRASIL



A conta-gotas

Justiça do Distrito Federal derruba liminar em favor da Enel São Paulo na queda de braço entre a companhia e o poder público. Esferas municipal, estadual e federal pedem a caducidade do contrato após apagões

O imbróglgio entre a Enel São Paulo e o poder público não está mais sob os holofotes da opinião pública, mas não deixou de caminhar. A Justiça Federal do Distrito Federal revogou nesta semana a liminar que havia concedido favoravelmente à Enel São Paulo e impedia uma deliberação da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) no processo que pode levar à caducidade do contrato de concessão da distribuidora de energia. A Justiça havia concedido a liminar favorável à companhia poucos dias antes, documento no qual determi-

nava a suspensão do processo administrativo que está na Aneel.

A magistrada Pollyanna Kelly Maciel Medeiros Martins Alves, juíza federal substituta, avaliou que os fundamentos que sustentam a liminar “não se confirmam à luz das informações prestadas pela autoridade coatora”. Foi a mesma juíza que havia sustentado, em seu despacho anterior em favor da Enel São Paulo, que a inclusão do processo na reunião do colegiado da Aneel evidenciaria um risco concreto e atual de consolidação de uma penalidade ex-

trema, no caso a caducidade, baseada em um rito instruído à revelia do devido processo legal. Isso traria lesões de difícil ou incerta reparação à prestação de serviços, à própria concessionária e, conseqüentemente, aos usuários do sistema de energia.

A Aneel previa retomar nesta terça a análise do termo de intimação à Enel São Paulo, em resposta às interrupções críticas no fornecimento de energia registradas nos últimos meses, o que não ocorreu em razão da liminar favorável à companhia, agora derrubada. A ex-



Comércio e serviços tiveram perdas mínimas de R\$ 1,5 bilhão com o apagão em São Paulo

PAULO PINTO/AGÊNCIA BRASIL

pectativa do setor elétrico e do governo era de que houvesse uma decisão final do órgão regulador recomendando, ou não, a extinção do contrato junto ao Ministério de Minas e Energia (MME), autoridade concedente. Paralelamente, na terça-feira 17 de março, a distribuidora protocolou um processo administrativo interno solicitando a anulação do voto proferido pelo diretor-geral da Aneel, Sandoval Feitosa.

O voto de Feitosa, favorável à caducidade contratual e à intervenção direta na distribuidora, foi classificado pela defesa da companhia como uma violação ao devido processo legal, ao contraditório, à ampla defesa e à vedação à

chamada “decisão-surpresa”. No mandado de segurança impetrado, a empresa solicitou que a Aneel se abstivesse de submeter o tema à deliberação dos diretores até o julgamento final do mérito da questão jurídica. Em nota oficial, a Enel reafirmou sua “plena confiança nos fundamentos legais apresentados e no sistema jurídico brasileiro”. A companhia reiterou a necessidade de que qualquer deliberação administrativa seja analisada de forma isenta e técnica. Com a liminar, o braço de distribuição da multinacional italiana havia ganhado fôlego jurídico enquanto o governo federal segue de olho na qualidade do serviço prestado. **D**

Sandoval Feitosa, diretor-geral da Aneel, votou pela caducidade contratual



GIULIANA VINICI/ANEEL

Mapa de problemas

O apagão em São Paulo aconteceu em 10 de dezembro do ano passado em decorrência de um ciclone extratropical, em que a velocidade dos ventos alcançou 98 quilômetros por hora na Lapa, bairro da zona oeste da capital. Foi inédito nos registros do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) desde o início das medições, em 1963. A desastrosa gestão da crise, por parte da concessionária Enel São Paulo, e o terceiro ano de problemas similares formou fotografia que levou três esferas de governo – municipal, estadual e federal – à decisão de colocar um ponto final no relacionamento com a empresa, que tem sede na Itália.

Nos dias seguintes ao temporal em dezembro de 2025, mais de 1,3 milhão de casas estavam sem energia elétrica na grande São Paulo. O fenômeno levou os setores de comércio e serviços a perderem mínimo de R\$ 1,5 bilhão. O levantamento é da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), divulgado pouco depois. Assim como na temporada de 2025, os meses de novembro e dezembro de 2023 e de 2024 foram marcados por abalos na estrutura de fornecimento de energia na capital em decorrência das típicas tempestades recorrentes nesta época do ano.

Não só os paulistas, contudo, já se viram em apuros por culpa do serviço prestado pela empresa italiana. No Brasil, outros estados, a exemplo de Rio de Janeiro e Goiás já assistiram a um filme parecido. Além das fronteiras do país, a Enel já viveu crises similares no Chile e até mesmo em seu país de origem, a Itália. Se concretizado o fim contratual (o contrato se encerra em 2028) após o imbróglio, esta seria a primeira caducidade decretada na história do setor de distribuição de energia – e a Enel terá então direito à indenização bilionária.

Três meses menos

Defasagem salarial entre homens e mulheres no Brasil é de 22% - ou seja, o público feminino trabalha 'sem receber' entre janeiro e 21 de março em mesmas funções que o masculino

Consideradas funções, competências e jornadas idênticas, as mulheres brasileiras trabalham 'de graça' por quase três meses a cada ano se observada a equivalência salarial com homens. Um estudo apontou que, para fechar o ano de 2026 com a mesma renda acumulada que eles, elas não teriam trabalhado desde o dia 1º de janeiro até este sábado, 21 de março. Ou seja: o ano remunerado acaba de começar para elas, o que evidencia uma renda acumulada anual significativamente menor - de quase um trimestre. O dado, que revela uma face persistente e estrutural da disparidade econômica no país, surge de um cálculo fundamentado na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADc), referente ao último trimestre de 2025.

O levantamento, realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) a pedido da agência alemã Deutsche Welle, expõe o abismo que ainda separa as trajetórias profissionais de homens e mulheres no mercado de trabalho brasileiro. As brasileiras ganham, em média, 22% a menos do que os pares do sexo masculino, reforça Thaís Barcellos, pesquisadora e estudiosa de dados sobre desigualdade de gênero. É fundamental destacar que esse índice não é uma comparação genérica de massas salariais, mas sim um recorte técnico de quanto ganham, por hora, trabalhadoras e trabalhadores que ocupam as mesmas faixas de escolaridade, pertencem à mesma faixa etária, residem no mesmo estado e atuam no mesmo setor de ocupação e posição hierárquica dentro das empresas.

Por uma outra ótica, na prática cotidiana, para obter o ganho anual médio dos homens, as mulheres precisam trabalhar, a cada ciclo de 365 dias, outros 80 dias adicionais. Isto significa que apenas neste sábado, 21 de março, elas conseguiram integralizar a diferença

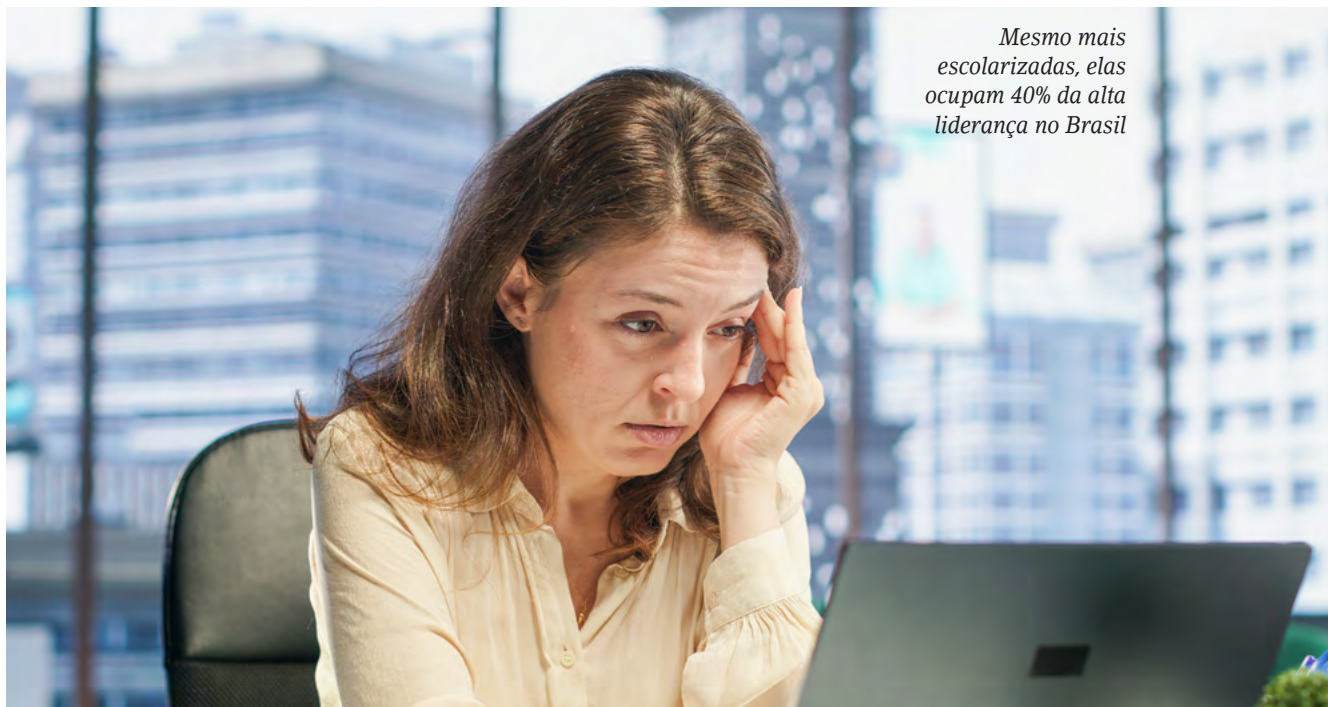
real entre o valor que chegou aos seus bolsos e aos deles no ano de 2025. A secretária-executiva do Ministério das Mulheres, Eutália Barbosa, enfatiza que as mulheres também participam menos do mercado formal e estão significativamente mais expostas ao trabalho precarizado e à informalidade. Para a secretária, esses fatores, quando combi-

nados, traduzem uma desigualdade de gênero sistêmica no mundo do trabalho, resultando em uma condição de vulnerabilidade financeira muito mais acentuada para a população feminina.

A conscientização vem avançando no mundo. A data anual em que as mulheres "deixam de trabalhar de graça" (aqui seria 21 de março) virou movi-



O Dia da Igualdade Salarial acabou se tornando uma tradição em muitos países



Mesmo mais escolarizadas, elas ocupam 40% da alta liderança no Brasil

FREERIK

mento internacional conhecido internacionalmente como o 'Dia da Igualdade Salarial' — ou *Equal Pay Day*, em inglês — e já se tornou uma tradição em muitos países. Cada nação estabelece o seu próprio marco temporal, que é móvel e varia conforme a evolução ou retrocesso da desigualdade salarial entre os gêneros ao longo das décadas. Na Europa, esse debate é central nas políticas públicas há anos. Na Alemanha, por exemplo, a data marco caiu neste ano em 27 de fevereiro, o que reflete uma disparidade média salarial de 16% — um número calculado sem o ajuste específico para atividades, qualificações e volume de trabalho comparáveis. Quando o cálculo é ajustado para funções idênticas, a diferença na Alemanha cai para 6%, um contraste gritante quando comparado aos 22% registrados no cenário brasileiro.

No Reino Unido, as projeções são igualmente preocupantes para as próximas gerações. As mulheres britânicas trabalharam sem remuneração proporcional pelos primeiros 47 dias de 2026, até meados de fevereiro, conforme estimativas do Trades Union Congress (TUC). O órgão sindical britânico calculou a desigualdade média no país em 12,8%, baseando-se em dados oficiais do governo. De acordo com o TUC, no ritmo

atual de progresso social e legislativo, serão necessários mais 30 anos — ou até o ano de 2056 — para que a diferença salarial entre homens e mulheres seja finalmente eliminada em solo britânico.

Em outras regiões, como na União Europeia (UE), o marco do '*Equal Pay Day*' foi registrado em 25 de novembro no ano de 2025, indicando o momento em que as mulheres 'pararam' de receber em comparação aos homens, quando ela teria começado a 'trabalhar de graça' portanto. No Brasil, a disparidade salarial entre gêneros alinha-se de forma preocupante à média global — que é estimada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) em cerca de 20% para homens e mulheres que desempenham as mesmas funções.

Apesar de seu potencial econômico, o Brasil ficou posicionado na 118ª colocação em um ranking do Fórum Econômico Mundial que, no ano passado, comparou a percepção de equidade salarial entre os gêneros entre 148 economias distintas. Gallianne Palayret, Representante da ONU Mulheres no Brasil, afirma que o problema central não é a falta de qualificação. O gargalo reside na remuneração desigual e na dificuldade histórica de ascensão feminina a cargos de liderança estratégica.

Mais preparadas, menos na liderança

Os dados consolidados do IBGE corroboram a tese de que as mulheres tendem a ser mais escolarizadas do que os homens, possuindo mais anos de estudo formal e especializações. No entanto, menos de 40% dos cargos de diretores e dirigentes nas empresas brasileiras são ocupados por mulheres — conforme aponta a professora Lorena Hakak, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com base em séries históricas da PNADc coletadas entre 2012 e 2024. A análise setorial também revela abismos profundos: os segmentos com maior disparidade são os da administração pública, defesa, seguridade social, educação, saúde humana e serviços sociais. Nessas áreas, as mulheres ganhavam, em média, 35% a menos do que os homens em 2024.

Já na indústria de transformação, essa diferença foi de 30%, enquanto na agricultura e pecuária o índice fixou-se em 15%. Para o Ministério das Mulheres, reduzir essa desigualdade é um passo fundamental para fortalecer o desenvolvimento econômico e social do Brasil a longo prazo. "A interseccionalidade entre gênero e raça no mercado de trabalho penaliza de forma mais severa as mulheres negras no Brasil", disse Lorena Hakak, professora da FGV.

Um fardo invisível

Mesmo sem o trabalho remunerado nos primeiros meses de 2026, seria altamente improvável que uma brasileira média pudesse desfrutar de descanso real. Fora do expediente formal, elas acumulam as funções de cuidado da casa e da família, uma jornada invisível e não paga. Em média, as mulheres dedicam quase dez horas semanais a mais do que os homens a essas tarefas. Para mulheres negras, esse tempo pode chegar a 22,4 horas semanais, conforme revelou um estudo conjunto da OIT e do governo federal. Essa sobrecarga doméstica é apontada pela ONU Mulheres como o principal motor da menor participação feminina no mercado. Enquanto o cuidado for tratado como responsabilidade primária feminina, as mulheres continuarão a ter menos tempo e condições de competir de forma equânime.

O Raseam revelou que apenas 53% das mulheres brasileiras estavam ocupadas formalmente em 2024, contra 72% da população masculina. Diante desse cenário, a entrada em vigor da Lei da Igualdade Salarial em 2023 representa um marco jurídico necessário. A legislação estabelece que empresas com mais de cem empregados devem garantir transparência e paridade, sob pena de multas administrativas de até 3% da folha de pagamentos.

A legislação é um avanço, disse a representante do Ministério das Mulheres, mas deve ser acompanhada de fiscalização rigorosa. Além dos canais de denúncia no Ministério Público do Trabalho, pesquisadoras como Lorena Hakak defendem a ampliação da licença-paternidade, o aumento da oferta de creches públicas e a flexibilização de jornadas como ferramentas essenciais para que o Brasil, enfim, deixe de exigir que as mulheres trabalhem 80 dias 'de graça' todos os anos.

Fora do expediente formal, mulheres acumulam tarefas em casa



FREEPIK

A análise sociopolítica torna-se ainda mais complexa quando é inserido o fator racial. Embora a diferença salarial medida pelo Relatório Anual Socioeconômico da Mulher (Raseam) fosse ligeiramente maior entre pessoas brancas (24%) do que entre negras (20%), é preciso notar que essa disparidade tende a ser maior em níveis salariais mais elevados, onde a população negra é sub-representada. No fim das contas, as mulheres negras possuem os salários mais baixos de toda a pirâmide social brasileira, seguidas pelos homens negros e pelas mulheres brancas. Na comparação direta com homens brancos, o salário médio de uma mulher negra não chega sequer à metade. O Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) estimou, em 2024, que a remuneração média desse

grupo era de R\$ 2,8 mil, enquanto homens não negros recebiam R\$ 6 mil.

A vulnerabilidade financeira é uma realidade presente em 70% dos lares chefiados por mulheres negras, que tinham rendimento domiciliar de até um salário-mínimo per capita em 2024. Nas casas chefiadas por mulheres brancas, essa proporção caía para menos de 44%. Além disso, o peso da exclusão formal recai sobre as mulheres negras: a informalidade atingia 41% das pretas ou pardas, contra 32% das brancas, sendo o fenômeno mais agudo nas regiões Norte e Nordeste. Segundo dados da ONU Mulheres, o índice de informalidade feminina em toda a América Latina é de 51%, um dado que reflete a fragilidade das garantias trabalhistas para esse contingente. **D**

REPRODUÇÃO/INSTAGRAM



Lorena Hakak, da FGV, defende ampliação da licença-paternidade



WENDERSON ARAUJO/TRILUX

Demanda global por café estagnou em 2025 em comparação ao avanço histórico de 2,3% ao ano, indica o Rabobank

Café sabor chocolate

Dinâmica de explosão de preços no campo, devido a fatores climáticos, afeta o consumo – e preços recuam. Retrato visto no segmento de cacau pode se repetir em café

Uma pesquisa realizada pela National Coffee Association (NCA), com 1,5 mil pessoas nos Estados Unidos em janeiro, o maior consumidor de café do mundo, constatou que 61% dos entrevistados tomaram medidas para cortar despesas com o cafezinho. O movimento inclui a redução de visitas a cafeterias e a migração para marcas mais acessíveis ou para o consumo doméstico. Apesar da contenção de gastos, o número total de consumidores não caiu. Preços astronômicos têm sido praticados no mercado de café, sobretudo do tipo arábica. Mas uma dinâmica mais recente, de recuperação produtiva (somado a um efeito de recuo de consumo), pode derrubar as co-

tações globais em 2026 num movimento similar ao visto no mercado de cacau.

O assunto veio à tona há poucos dias em meio à convenção anual tradicionalmente organizada pela NCA, que ocorreu em Tampa, Flórida, nos Estados Unidos. A compra de maiores volumes dos grãos mais baratos, os robustas, foi uma reação do setor comprador, apontou David Behrends, sócio e diretor de trading da Sucafina SA – um dos maiores comerciantes de café do mundo. Esses grãos são usados por indústrias na mistura com o tipo arábica, o que resulta no tradicional café em pó. Há diferentes misturas, chamadas de 'blends' por essas empresas.

Afora o consumidor perceber diferenças de sabor, o consumo estagnou principalmente devido aos preços. Carlos Mera, analista-chefe de café do banco holandês Rabobank, afirma que a demanda global por café ficou congelada em 2025, contrastando com o crescimento histórico de 2,3% ao ano registrado no período pré-pandemia. No Brasil, o maior produtor e segundo entre os consumidores, o café saltou no varejo ao longo do ano passado, o que levou à retração de 2,3% entre novembro de 2024 e outubro de 2025, para 22 milhões de sacas de 60 quilos, informou recentemente a Associação Brasileira da Indústria de Café (Abic). As indústrias torrefadoras

dizem que a matéria-prima subiu mais de 200% nos últimos cinco anos.

A recente queda do preço internacional do café, contudo, acabará chegando aos consumidores e pode impulsionar a demanda novamente, com alta prevista de 2% para 2026 no globo, projeta o Rabobank. Os especialistas do setor cafeeiro têm traçado paralelos entre os mercados de café e cacau, projetando que as cotações do grão sofrerão retração nos próximos meses pela alta de safra em países produtores do tipo arábica. O movimento no segmento de café repetiria o comportamento do insumo do chocolate, cujos preços despencaram após atingirem recordes históricos em 2024. A possibilidade de a commodity repetir a curva descendente do cacau não só foi abordada como centralizou os debates na convenção da NCA.

Atores que negociam café no mercado internacional disseram que “o café é o novo cacau”. “Eu ficaria chocada se isso não acontecesse”, disse Carley Garner, estrategista sênior de commodities da DeCarley Trading, uma divisão da Zaner. Em dezembro de 2024, os preços do cacau na bolsa de commodities de Nova York (onde também são negociadas sacas de café) atingiram a máxima



Carley Garner, da trading DeCarley, 'ficaria chocada' se o café não repetisse a dinâmica do cacau

histórica, superando os US\$ 12 mil por tonelada, impulsionados pela quebra de safra em países produtores devido a condições climáticas adversas.

Contudo, pouco mais de um ano depois, o valor recuou mais de 70%. O declínio foi motivado por retração no consumo de chocolates de alta linha e pela estratégia de fabricantes, que reduziram o tamanho das embalagens ou

reformularam as barras com alternativas de menor custo.

O café arábica seguiu trajetória semelhante com a produção prejudicada pelo clima nos trópicos. O grão atingiu recorde em fevereiro de 2025 e manteve-se valorizado em meio às distorções no comércio causadas pelas tarifas impostas pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump. Ainda, a perspectiva de uma forte recuperação da produção no Brasil, o maior produtor global, tem forçado a queda dos preços neste ano. “Acho que os preços do café chegarão a US\$ 2 por libra-peso até o final do ano”, continua Garner, estrategista da DeCarley Trading

Há quem aposte em queda mais acentuada. Digby Beatson-Hird, analista de café da Avere Commodities, estima que o café de Nova York possa atingir US\$ 1,80 por libra-peso ainda neste ano. Na quarta-feira, 18 de março, o mercado encerrou as operações cotado a US\$ 2,9475 por libra-peso. Mas, alguns analistas ainda duvidam de uma queda tão drástica quanto a vista no setor de chocolates, informa a Reuters. A expectativa de uma safra recorde no Brasil pode não trazer alívio imediato aos preços no mercado, visto que os agricultores estão bem capitalizados e devem vender a produção de forma gradual, mantendo volumes para reabastecer estoques, disse Cleber Castro, representante de vendas de dezenas de fazendas brasileiras. **D**



Mera, do Rabobank: queda nas cotações pode impulsionar vendas globais em 2% neste ano



Governo chinês controla embarques de adubos para proteger o mercado interno

CN-STR/AFP

Barreira de proteção

China restringe exportações de fertilizantes para evitar inflação em seu mercado interno, fator que eleva incertezas e impacta ainda mais os preços dos adubos

Não bastasse a alta dos preços de adubos devido ao conflito no Oriente Médio, de onde sai boa parte dos fertilizantes nitrogenados usados mundo afora, a China resolveu restringir as exportações desses insumos para proteger seu mercado interno. O fato já põe pressão adicional sobre os mercados globais que enfrentam a escassez causada pela guerra dos Estados Unidos e Israel contra o Irã. Os chineses estão entre os maiores exportadores mundiais de fertilizantes — com embarques que superaram US\$ 13 bilhões no ano passado. O país asiático mantém um histórico de

controle das vendas externas para garantir preços baixos aos seus próprios agricultores. Atualmente, as remessas pelo Estreito de Ormuz, na região do Golfo, bloqueado em função do conflito, respondem por cerca de um terço de todo o suprimento marítimo global. Em meados de março, Pequim proibiu formalmente as exportações de misturas de fertilizantes de nitrogênio e potássio, além de certas variedades de fosfato.

A proibição, que não foi revelada de forma oficial pelo governo chinês, foi reportada no início desta semana pela Bloomberg. Além das proibições

já existentes e das cotas de exportação aplicadas à ureia, apenas alguns fertilizantes específicos — principalmente o sulfato de amônio — possuem autorização para serem exportados, segundo relataram cinco fontes distintas. Na prática, isso significaria que entre metade e três quartos das exportações totais da China registradas no ano passado estão agora restritas, o que representa um potencial de até quarenta milhões de toneladas métricas fora do mercado internacional, estima a Reuters.

Analistas apontam que o padrão de Pequim é consistente: a China restrin-



Restrições de Pequim visam proteger os agricultores chineses de altas

ALY SONG/REUTERS

ge seus suprimentos em vez de socorrer o mercado durante momentos de aperto global. Matthew Biggin, analista sênior de commodities da BMI, afirma que as restrições existem por causa do equilíbrio interno apertado do país, que prioriza a segurança alimentar e isola seu mercado doméstico dos choques de preços. As restrições de Pequim, como a medida tomada na semana passada de proibir as exportações de combustível refinado, ocorrem no exato momento em que governos limitam exportações de produtos cujos insumos foram ameaçados pela interrupção da guerra, agravando a escassez e elevando os preços em todo o mundo.

Os preços internacionais da ureia já aumentaram cerca de 40% em relação aos níveis anteriores ao conflito, enquanto na China os futuros da ureia estão próximos de uma alta de dez meses. Os fertilizantes são considerados essenciais para o crescimento das plantações e o rendimento das colheitas. Preços mais altos podem levar à redução do uso ou fazer com que agricultores mudem para culturas que exijam menos insumos. No ano passado, a China enviou ao Brasil, à Indonésia e à Tailândia cerca de um quinto de seus embarques totais de fertilizantes, sendo que esse número chegou a um terço para a Malásia e a Nova Zelândia, segundo dados do Inter-

national Trade Centre. Para a Índia, o volume foi de cerca de 16%. Entre metade e 80% dessas exportações estão agora restritas, de acordo com uma análise de dados alfandegários chineses.

Compradores esperavam que a China interviesse para preencher a lacuna de fornecimento, mas a decisão apenas restringirá ainda mais a oferta, segundo um funcionário de uma empresa do

setor em Nova Délhi que não quis se identificar. A Índia, que importou mais de 40% de sua ureia e DAP (um fertilizante fosfatado) do Oriente Médio no ano passado, solicitou que a China emitisse cotas de exportação emergenciais. Por outro lado, as Filipinas disseram na quarta-feira que a China havia garantido que suas exportações não seriam restringidas.

Questionado sobre o tema, o governo chinês não forneceu detalhes. Foram consultados o porta-voz do Ministério das Relações Exteriores da China, que encaminhou a questão para outros departamentos, como a Administração Geral de Alfândega da China, a Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma e o Ministério do Comércio, mas nenhum dos órgãos respondeu aos pedidos de informações solicitadas por agências internacionais.

Em uma conferência em Xangai, vendedores afirmaram que não esperam que as proibições sejam suspensas antes de agosto, após o pico de exportação. Em dezembro, a associação estatal já havia pedido a suspensão das exportações de fosfatados. Caitlin Welsh, diretora do Center for Strategic and International Studies, disse que a expectativa é de que as proibições continuem sendo estendidas para evitar a alta no preço da ração animal e dos grãos internos. **D**

VITALII PETRUSHENKO



Os preços internacionais de nitrogenados, como a ureia, já subiram 40% com a guerra

Menos trigo para o pãozinho

Custo alto e margens baixas desestimulam o produtor brasileiro do cereal, que parte para outras commodities

Os agricultores brasileiros devem colher a menor safra de trigo em cinco anos, preveem analistas do universo de grãos, em um cenário onde as margens estreitas e a concorrência com outras culturas de inverno corroem o apelo do cereal. A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) estima a produção nacional para esta temporada em 6,9 milhões de toneladas métricas, ou 12,3% menos em relação ao ciclo anterior, o que consolida o menor patamar

produtivo da cultura desde 2021. A informação entregue há poucos dias pela estatal confere com a projeção feita pela consultoria Safras & Mercado, que estimou a safra 2026/2027 em 6,86 milhões de toneladas.

Embora a semeadura do cereal não anime tanto o produtor brasileiro, o plantio nos principais estados produtores está programado para começar em abril. A colheita geralmente tem início em setembro no país, que ocupa a po-

sição de segundo maior produtor de trigo da América do Sul, mas mantém a condição de grande importador. Em área plantada há alguma divergência entre as projeções – mesmo que sigam a mesma linha de redução. A consultoria Safras & Mercado alerta que a área plantada no ciclo 2026/2027 pode recuar até 40% em comparação ao registrado há quatro anos. Em área, em comparação à temporada anterior, o recuo estimado é de 15,5%, totalizando 1,99 milhão de hectares. Já a Conab projeta que a área de plantio sofrerá uma queda de 5,2% este ano, fixando-se em 2,32 milhões de hectares.

A menor intenção de plantio é atribuída a uma combinação de pressões econômicas e incertezas climáticas. O principal fator de desestímulo é a deterioração da relação entre o preço de venda do trigo e o custo operacional. Elcio Bento, analista da Safras, afirma que o aumento do valor dos fertilizantes, especialmente os nitrogenados, tem pressionado severamente os custos de



Semeadura da cultura começa em abril e volume deve cair 12% em relação à safra passada

JOSEANI MESQUITA ANTUNES/EMBRAPA

Colheita de grãos deve crescer na safra seguinte, se consideradas todas as culturas semeadas no país



FABIO CARVALHO/EMBRAPA

produção no campo. O quadro piorou um pouco nas últimas semanas em decorrência do agravamento dos conflitos envolvendo o Irã, no Oriente Médio. Isso gerou pico de alta nos fertilizantes nitrogenados, utilizados nessas lavouras.

A instabilidade geopolítica resultou na retenção de embarques pelo Estreito de Ormuz, afetando o fornecimento global de insumos. Somado ao cenário econômico, os produtores demonstram preocupação com o possível retorno do fenômeno climático El Niño no segundo semestre, o que poderia acarretar chuvas excessivas na região Sul e comprometer a qualidade do grão colhido. De acordo com a consultoria, outros fatores pesam na decisão do agricultor em não assumir riscos elevados nesta temporada. O encarecimento do seguro agrícola, a oferta limitada de crédito e as perdas financeiras acumuladas em safras recentes reduziram a capacidade de investimento dos produtores. Com isso, o cereal perde espaço para outras culturas que apresentam menor risco ou melhores margens de lucro no mercado atual, impactando o abastecimento nacional do trigo. **D**

Enquanto isso, nos campos de soja...

Com mais soja no campo, a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) revisou para cima suas projeções para o processamento do complexo soja no Brasil. A estimativa de processamento da oleaginosa deve crescer 5% em comparação a 2025, para 61,5 milhões de toneladas. A safra de soja deve ser de pouco mais de 177 milhões de toneladas, alta de 0,5% em comparação ao ciclo passado. O incremento na produção de soja em grão reflete a capacidade produtiva das fazendas brasileiras.

A produção de farelo de soja foi estimada em 47,4 milhões de toneladas, enquanto a de óleo de soja deve atingir a marca de 12,35 milhões de toneladas no ciclo atual. A Abiove manteve a previsão de exportações em patamares elevados, ao projetar o embarque de 111,5 milhões de toneladas de soja

em grão para o mercado externo. O país deverá estocar soja ao final do ano, volume projetado em 9,5 milhões de toneladas (alta de 3% em relação à última projeção).

Já o cenário para as reservas dos subprodutos também apresenta variações significativas. O estoque final de farelo de soja foi projetado em 4,596 milhões de toneladas, com recuo de 34%, enquanto o de óleo de soja deve encerrar o ano em 836 mil toneladas, um aumento expressivo de 57% em comparação aos levantamentos anteriores apresentados pela associação setorial. São números que reforçam a tese de que, apesar das oscilações de mercado, o Brasil mantém sua posição de liderança na produção e no processamento da soja, garantindo o abastecimento interno e a competitividade nas exportações.



Desvalorização de modelo da BYD chega a 39% em apenas três anos

RAFAEL MUNHOZ

Do luxo ao descartável

Mercado de SUVs vive turbulência em meio à transição para híbridos e elétricos. O ritmo de modernizações e a política chinesa de preços afeta os próprios clientes

Flavio Silveira

Parte dos pioneiros da mobilidade elétrica no Brasil está pagando um preço alto por ter escolhido a vanguarda. Há três anos, em março de 2023, eles compraram um BYD Song Plus importado da China por R\$ 270 mil. Apenas três anos depois, veem o prejuízo na hora da troca de carro. Na Tabela Fipe, a principal referência do mercado, o SUV usado vale apenas R\$ 164,4 mil – um tombo de 39% em pouco tempo.

O Caoa Chery Tiggo 8 PHEV, chinês já montado aqui, não ficou muito atrás: chegou com a promessa de ser o híbrido de sete lugares definitivo, mas as constantes mudanças de preço e a renovação rápida da linha em 2025 e 2026 derrubaram o valor do modelo 2023. Vendido novo em março de 2023 pelo mesmo valor do BYD Song Plus, agora vale na Fipe pouco mais de R\$ 166 mil, uma perda similar.

Ao reduzir preços para ganhar mercado por meio de uma política comercial agressiva, algumas marcas acabaram por canibalizar o próprio cliente num período de transição – e transformaram SUVs de luxo em elétricos descartáveis. Muitos consumidores brasileiros ficaram insatisfeitos. Afinal, ninguém gosta de descobrir que seu patrimônio de R\$ 200 mil evaporou em pouco tempo.

A BYD tentou agradar a clientela por meio do seu programa de recompra garantida, o qual paga até 80% do valor da tabela Fipe. Mas aplicando esse percentual sobre uma Fipe já baixa significa que a montadora pode oferecer até R\$ 134 mil pelo carro na troca por um zero – ou a metade do valor original. Clientes que reclamaram conseguiram receber 100% da Fipe na troca por um modelo novo e até ganharam algumas revisões grátis – o que aliviou o prejuízo, mas não o anulou.

Para efeito de comparação com as chinesas, um carro de valor similar de uma marca que costuma ser referência em liquidez no mercado e baixa desvalorização, um Corolla Cross Hybrid, da japonesa Toyota, comprado no mesmo mês lá em 2023 por R\$ 211 mil, hoje vale R\$ 169 mil. Houve baixa de 18%, ou seja, bem menor em comparação aos veículos chineses. Trata-se de um intervalo esperado para um SUV médio em meio a esse cenário de guerra de preços, contudo, ainda maior do que o esperado para um Toyota.

O fenômeno de baixa nos preços praticados tem embrião na estratégia chinesa. Houve foco dessas montadoras em trazer o máximo de carros possível, com navios próprios inclusive, antes do aumento do imposto de importação, que voltará aos 35% originais em julho próximo. E, sobretudo a BYD, levou a cabo

Retrato atual de mercado

O Toyota Corolla Cross Hybrid hoje é o único que mantém a lógica tradicional: perdeu apenas 4,1%. Isso acontece porque a Toyota não muda o carro drasticamente, mantendo o valor de quem já comprou. Já os outros sofreram golpes diretos das suas próprias fábricas.

No outro extremo, o BYD Song Plus 2025 é vítima da chegada do modelo 2026, que trouxe um visual frontal totalmente novo e bateria maior. Quem comprou o 2025 há um ano viu o carro virar 'modelo antigo' rápido, o que explica a queda de 22%.

O Tiggo 8 PHEV se saiu ainda pior, com uma queda de 24% em um ano por um motivo amargo: a marca lançou a linha 2026 com 'preço justo', reduzindo os valores em até R\$ 20 mil em relação a 2025. Quem pagou o preço cheio no lançamento viu o seu carro seminovo competir com um zero-quilômetro mais barato e mais equipado.

Já o Compass S, da Jeep, foi o pior do comparativo, perdendo 27% em apenas doze meses. O motivo é o excesso de estoque e as vendas diretas agressivas para locadoras, além do fato de que ele vai sofrer mudanças em breve. Em 2026, o mercado de usados está inundado de Compass seminovos vindos de frota, jogando o preço do seu carro particular para o chão.

No caso da GWM, o Haval H6 PHEV19 perdeu 13,2%, uma porcentagem um pouco alta, porém bem menor que a dos rivais chineses, protegido pelo fato de a GWM ter subido o preço do zero-quilômetro em 2026. Apenas o Haval H6 HEV2 sofreu mais (perda de 19% do valor) porque a GWM lançou versões de entrada novas que canibalizaram o preço do modelo 2025.



DIVULGAÇÃO

Marca da Jeep foi uma das que mais sofreu, com desvalorização de 32%

uma agressiva política de preços que não teve como não ser respondida pelas marcas mais afetadas.

Algumas marcas como Jeep, Caoa Chery e Toyota tiveram que contra-atacar com armamento mais pesado às chinesas BYD e GWM, pois foram mais atingidas por terem SUVs na faixa de R\$ 200 mil. A GWM também foi agressiva, mas conseguiu livrar a enorme maioria dos clientes da desvalorização exagerada. A perda de valor ocorreu, mas em menor nível que nos BYD. Uma das explicações desse cenário comparativo é que o Song Plus, da BYD, já enfrentou o ciclo completo de envelhecimento de três anos, principalmente com a chegada de novas versões que derrubam o preço do antigo.

Enquanto isso, a GWM não fez promoções absurdas e ainda aumentou os preços de seus zero-quilômetro agora em 2026, o que ajudou a "segurar" o preço dos usados: o carro novo fica mais caro, puxando a Fipe do seminovo para cima. Quem comprou esses tipos de veículos de 2025 em diante encontrou um

mercado com preços de tabela mais realistas, mas enfrentou um novo vilão: a obsolescência rápida. Embora a GWM e a BYD estejam se tornando "nacionais", o ritmo chinês de lançar melhorias e novos visuais a cada doze meses puniu quem comprou os modelos de transição.

Diferentemente de 2023, o medo agora não é a marca ir embora, mas sim o seu carro de R\$ 240 mil ganhar uma bateria maior ou um novo design seis meses após a compra. Esse movimento derruba o valor do usado para baixo com força, mesmo que o preço do zero-quilômetro suba.

Recuo estratégico

Mesmo sendo de uma marca que tem fama de baixa desvalorização, o Toyota Corolla Cross XRX Hybrid também perdeu um bom valor – 18,7% em três anos, menos da metade do percentual do Song Plus, mas ainda bastante para um japonês. Isso é efeito do 'roubo' de clientes pelas montadoras chinesas.

A desvalorização de outros SUVs também foi acentuada, nos modelos a



Nacionalização das linhas é aposta de algumas montadoras como a GWM

DIVULGAÇÃO



REPRODUÇÃO

Wang Chuanfu, CEO da BYD: inauguração da primeira fábrica no Brasil em 2025

combustão, pela obsolescência tecnológica frente aos híbridos. Para a marca de origem norte-americana Jeep foi pior: o Compass S T270 (flex) desvalorizou 32,3% no mesmo período como uma reação direta à pressão dos chineses. Até o início de 2023, quando BYD e GWM se moveram, a Jeep reinava absoluta e cobrava preços premium. Quando as asiáticas desembarcaram por aqui com carros mais potentes, bem mais equipados e ainda por cima mais baratos, ela foi obrigada a baixar os preços para não perder a liderança. E, no mercado automotivo, quando o preço do novo cai (ou estagna), o preço do usado na Tabela Fipe despenca junto.

Então, se em janeiro de 2023 a Série S do Compass custava R\$ 230 mil, depois, para responder ao Song Plus e ao Haval, a Jeep lançou a linha 2025 com reduções que ficaram entre R\$ 13 mil e R\$ 20 mil no preço de tabela. Em março de 2026, o mesmo Série S vale pouco mais de R\$ 156 mil – a desvalorização de 32,3%. Quem comprou em 2023 pagou “preço de monopólio”, e hoje ele vale menos porque a Jeep admitiu que precisava custar menos para ser competitivo. **D**

O ‘nacional confiável’ chinês

A produção nacional da GWM em Iracemápolis (SP) é o xeque-mate que consolida o Haval H6 como o novo padrão de revenda. Enquanto a BYD focou em volume agressivo, a GWM usou os últimos dois anos para preparar uma base industrial que agora protege o bolso do proprietário. O maior inimigo da revenda de um importado é o medo de o carro ficar parado meses esperando uma peça da China. Com a nacionalização, componentes de maior desgaste (suspensão, freios, lataria) passam a ser fornecidos localmente. Isso reduz o custo do seguro e aumenta a liquidez: o Haval H6 deixa de ser um ‘importado’ para tornar-se um ‘nacional confiável’. Além disso, como o imposto de importação para eletrificados atingirá o teto de 35% em julho, e as marcas estão sendo forçadas a subir os preços dos modelos que ainda vêm de fora. Para quem já tem um Haval, isso é excelente: o preço do carro zero quilômetro sobe, puxando o valor do seu usado para cima e freando a desvalorização.

Embora o Haval H6 tenha segurado bem os preços em 2026 devido ao aumento do zero-quilômetro nacional, o japonês Corolla Cross continua sendo o SUV de venda mais rápida (liquidez) e menor risco para o investidor conservador.

Ao reduzir preços para ganhar mercado, algumas marcas canibalizam o próprio cliente e transformam um SUV de luxo em um eletrônico descartável. Ninguém gosta de descobrir que seu patrimônio de R\$ 200 mil evaporou em poucos meses.

Mas, nesta guerra de preços, a estratégia da GWM se destaca, pois prova que proteger o valor de revenda (como ocorre “naturalmente” com a Toyota, no caso por sua tradição e credibilidade) é a melhor forma de fidelizar o consumidor — porque, afinal, o cliente não pode ser a principal vítima dessa disputa feroz pelo consumidor.

Compra de refinaria, OnlyFans e Síndrome do X Frágil

Investimento da Petrobras, morte do proprietário da plataforma OnlyFans e iniciativa que contribui com as famílias de pessoas com deficiência intelectual foram destaques nas redes

Stephanie Mecco

Lula diz que Petrobras buscará recomprar refinaria privatizada na Bahia

O presidente Lula indicou que a Petrobras poderá recomprar a Refinaria de Mataripe (antiga Refinaria Landulpho Alves - Rlam), na Bahia, vendida pela estatal para a Acelen, do fundo Mubadala Capital, dos Emirados Árabes Unidos, durante o governo de Jair Bolsonaro. "Vamos comprar de volta a refinaria na Bahia. Pode demorar um pouco, mas nós vamos", disse Lula, ao lado da presidente da Petrobras, Magda Chambriard, durante evento na refinaria da Petrobras em Minas Gerais (Regap).



Bilionário dono do Onlyfans morre de câncer aos 43 anos

O empresário ucraniano-americano Leonid Radvinsky, proprietário da plataforma de conteúdo adulto OnlyFans, morreu de câncer aos 43 anos, informou a empresa em um comunicado na segunda-feira, 23. Ele adquiriu a Fenix International Limited, empresa controladora do OnlyFans, em 2018, e atuou como seu diretor e acionista majoritário.



Ex-Atleta da Seleção Brasileira cria plataforma de treinos exclusiva para mulheres

Entre competições, treinos intensos e anos dedicados à Ginástica Aeróbica Esportiva, Flávia Cristofaro construiu uma trajetória no alto rendimento, representando o país como atleta da Seleção Brasileira. Hoje, a educadora física transforma essa experiência em um projeto digital.



Quais são os cursos superiores com mais matrículas no Brasil

A 16ª edição do Mapa do Ensino Superior no Brasil, divulgada recentemente, pelo Semesp, entidade que representa o segmento privado no país, revela quais são os cursos à distância e presenciais mais procurados pelos estudantes.



Síndrome do X Frágil: mãe cria rede de apoio e ajuda famílias

Após o diagnóstico do filho com a Síndrome do X Frágil, a causa hereditária mais comum de deficiência intelectual, muitas vezes confundida com autismo, Sabrina Muggiati fundou o programa "Eu Digo X". A iniciativa está presente desde 2014 e é feita de forma voluntária exclusivamente por mulheres, que oferecem suporte informativo e acolhimento para mais de 1.180 famílias. O projeto facilita o acesso ao diagnóstico genético, custeando o exame para quem não pode pagar, e promove o bem-estar das mães, com a criação de uma rede de apoio às famílias.



www.istoedinheiro.com.br

Instagram: instagram.com/istoe_dinheiro/

YouTube: m.youtube.com/@istoe_dinheiro

Facebook: facebook.com/istoedinheiro

TikTok: tiktok.com/@revistaistoe

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

X: x.com/istoe_dinheiro

Palavra por palavra



"Chegou a hora de parar de subir a escada da escalada e começar a subir a escada diplomática. [...] o sofrimento humano se aprofunda, as baixas civis aumentam e o impacto econômico global se torna mais grave"

António Guterres, secretário-geral da Organização das Nações Unidas (ONU), sobre a guerra no Oriente Médio



"Não estamos diante do mesmo cenário que na guerra ilegal do Iraque. Estamos em algo muito pior, muito pior, com um potencial de impacto muito mais amplo"

Pedro Sánchez, primeiro-ministro da Espanha, sobre o conflito no Oriente Médio



"O Irã não tem a intenção de negociar [com os EUA], mas sim de continuar resistindo"

Abbas Araghchi, ministro das Relações Exteriores iraniano sobre a mesma guerra, acrescentando que o Estreito de Ormuz está fechado apenas para os inimigos



"Continuarei trabalhando com os governos brasileiro e mexicano, que indicaram meu nome, reafirmando o caráter coletivo deste projeto"

Michelle Bachelet, ex-presidente do Chile, sobre a retirada do apoio institucional chileno à sua candidatura ao cargo de secretária-geral da ONU



"O presidente Trump não está blefando e está preparado para desencadear o inferno"

Karoline Leavitt, secretária de imprensa da Casa Branca, sobre a posição dos Estados Unidos na guerra com o Irã

SXSW e a nova lógica de construção de marcas



**Tatianna
Oliva**

é CEO da Cross Networking

O South by Southwest (SXSW), realizado anualmente em Austin, no Texas, se consolidou como um dos principais termômetros globais de inovação, comportamento e tendências que impactam diretamente o universo das marcas e da comunicação. É a partir desse encontro que muitos dos movimentos que vão guiar os próximos anos começam a ganhar forma e profundidade. Durante muito tempo, inovação foi tratada como tecnologia. No SXSW, fica cada vez mais claro que o verdadeiro motor das transformações é outro: cultura.

Todos os anos, profissionais de diferentes áreas desembarcam em Austin para acompanhar o South by Southwest, um dos eventos mais relevantes do mundo quando o assunto é inovação, criatividade e comportamento. Mais do que um festival, o SXSW se consolidou como um espaço onde diferentes disciplinas se encontram, e é justamente nesse encontro que o futuro começa a ganhar forma. E esse futuro, cada vez mais, fala português. Mesmo sem estar fisicamente presente este ano, acompanhei de perto os movimentos, as conversas e, principalmente, aquilo que realmente importa: os sinais. E alguns deles são muito claros.

O Brasil já se consolidou como a maior delegação internacional do SXSW. Mais do que presença, isso revela um protagonismo crescente na construção das conversas globais. Esse protagonismo também aponta para uma mudança importante: a forma como o Brasil deixa de ser apenas consumidor de tendências para se tornar agente ativo na criação de narrativas culturais relevantes no cenário global.

Ver o Brasil ocupando espaço de forma autêntica no festival não é mais exceção, é construção. A presença de João Gomes no line-up é um desses sinais. Um artista que carrega o Nordeste, que representa um Brasil real, potente, conectado com sua origem e que mobiliza pessoas a partir de identidade, não de fórmula. Isso não é apenas sobre música. É sobre relevância cultural.

Na prática, o que está acontecendo é uma mudança profunda na forma como valor é construído. Durante anos, marcas se organi-

zaram em torno de campanhas. Hoje, as marcas que crescem são aquelas que conseguem construir conexões contínuas, que vivem dentro da cultura e que participam ativamente das conversas que já estão acontecendo. Esse movimento exige uma mudança de mentalidade, na qual consistência e presença passam a ser mais importantes do que ações pontuais e campanhas isoladas.

E aqui entra um ponto central: conexão não se compra, se constrói. É por isso que temas como inteligência artificial, creator economy [universo de criação de conteúdo digital] e economia da experiência aparecem com tanta força no SXSW. Mas o mais interessante não são as tendências isoladas, e sim a forma como elas se cruzam e abrem novas possibilidades de negócio. A inteligência artificial, por exemplo, deixa de ser apenas uma ferramenta de eficiência e passa a ser uma aliada na amplificação da criatividade e da experiência humana. O foco já não está no que a tecnologia pode fazer sozinha, mas no que ela permite construir em conjunto.

Ao mesmo tempo, a creator economy amadurece. Criadores deixam de ser apenas mídia e passam a ser parceiros estratégicos, co-criadores e, muitas vezes, protagonistas na construção de comunidades. Influência, hoje, não é sobre alcance, é sobre pertencimento. E talvez seja justamente aqui que está a maior oportunidade para marcas: entender que o futuro não será construído de forma isolada. Ele será construído em rede, em colaboração, em parceria.

O SXSW reforça isso o tempo todo. Inovação não nasce em silos. Ela nasce no encontro entre pessoas, culturas, repertórios e visões de mundo diferentes. Empresas que entendem essa dinâmica deixam de apenas acompanhar tendências e passam a construir movimentos. No fim, o SXSW não antecipa apenas o futuro. Ele revela uma mudança de lógica. Marcas deixam de disputar atenção e passam a disputar significado. E, cada vez mais, esse significado nasce da capacidade de construir junto. Esse é um caminho que não se constrói sozinho e que exige abertura, escuta ativa e disposição para evoluir continuamente junto com a cultura. **D**

Paixão sobre rodas.



MOTOR SHOW

www.motorshow.com.br

