

Estimativa para a inflação ultrapassa o teto da meta pela primeira vez em 2026



Vale encomenda as primeiras embarcações do mundo movidas a etanol



Vídeo sobre cemitério de elétricos chineses era uma farsa



ISTO É Dinheiro

Edição 28 - 17/4/26

Tempestade no horizonte

Setor mais pujante da economia, o agronegócio se prepara para o "super El Niño", fenômeno climático incomum e radical que promete comprometer os ganhos das lavouras e encarecer alimentos

Capa

Página
24



ETHAN SCHISLER

Risco de 'super El Niño' preocupa o agro e pode afetar a inflação de alimentos

Índice

CAPA: MONTAGEM COM FOTOS DE ENVATO, ROBSON VASCONCELOS, DIVULGAÇÃO E FREEPIK

- 3 ENTREVISTA
- 6 ECONOMIA
- 8 BRASIL
- 10 INTERNACIONAL
- 14 NÚMEROS DA SEMANA
- 15 FINANÇAS
- 17 EMPRESAS
- 24 RURAL
- 31 AUTO
- 33 ENTRETENIMENTO
- 35 ESTILO DE VIDA
- 37 O MELHOR DAS REDES
- 38 PALAVRA POR PALAVRA
- 39 COLUNA



ADRIANO MACHADO/REUTERS

IPCA pode ir além do teto da meta em 2026



BRUNO PAVANISTOÉ

Chinesa Mixue desembarca no Brasil



DIVULGAÇÃO

Arena do Palmeiras vai mudar de nome

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)

Além da costura

A brasileira Elgin, liderada por Rafael Feder, neto do fundador David Feder, começou com máquinas de costura e avança com um portfólio de 35 mil itens que inclui ar-condicionado e terminais de autoatendimento

“O nível de automatização é alto. Estamos colocando robô em dobra, robô em solda, em pintura e embalagem. Quem não fizer isso vai ficar fora do mercado por falta de eficiência operacional”, disse o empresário, que planeja abrir espaço nos EUA em 2027



LEONARDO MONTEIRO

Fundada em 1952 na paulista Mogi das Cruzes pelo polonês David Feder, a empresa foi além de seu universo inicial das máquinas de costura para se transformar em um gigante multisetorial. Hoje, com um portfólio que ronda os 35 mil itens, a indústria fabrica desde ares-condicionados, terminais de autoatendimento e equipamentos de refrigeração comercial, como câmaras frias para supermercados, chopeiras e expositores, às linhas de

bens de consumo que incluem air fryer. À IstoÉ Dinheiro, Rafael Feder, neto do fundador e presidente da companhia, falou sobre os planos de expansão para o mercado dos Estados Unidos, a aposta em automação industrial e robótica nas fábricas e como a companhia utiliza a inteligência de dados e a proximidade com o instalador para dominar o mercado de climatização. Confira:

Eduardo Vargas

A Elgin nasceu no universo de máquinas de costura na década de 1950. Mas hoje opera com mais de 35 mil produtos, em uma lista que reúne desde ares-condicionados a terminais de autoatendimento. Como é gerir uma marca que atua em frentes tão distintas e qual é o foco dos negócios do grupo?

É um grande desafio. São muitos produtos e frentes. Hoje trabalhamos com quatro unidades de negócio prin-

cipais. A maior delas engloba o ar-condicionado, a linha de eletroportáteis e o produto originário, que é a máquina de costura. O ar-condicionado é onde realmente nos destacamos e onde veio a maior força da empresa nos últimos anos. Temos uma representatividade muito relevante no mercado brasileiro. Há a linha de refrigeração comercial, que é um mercado de armazéns refrigerados, câmaras frias para supermercados, chopeiras e expositores. Temos também a automação comercial, onde somos líderes no Brasil com as marcas Elgin e Bematec. Por fim, a linha de bens de consumo, focada em iluminação LED e pilhas — onde somos a maior marca nacional. Eu sou da terceira geração da família. Meu pai, na segunda geração, foi o grande responsável pela diversificação quando o mercado de máquinas de costura começou a cair. A empresa precisa saber se transformar. Ficamos apaixonados por um negócio ou outro, mas é preciso fazer um voo de helicóptero, sair do dia a dia e olhar o que é tendência de fato.



LEONARDO MONTEIRO

Como vocês conseguem manter o padrão de qualidade e a confiança do consumidor operando em mercados tão diferentes como o de uma air fryer até um componente industrial pesado?

Criamos uma relação de confiança com o consumidor e com os parceiros. O segredo do sucesso da Elgin hoje reside em um tripé. Primeiro, as pessoas: ter as pessoas certas nos lugares certos para garantir a confiança necessária. Segundo, o pilar financeiro. Nossa solidez, ou seja, o fato de não termos dívidas e trabalharmos sempre com cautela, pois o mercado brasileiro sempre apresenta uma lombada ou uma valeta quando se começa a acelerar. E o terceiro foi justamente a diversificação. Quando você se envolve com apenas um produto, como aconteceu na primeira geração com a máquina de costura, o risco é enorme. Hoje, se um setor desacelera, o outro compensa. É essa agilidade, de entrar em novos negócios que tenham a ver com o nosso canal ou conhecimento técnico, que nos mantém fortes.

Você mencionou que a automação é uma prioridade existencial. Como

a Elgin está aplicando robótica e inteligência artificial nas plantas industriais para ganhar competitividade?

O quanto a gente evoluiu nos últimos dois ou três anos nas nossas fábricas é algo assustador. Hoje temos uma área fabril enorme, com cerca de 60 mil metros quadrados, e o nível de automatização é impressionante. Estamos colocando robô em dobra, robô em solda, em pintura e embalagem. São todas operações que funcionam com braços robóticos. Na injeção plástica, o robô vai lá, retira a peça e coloca na esteira. Quem não fizer isso vai ficar fora do mercado por falta de eficiência operacional. É a inteligência artificial (IA) atuando na nossa indústria. Em Mogi das Cruzes e em Manaus, estamos vendo grandes oportunidades de automatizar com paybacks muito interessantes. Nas unidades onde já implementamos esse nível de tecnologia, tivemos saltos de produtividade de 20% a 30%. Investimos cerca de R\$ 100 milhões por ano nos últimos três anos para garantir que nossas esteiras sejam as mais eficientes do país.

Vocês fizeram um aporte de R\$ 200 milhões em uma fábrica de motores em Manaus recentemente. Como isso muda o jogo para vocês?

Foi uma decisão de apostar no Brasil e na nossa independência. Antes disso dependíamos de um único fornecedor no Brasil para os motores dos ar-condicionados. Com esse investimento, viramos autossuficientes na fabricação de motores para a unidade condensadora. Desenvolvemos o projeto com parceiros tecnológicos estrangeiros e implantamos a fábrica no ano passado. A virada de chave é que, a partir deste segundo trimestre de 2026, começaremos a fornecer esses motores para outros players do mercado de ar-condicionado. Já dobramos a nossa capacidade instalada de motores para atender a essa demanda externa. Deixamos de ser apenas montadores para nos tornarmos fabricantes de componentes de alta tecnologia.

O terminal de autoatendimento parece ter ganho espaço definitivamente. O que mudou tecnicamente nesses terminais nos últimos anos?

O mercado cresceu muito. Pense na sua rotina: supermercado, farmácia, aeroporto, fast-food. Tudo hoje é auto-atendimento. Nós aumentamos nossa fábrica e colocamos gente dedicada para esses projetos nos últimos dois anos. A grande inovação agora é o uso de leitores de código de barra com IA. Essa inteligência é aplicada na correção de erros. O sistema consegue reconstruir a imagem de um código de barra ou QR Code que esteja danificado ou mal impresso. Isso aumenta a fluidez, evita filas e reduz a necessidade de intervenção humana.

As discussões políticas sobre o fim da escala 6x1 e o aumento do custo da mão de obra podem acelerar a venda desses terminais?

Sempre que o custo da mão de obra fica mais caro ou a gestão de escalas se torna mais complexa, a demanda por automação cresce. O varejista enxerga que o autoatendimento resolve o problema do funcionamento em finais de semana ou em horários onde a escala humana é mais custosa. Já é uma realidade de mercado, não tem mais volta. O supermercadista já entendeu que trabalhar com supervisores olhando várias caixas ao mesmo tempo é o modelo mais eficiente.

A Elgin já é forte na exportação para México, Argentina e Colômbia. O que falta para a marca fincar o pé nos Estados Unidos?

Exportamos basicamente para todos os países da América Latina, mas o mercado norte-americano é o nosso grande objetivo atual. É um plano em que estamos colocando muita atenção. No momento, estamos estudando as certificações. O mercado dos Estados Unidos é muito rigoroso e exige produtos muito mais robustos do que o padrão que trabalhamos aqui. É preciso dar um upgrade tecnológico para atender às normas de lá. Queremos começar a exportar para lá no ano que vem. Vamos por etapas, com responsabilidade. O plano é começar com unidades condensadoras e evaporadores de refrigeração industrial. O grande desafio não é só a tecnologia, mas as pessoas. Precisamos de gente com conhecimento técnico específico naquele mercado e estabelecer parcerias com distribuidores locais. Eu



LEONARDO MONTEIRO

diria que estávamos dormindo para esse mercado, mas agora acordamos e é uma prioridade.

Como lidar com o custo Brasil e a volatilidade dos juros?

Olha, juros altos, economia freada e crédito curto atrapalham todo mundo. Mas nós aprendemos a dirigir na chuva. Em 2024, tivemos um ano de recorde absoluto porque tudo conspirou a favor. Já em 2025, o crescimento foi mais modesto e de renovação de parcerias, como a que temos com o Cafu, que é um dos embaixadores da marca. Em 2026 começamos com um plano muito conservador, mas os números do primeiro trimestre já mostram que estamos batendo as metas, então estamos pensando em revisar as expectativas para cima. O que realmente tira o sono do empresário industrial hoje é a insegurança jurídica, especialmente na tributária. Tivemos casos de impostos que já tinham sido ganhos em última instância e, de repente, ocorreram mudanças que alteraram tudo o que

já estava julgado. Isso assusta muito o investidor. Ficamos mais receosos em nossas estratégias.

Vocês têm Cafu e Olivier Anquier como embaixadores. Qual é a estratégia por trás dessas escolhas?

O Cafu exprime os valores que a gente acredita: simplicidade, humildade e trabalho em equipe. Ninguém melhor do que ele para representar uma empresa 100% brasileira. Ele fala com a alma e os nossos clientes amam. Já o Olivier é fundamental para a nossa linha de eletroportáteis, que é uma área onde queremos crescer muito. Além deles, temos a 'Seleção do Ar', que são os instaladores que geram conteúdo técnico. Para nós, o instalador é o maior influenciador de vendas. Se ele confia que a nossa peça é fácil de instalar e não dá manutenção, ele recomenda. Por isso, rodamos o Brasil com a Caravana, dando cursos e ouvindo o que eles têm a dizer para melhorarmos o produto na ponta. **D**

Além do teto

A guerra no Oriente Médio e o repique inflacionário em março levam economistas a projetar IPCA acima do limite superior da meta pela primeira vez no ano

A guerra gerada por Estados Unidos e Israel contra o Irã começa a afetar as projeções da inflação brasileira. O Boletim Focus, divulgado pelo Banco Central (BC) nesta segunda-feira, 13, revela que a projeção para a inflação oficial do país, o IPCA, rompeu pela primeira vez no ano o teto da meta para o final de 2026. O patamar estimado é de 4,71% ao ano, sendo que o centro

da meta oficial estabelecida para o indicador é de 3%, e conta com uma margem de tolerância de 1,5 ponto percentual para mais ou para menos. Na semana anterior, a estimativa era de 4,36% e, antes do início da guerra, os analistas projetavam que a inflação terminaria este ano abaixo de 4%.

A projeção do Focus, vale lembrar, não é feita pelo BC. A autoridade regu-

latória publica semanalmente a expectativa de diversos agentes do mercado brasileiro. A revisão nas expectativas de economistas ocorreu após o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) ter divulgado, na sexta-feira, 10, o IPCA de março com um salto de 0,88% no mês, superando a taxa de 0,70% registrada em fevereiro. Com esse resultado, o índice acumulado em doze me-



Brasileiro viu alimentos e diesel aumentarem em março, indicam dados do IPCA

WALTER CAMPANATO/AGÊNCIA BRASIL



O tomate puxou a fila dos alimentos em março, com alta de 20%

FERNANDA CRUZ/AGÊNCIA BRASIL

ses subiu para 4,14%, acima dos 3,81% observados no período imediatamente anterior. A inflação de março foi a mais alta desde fevereiro de 2025, quando subiu 1,31%, e, considerando apenas os meses de março, foi a taxa mais elevada desde 2022, quando registrou 1,62%.

Para 2027, a projeção volta a situar-se abaixo da meta, em 3,91% ao ano, embora ainda permaneça fora do centro. Em meio ao cenário, o mercado manteve a projeção para a Selic. Os juros devem terminar o ano no patamar de 12,5%, mesmo diante da elevação nas estimativas inflacionárias. As perspectivas para o Produto Interno Bruto (PIB) também foram mantidas, com expectativa de alta de 1,85% para este ano e de 1,8% para 2027. No mercado de câmbio, a projeção para o fechamento do dólar este ano foi ajustada para R\$ 5,37, em comparação aos R\$ 5,40 previstos na semana anterior e há um mês.

Já para 2027, a estimativa caiu de R\$ 5,45 para R\$ 5,40. Na última semana, a moeda norte-americana encerrou com queda acumulada de 2,9%, cotada a R\$ 5, o que representa a menor cotação em dois anos e uma desvalorização de 8,7% no acumulado do ano.

Do tomate ao diesel

O IPCA teve alta de 0,88% em março, e apresentou uma aceleração em relação aos 0,7% verificados em fevereiro. Entre os produtos em destaque estão os combustíveis, como o diesel e a gasolina, e alimentos – neste caso, leite longa vida e o tomate. O desempenho mensal observado em março representa o resultado mais elevado desde fevereiro do ano passado, quando a taxa atingiu 1,31%.

O movimento de alta no mês passado foi impulsionado majoritariamente pelos grupos de transportes e alimentação, refletindo as incertezas geradas pelo

conflito no Oriente Médio. O cenário de guerra envolvendo os Estados Unidos e Israel contra o Irã tem alimentado preocupações inflacionárias globais devido à valorização do petróleo, intensificada pelo fechamento do Estreito de Ormuz. Como reflexo direto da pressão energética, a Petrobras anunciou na semana passada um reajuste de 54,8% nos preços do querosene de aviação para o mês de abril.

O governo federal, contudo, lançou um pacote de medidas para tentar conter o impacto da guerra ao mercado interno de combustíveis, as quais estão em implementação e poderão custar aproximadamente R\$ 15,7 bilhões à União se consideradas as compensações tributárias e o efeito indireto das exportações do petróleo, calcularam economistas da Warren Investimentos. O impacto fiscal citado parece passível de acomodação quando se considera que o aumento do preço do barril do petróleo eleva a arrecadação federal de modo indireto, o que poderá ajudar, também, no cumprimento da meta fiscal do governo central em seu intervalo inferior, detalhou o relatório.

No grupo de transportes, a variação mais significativa foi observada na gasolina, que subiu 4,59% e gerou um impacto de 0,23 ponto percentual no índice geral do mês. Outras altas relevantes foram registradas nas passagens aéreas, com elevação de 6,08%, e no óleo diesel, que saltou 13,9%, embora esses subitens tenham exercido um impacto menor no IPCA final devido aos seus respectivos pesos na composição do índice.

Já no segmento de alimentos, as principais pressões sobre o orçamento das famílias vieram do leite longa vida, que subiu 11,74%, e do tomate, que apresentou uma alta de 20,31%. Economistas projetam que a inflação dos alimentos deve acelerar no final do ano ou em 2027 devido ao impacto do fenômeno climático El Niño sobre as produções agrícolas e pecuárias. O desequilíbrio climático esperado para o segundo semestre vai afetar o início do cultivo da próxima safra brasileira, cujo plantio de soja tem início ao final de agosto e setembro dependendo da região. Como os grãos são base para a alimentação animal, as quebras de safra afetam o preço das rações e, conseqüentemente, o da proteína para o consumidor final. **D**



DAVID FRANK ALVES SHIRATO

Nova faixa é importante para garantir conectividade em locais fechados

Ultrapassando barreiras

Leilão da Anatel em abril visa levar a tecnologia 5G para a faixa de 700MHz – e alcançar cidades menores e estradas mais distantes, onde há menos antenas

Marcado para 30 de abril, o leilão da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) para o processo de concessão da faixa de radiofrequência de 700 MHz é um passo decisivo para a consolidação da tecnologia 5G país afora. A tecnologia é implementada desde 2020 pelas gigantes de telecomunicações. Mas esta faixa vai permitir o alcance de quase um milhão de pessoas em locais onde

há menos antenas. Diferentemente da faixa de 3,5 GHz, leiloadada em 2021 e focada em altíssima capacidade de dados, o espectro de 700 MHz é uma frequência baixa que se destaca pelo seu impressionante alcance geográfico.

Por permitir que o sinal percorra distâncias maiores e atravesse obstáculos físicos com facilidade, a faixa a ser leiloadada em 2026 é considerada essencial

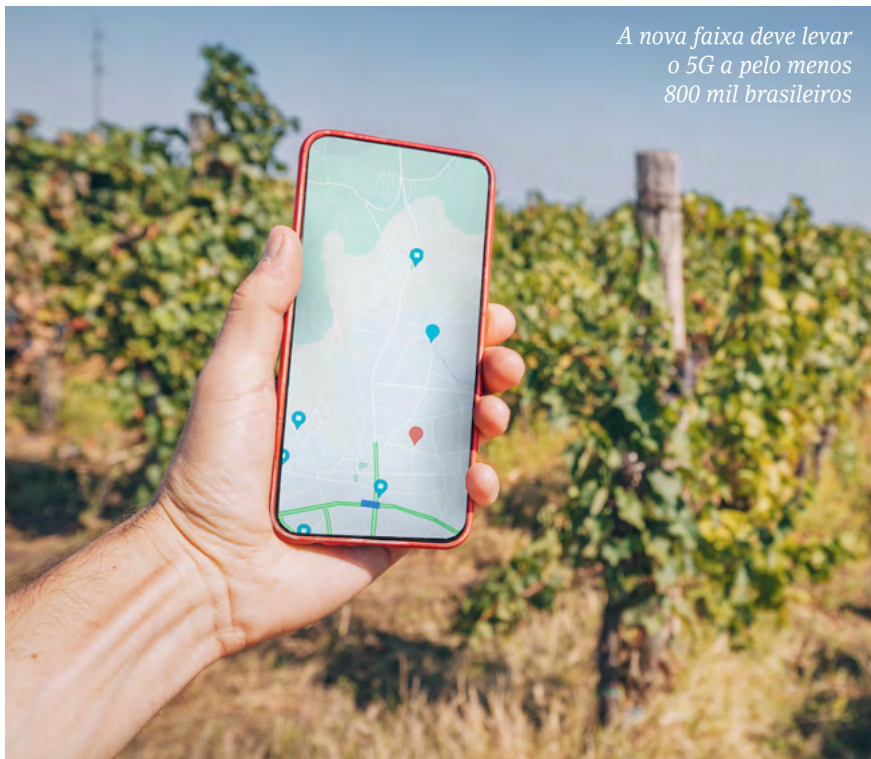
para garantir que a conectividade funcione com qualidade dentro de residências, escolas, hospitais e edifícios, além de reduzir drasticamente os custos de implantação em áreas de baixa densidade demográfica. As companhias interessadas entregaram propostas nesta quarta-feira, 15 de abril. O processo recebeu o aval do Tribunal de Contas da União (TCU) em fevereiro deste ano, após a

Brasil

constatação de que o avanço da TV digital permitiu uma reorganização eficiente das frequências, liberando espaço para a expansão dos serviços móveis.

Para a Anatel, esta licitação é fundamental para aumentar competitividade setorial e para a melhoria da qualidade dos serviços prestados ao consumidor final, atacando diretamente os vazios de conectividade que ainda persistem fora dos grandes centros urbanos. A expectativa do governo federal é de que o certame beneficie diretamente pelo menos 800 mil pessoas em 864 pequenas localidades.

O plano do governo federal com o novo leilão, realizado em conjunto com o Ministério das Comunicações, é levar sinal de qualidade para rodovias e cidades distantes e, assim, buscar reduzir a desigualdade digital. Ao permitir que áreas rurais e estradas sejam atendidas com um número menor de torres, o leilão assegura que mais brasileiros tenham acesso a serviços digitais essenciais e às oportunidades econômicas oferecidas via rede mundial de computadores. **D**



A nova faixa deve levar o 5G a pelo menos 800 mil brasileiros

FREEPIK

O desafio do 5.5G

Enquanto mais faixas são leiloadas, e a implementação do 5G segue, a indústria de telecomunicações no Brasil vive um momento de pragmatismo estratégico. Nos últimos meses do ano passado veio à tona o posicionamento das gigantes do setor — Vivo, Claro e TIM — diante da evolução do 5.5G no mundo. Com velocidade três vezes superior ao 5G, além de outras características que melhor atendem à evolução da inteligência artificial generativa, o 5.5G, ou 5G Advanced (5GA), como tecnicamente é conhecido, por ora não é o foco nos planos de investimentos. O momento é de observação e pequenos testes.

Após investirem dezenas de bilhões de reais para implementar e consolidar a infraestrutura do 5G ao redor do território brasileiro, as operadoras demonstram cautela em relação a sua evolução. É que o ciclo de negócios do 5G ainda está em desenvolvimento e o capital massivo injetado nas antenas e leilões de frequências ainda não gerou o retorno esperado sobre o investimento (ROI),

evidenciou uma reportagem do Estadão. Desde que começou a ser implementado em 2020, o 5G brasileiro cobre cerca de 1,2 mil cidades e alcançava, ao final de 2025, 73% da população. Em termos de adesão, o serviço já contabiliza 50 milhões de clientes, mas isso representa aproximadamente 19% da base total de usuários móveis no País. É um cenário que evidencia a ainda vasta avenida de crescimento para o 5G convencional antes que a migração para o próximo patamar se torne uma necessidade comercial imperativa.

Por sua vez, o 5.5G — tecnicamente chamado de 5G Advanced (5GA) — já está disponível por meio de fornecedores globais como Ericsson, Huawei e Nokia desde 2024. No Brasil, contudo, o que se observa são testes controlados e lançamentos pontuais. As teles têm ativado o sinal em áreas geográficas restritas e voltadas a nichos específicos.

Um dos principais gargalos é a barreira de entrada para o consumidor. A oferta de smartphones aptos a

processar o sinal 5.5G ainda é baixa, e os preços desses dispositivos raramente ficam abaixo dos R\$ 2,5 mil, o que restringe o acesso às classes de maior renda. Apesar da resistência comercial imediata, o potencial técnico do 5.5G é inegável e aponta para o futuro da conectividade. A tecnologia proporciona uma velocidade média de 1,5 gigabit por segundo (Gbps), patamar três vezes superior ao 5G atual.

Além da rapidez, o sistema oferece latência reduzida, menor consumo de energia e a capacidade de conectar simultaneamente um número significativamente maior de dispositivos em uma única antena. Na prática, isso soluciona o travamento de vídeos em locais com altíssima densidade de pessoas, como estádios e festivais. Mas o desafio de 2026 para as operadoras, contudo, não é apenas técnico e sim de gestão: equilibrar o apetite por inovação com a saúde financeira de um setor que ainda está pagando a conta da revolução anterior.

A estratégia do Irã

Trump aposta em estrangulamento da economia iraniana, mas os aiatolás estavam preparados para o embate

Após negociações fracassadas no final de semana passado, o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, sacou da manga uma estratégia visando enfraquecer o regime iraniano. Na última segunda-feira, 13, estruturou um bloqueio ostensivo ao Estreito de Ormuz – o epicentro econômico da guerra no Oriente Médio, já que por ali passa 25% do volume de petróleo que é exportado pelos países do Golfo Pérsico ao mundo. Mas dados estratégicos revelam que o Irã se preparou para o embate. O jornal americano Wall Street Journal publicou que a República Islâmica construiu, ao longo das últimas

semanas, uma robusta reserva de petróleo localizada fora do Golfo Pérsico. Esse estoque estratégico seria capaz de permitir que o regime resista à medida de asfixia econômica por semanas ou até meses.

A guerra, iniciada com bombardeios americanos e israelenses contra o território iraniano em 28 de fevereiro, acabou favorecendo, paradoxalmente, a exportação de petróleo a partir de Teerã. O país tem vendido uma quantidade de commodity significativamente maior que o normal para seus aliados remanescentes, com destaque absoluto para a China. E, vale rememorar, com

o conflito o petróleo saltou de US\$ 70 o barril para perto de US\$ 100. Pequim consolidou-se como a principal parceira comercial do país persa, operando por meio de refinarias independentes que absorvem atualmente mais de 90% de todas as exportações iranianas.

A decisão de Trump de bloquear todas as remessas iranianas que entram ou saem pelo Estreito de Ormuz estabelece o próximo grande teste de resistência nesta guerra. Qual lado conseguirá suportar mais prejuízos econômicos sob pressão extrema: a nova liderança de Teerã ou o próprio governo Trump? A estratégia guarda semelhanças com a aplicada contra a Venezuela durante a escalada de pressão que antecedeu a captura do presidente Nicolás Maduro, em 3 de janeiro. Nesta nova etapa do conflito, Trump tenta sufocar a espinha

Trump decretou bloqueio ao Estreito de Ormuz (navios ao fundo) na última segunda-feira, 13 de abril, quando foi registrado dano ao porto da ilha de Qeshm, no Irã, causado por ataques aéreos recentes durante a campanha militar de Estados Unidos e Israel contra o país



ASGHAR BESHARATI



KYODO/AP

A decisão de Trump de estrangular a economia iraniana, ao impedir a saída de petroleiros do Golfo Pérsico rumo à Ásia (onde a China é um cliente estratégico), está em xeque. Isso ocorre porque o Irã estruturou um estoque fora da região, fator que garante o abastecimento de seus clientes até julho

dorsal da economia persa, o petróleo, que representa mais de 50% das exportações totais do país e é responsável por praticamente toda a receita orçamentária do governo iraniano.

O Wall Street Journal destacou dados da plataforma de análise em tempo real Vortexa, que mostram que o Irã exportou 1,84 milhão de barris por dia no mês passado. Em fevereiro, o volume chegou a atingir 2,15 milhões de barris diários destinados ao exterior. Esses números representam uma alta expressiva de 26% na média das exportações iranianas nos últimos dois meses em relação aos níveis que haviam sido previstos para 2025. Com o fechamento do Estreito de Ormuz, sob constantes ameaças de ataques iranianos, Teerã tornou-se, na prática, o único exportador ativo de petróleo em toda a região do Oriente Médio. O país passou a concentrar a venda de combustível em meio a um período de disparada global nos preços da commodity, controlando não

apenas o fluxo geográfico da região, mas também o acesso de países dependentes do petróleo do Golfo.

Visando quebrar essa escalada de lucros e o financiamento do regime, Trump anunciou que faria o bloqueio da via marítima. O anúncio ocorreu poucos dias após o início de um cessar-fogo firmado entre Estados Unidos, Israel e Irã, que incluía, entre suas cláusulas, a liberação da via navegável por parte dos iranianos. O objetivo americano de aumentar a pressão sobre o regime dos aiatolás, no entanto, pode não ter um efeito imediato. Teerã parece ter se preparado para este cenário de isolamento total. A quantidade de petróleo iraniano estocado no mar já era considerada alta antes mesmo da atual crise estourar. O Irã acelerou suas exportações antes da ação militar dos Estados Unidos e de Israel ocorrida em junho do ano passado, na qual forças americanas bombardearam três instalações nucleares iranianas. Atualmente, o Irã conta com

apenas um comprador fiel: as chamadas “refinarias de pequeno porte” chinesas, que sozinhas adquirem mais de 90% da produção bruta exportada. O Irã mantém hoje cerca de 160 milhões de barris de petróleo já carregados em navios ancorados em águas profundas, fora do Golfo Pérsico. Parte do estoque já está em trânsito para compradores chineses.

Em teoria, conforme aponta o Wall Street Journal, Teerã tem fôlego para manter o abastecimento de seus clientes até meados de julho, baseando-se no ritmo atual de 1,8 milhão de barris diários importados pela China. Enquanto Trump aposta que o bloqueio das receitas forçará o Irã a uma mesa de negociações em condições de rendição, Teerã aposta que pode suportar a interrupção do fluxo naval por mais tempo do que a economia global consegue aguentar a escassez. O jornal americano conclui que, diante do gigantesco estoque flutuante, a resiliência iraniana é mais do que mera bravata política. **D**

Dinheiro no mundo

As notícias que se destacaram no noticiário internacional

Estados Unidos

Amazon corre atrás da Starlink

A Amazon anunciou a compra da Globalstar por US\$11 bilhões e, com isso, fortalecer seu incipiente negócio de satélites enquanto tenta alcançar a Starlink, de Elon Musk. Empresas de tecnologia estão investindo bilhões de dólares para conquistar o lucrativo mercado de conectividade via satélite. A Amazon tem trabalhado para expandir sua rede, e vai implantar cerca de 3,2 mil satélites na órbita terrestre baixa até 2029. A rede da Starlink soma dez mil unidades.

Venezuela

O pedido por eleições

A líder da oposição venezuelana e ganhadora do Nobel da Paz, María Corina Machado, pediu, em uma entrevista à AFP, em Paris, que as eleições sejam realizadas o mais rápido possível na Venezuela. Ela reforçou o pedido um dia depois de o ministro do Interior, Diosdado Cabello, tê-lo rejeitado. A oposição exige que a presidente interina, Delcy Rodríguez, convoque eleições presidenciais para preencher a vaga deixada por Nicolás Maduro após a captura pelos Estados Unidos em 3 de janeiro. A Constituição venezuelana diz que, em caso de ausência absoluta do presidente do país, as eleições devem ser convocadas em trinta dias.

Arábia Saudita

Sinal verde para a Sadia Halal

A brasileira MBRF, fusão entre Marfrig e BRF, conseguiu todas as aprovações necessárias de autoridades concorrenciais para formar a Sadia Halal em parceria com o fundo soberano da Arábia Saudita. A companhia, com ativos de bovinos, aves e processados no norte da África e no Oriente Médio, deverá realizar uma oferta pública inicial de ações (IPO) na bolsa de Riad, capital do país.

Japão

IA no volante da Nissan

A Nissan quer simplificar sua linha global de automóveis. Vai eliminar os modelos de baixo desempenho e implantar tecnologia de condução com inteligência artificial (IA) em 90% da frota no longo prazo, anunciou a montadora japonesa. A estratégia segue um plano de reestruturação apresentado pelo presidente-executivo, Ivan Espinosa, no ano passado, e tem como objetivo a revitalização da quarta maior montadora do Japão após anos de turbulência.

1,9%

é quando deve crescer a **economia brasileira em 2026**, calcula o Fundo Monetário Internacional (FMI).

A estimativa de crescimento do Produto Interno Bruto supera a feita em janeiro em 0,3 ponto percentual.

O cálculo considera um pequeno impacto positivo da guerra no Oriente Médio já que o país é exportador de petróleo. Ainda assim, o desempenho fica abaixo do avanço de 2,3% que o Brasil registrou em 2025.



KENT NISHIMURA/AFP

R\$ 1,5 bi

foi o **prejuízo líquido** da **Oncoclínicas** no quarto trimestre de 2025. No ano, superou R\$ 3,5 bilhões. Em crise financeira, a empresa pediu **proteção contra credores** na Justiça nesta semana, enquanto Fleury e Porto Seguro desistiram de fechar negócio conjunto que formaria uma nova companhia.

R\$ 4,99

foi a cotação do **dólar** na segunda-feira, 13. A moeda encerrou o dia com queda de 0,25%, e ficou abaixo dos R\$5 pela **primeira vez em dois anos**. Isso aconteceu depois de o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, afirmar que o Irã quer chegar a um acordo sobre a guerra.

3 mil

trabalhadores dos **Correios** aderiram ao Plano de Demissão Voluntária (PDV). A iniciativa integra a estratégia de ajuste de custos da estatal. Esse volume de pessoas representa 30,7% do público-alvo e 35% da meta de economia projetada pela companhia para 2027.



MARCOS OLIVEIRA

0,1%

foi o avanço do **setor de serviços** em fevereiro. O indicador mostra perda de ritmo de expansão, mostrou o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Em janeiro, a alta foi de 0,2% e, no acumulado em doze meses, o setor cresceu 2,7%.



DRAGOS CONDREA

O primeiro grande erro em meio à instabilidade econômica é não saber diferenciar proteção de patrimônio de gatilho emocional

Nervos em teste

Em meio à geopolítica turbulenta e às notícias de fraudes empresariais, uma das armadilhas para o investidor é o excesso de informação.

É preciso filtrar o que é temporário do que é estrutural

Osobe e desce do mercado financeiro, movimento que já acende o alerta do investidor, está passando por momentos de estresse agudo. Um termômetro claro dessa tensão é o comportamento do índice VIX — conhecido globalmente como o “índice do medo” —, que reflete a expectativa de volatilidade das bolsas. O cenário é agravado por decisões políticas que afetam o comércio internacional, conflitos no Oriente Médio que impactam o petróleo, além de fraudes corporativas que abalam a confiança nos investimentos em geral. Por ora, o horizonte deve seguir turbulento.

Esse contexto coloca em teste não apenas o bolso, mas também os nervos de quem investe. É justamente em momentos de volatilidade e incertezas que o lado comportamental pode levar a perdas severas se não houver inteligência emocional para operar na turbulência. Diante de quedas repentinas, a reação natural do corpo pode, muitas vezes, ser o maior inimigo do patrimônio.

Uma das armadilhas atuais é o excesso de acesso à informação somado à dificuldade de filtrar o que é temporário do que é estrutural. Especialistas dizem que a proteção contra essa vulnerabili-

dade está na construção de um plano de investimentos com base em fundamentos sólidos, mantendo o foco na estratégia e ignorando as oscilações de curto prazo.

O primeiro grande erro na instabilidade econômica é não saber diferenciar o que é proteção de patrimônio do que é gatilho emocional, afirma Cristiano Luersen, especialista em investimentos e sócio da Wiser Investimentos. Estabelecer esse limite é essencial para separar um sinal que merece atenção de um mero ruído noticioso. Luersen explica que o excesso de informações pode ativar no investidor a “heurística da dis-



Informação relevante é focada em fundamentos: balanço empresarial, saúde de um setor e política econômica

ponibilidade”. É quando os fatos mais recorrentes na mídia parecem ter um peso maior do que realmente merecem, dando uma importância desproporcional a notícias recentes e alarmistas.

Mas, qual informação é relevante em meio a esse mar de manchetes? Para Jeff Patzlaff, planejador financeiro e especialista em investimentos, a informação que realmente protege é aquela focada em fundamentos: o balanço das empresas, a saúde do setor e a política econômica ampla. Já o alerta vermelho piscando na tela costuma gerar apenas ansiedade. “Se uma notícia te dá vontade de mudar toda a sua estratégia de anos em apenas cinco minutos, ela não é informação, é gatilho”, continua o especialista.

Diante da turbulência, o cérebro do investidor tenta retomar o controle da incerteza, gerando um forte ímpeto de “fazer algo”. É aí que mora uma crença perigosa — um reflexo do viés de ação —, que faz o investidor acreditar que a rentabilidade é proporcional à atividade

operacional. Nem sempre é assim. Não fazer nada em momentos de volatilidade costuma ser a estratégia mais difícil, mas a que traz os melhores rendimentos no longo prazo.

A “inércia estratégica”, ou simplesmente “esperar a poeira baixar”, é a tática recomendada quando a volatilidade é sistêmica, mas os fundamentos dos ativos permanecem intactos. Para Patzlaff, operar no calor desses momentos serve apenas para realizar prejuízos e gerar custos desnecessários de corretagem. “Se você tem uma carteira bem estruturada que segue seu planejamento financeiro, ela está preparada para passar por turbulências. Esperar a tempestade passar faz todo o sentido quando o que mudou foi apenas o humor do mercado, mas os seus motivos para ter o investimento continuam”.

Efeito manada e o risco de crédito

O noticiário recente sobre recuperações extrajudiciais e fraudes bancárias

também testa a racionalidade, afetando diretamente o mercado de crédito privado. O erro mais comum é o investidor projetar a falha de uma empresa específica sobre todo o setor em que ela atua, promovendo resgates em pânico de ativos perfeitamente saudáveis. Nesses casos, é preciso separar com clareza o contágio psicológico do risco real de crédito.

Se o seu crédito é de uma empresa com caixa robusto e baixa alavancagem, sair da posição por medo de uma fraude em outra companhia é como vender um imóvel bom porque o vizinho do bairro ao lado teve problemas estruturais, ilustra Luersen, da Wiser. Patzlaff reforça que vender bons títulos no mercado secundário movido pelo medo custa muito caro, já que o investidor acaba vendendo com deságio e assumindo o prejuízo. O caminho seguro é confiar na diversificação e evitar o descarte de bons papéis.

Por Bora Investir, da B3

Dívida da Oncoclínicas superou R\$ 3,5 bilhões no exercício de 2025

DIVULGAÇÃO



Em busca de saída

Endividada, Oncoclínicas pede proteção contra credores e vê Porto Seguro e Fleury desistirem de negócio conjunto

Em grave crise financeira, a Oncoclínicas viu o caminho que se formava como saída para os seus problemas deixar de existir nesta semana. Endividada – o volume superou R\$ 3,5 bilhões em 2025 –, a companhia acaba de pedir proteção contra credores na Justiça, enquanto Fleury e Porto Seguro desistiram de fechar um negócio conjunto que formaria uma nova companhia. Era esperado um aporte de ao menos R\$ 1 bilhão. Depois disso, a Oncoclínicas comunicou ao mercado investidor nesta semana que dará continuidade à avaliação de alter-

nativas estratégicas para a reestruturação de sua situação financeira.

A empresa informou que voltará suas atenções para outras opções de capitalização, incluindo propostas surgidas nas últimas semanas que não puderam ser exploradas anteriormente devido à cláusula de exclusividade que estava em vigor com o grupo Fleury e a Porto Seguro. Embora essas empresas tenham confirmado oficialmente o fim das tratativas, nenhuma delas detalhou o fator que levou à desistência do negócio. O projeto, que havia sido delineado

em um acordo não vinculante assinado em março, era ambicioso: previa um aporte direto de R\$ 500 milhões em uma nova estrutura societária, além da emissão de outros R\$ 500 milhões em debêntures conversíveis em ações ordinárias, que seriam subscritas por uma ou ambas as parceiras. Em meio ao cenário, as ações da Oncoclínicas chegaram a cair quase 10% no início da semana, mas já recuperaram parte das perdas.

Para a equipe de análise do BTG Pactual, o cancelamento do aporte não foi uma surpresa. Os analistas do banco,



Fleury e Porto desistiram de formar uma nova empresa que abraçaria a Oncoclínicas e faria aporte de R\$ 1 bilhão na estrutura

Samuel Alves e Maria Resende, destacaram que a complexidade da transação e o rigor do processo de due diligence provavelmente trouxeram à tona a profundidade dos desafios financeiros enfrentados pela Oncoclínicas. O relatório do banco, enviado a clientes, informa que o alto nível de endividamento da companhia, somado à possibilidade de passivos fora do balanço, criou uma barreira para que grupos capitalizados como Fleury e Porto avançassem em uma injeção de recursos que fizesse sentido sob a ótica de risco e retorno.

Como medida de proteção imediata, a Oncoclínicas acionou a Justiça de São Paulo para solicitar a suspensão dos efeitos de cláusulas contratuais que poderiam acarretar o vencimento antecipado de suas dívidas. Especialistas setoriais reforçaram que a visibilidade sobre o futuro da companhia permanece limitada, embora existam acenos de propostas alternativas envolvendo acionistas de referência. O BTG, que sinaliza recomendação neutra para investidores, afirmou que seguirá monitorando os próximos passos da reestruturação para entender os impactos reais tanto na estrutura de capital quanto na capacidade de continuidade operacional da Oncoclínicas.

Desafios de Carlos Ferreira, à frente da Oncoclínicas, englobam juros e mudanças setoriais

Retrato do problema

A situação financeira da Oncoclínicas tem sido um tema que chama a atenção no mercado de capitais brasileiro, com a queda acentuada das ações em 2024 e 2025. O prejuízo da companhia não é fruto de um único fator, mas de uma combinação de modelo de negócio, estrutura de capital e mudanças no setor de saúde. Um dos fatores para o atual retrato foi a rápida expansão. A Oncoclínicas cresceu de forma muito agressiva por meio de aquisições. Para



FOTOS: DIVULGAÇÃO

comprar outras clínicas e expandir sua rede, a empresa tomou muita dívida – e com a taxa Selic em alto patamar, o custo do endividamento consome boa parte da geração de caixa operacional.

Outro problema, apontado como crítico por especialistas, é o ciclo de conversão de caixa da companhia. Há um descasamento entre o recebimento dos planos de saúde, que são os seus principais clientes, e o pagamento dos custos da operação. Ou seja, o tratamento oncológico exige medicamentos de alto valor. A Oncoclínicas costuma comprá-los à vista ou em prazos mais curtos do que recebe das operadoras, portanto o reembolso acaba por ser mais demorado para repor ao caixa. E as operadoras de saúde, enfrentando suas próprias crises financeiras, têm atrasado pagamentos ou aumentado recusas de procedimentos realizados em pacientes.

Ademais, os juros altos afetam não só a empresa diretamente, mas as operadoras de planos de saúde, que estão com a sinistralidade alta. Isso faz com que elas apertem as tabelas de preços e dificultem o credenciamento de novos serviços, atingindo diretamente a receita da companhia. Recentemente, a empresa precisou fazer ajustes contábeis relacionados a provisões para devedores duvidosos e ativos fiscais, o que por fim impactou o lucro líquido e a percepção de transparência da companhia. **D**

Limonada chinesa

Rede Mixue, que emparelha em tamanho com o McDonald's, desembarca no mercado brasileiro via capital paulista

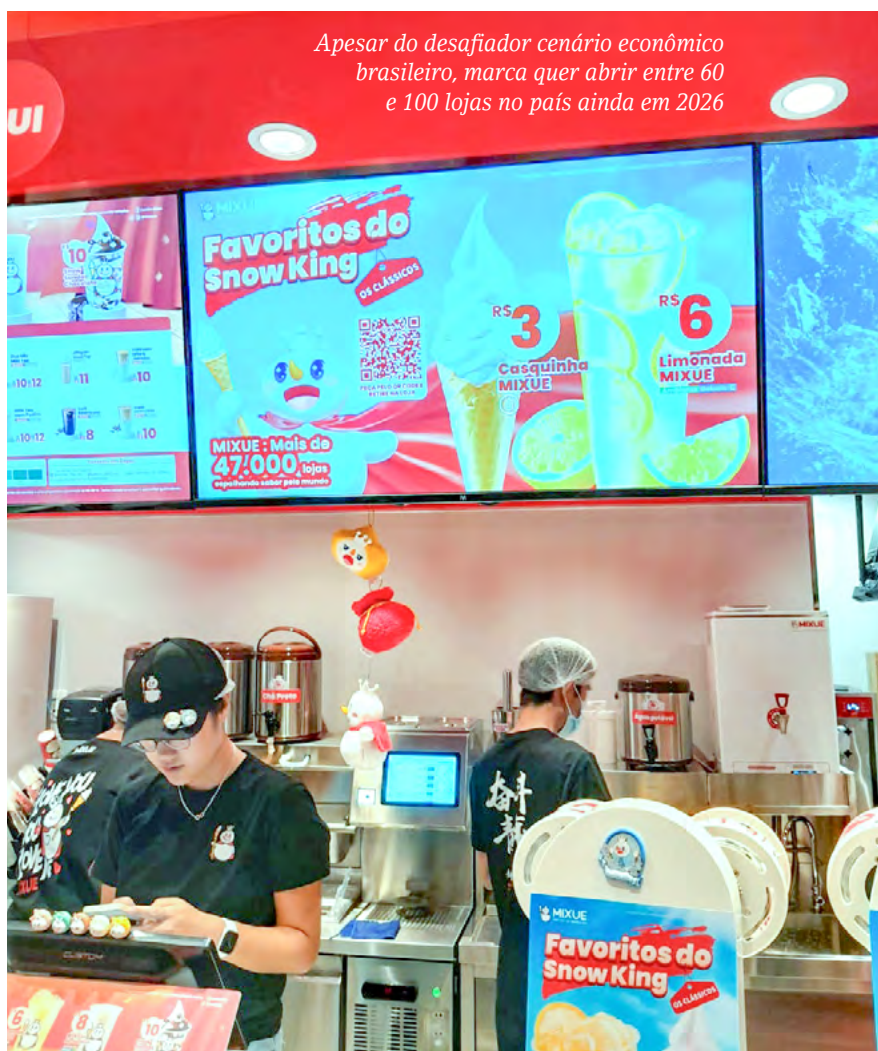
Bruno Pavan

Mais uma marca asiática desembarcou no Brasil. Trata-se da Mixue, um destaque entre as redes globais de sorvetes e chás gelados, que deu início às operações no país na capital paulista em 11 de abril, mais especificamente no Shopping Cidade São Paulo, na Avenida Paulista, capital de São Paulo. O movimento integra o plano de expansão internacional da companhia,

que fundada em 1997 em Zhengzhou, na China, hoje é uma gigante do setor de fast food na Ásia. Para efeito de comparação, a rede tem mais lojas do que o McDonald's: são 47 mil unidades da rede chinesa contra 45 mil da marca norte-americana, ainda que 90% das lojas da Mixue estejam no país sede.

O CEO da companhia para o Brasil, Tian Zezhong, reforçou que tem

um plano para lançar mais de mil lojas até 2030, mas a expectativa para 2026 é abrir entre 60 e 100 delas. "Analisando o cenário brasileiro, verificamos que conseguiremos alcançar com facilidade a marca de cem estabelecimentos abertos", disse. O executivo anunciou ainda que a marca quer chegar ao mercado do Rio de Janeiro no segundo semestre deste ano.



Apesar do desafiador cenário econômico brasileiro, marca quer abrir entre 60 e 100 lojas no país ainda em 2026

BRUNO PAVAN/ISTOÉ

Primeira loja: Avenida Paulista

A escolha do primeiro endereço, em região central da Avenida Paulista, no Shopping Cidade São Paulo, foi definida pela importância estratégica da região e receptividade comercial. A companhia identificou que o local vai permitir atender a um público muito diversificado, que reúne desde os frequentadores locais diários até turistas que visitam a cidade. A SYN, administradora do shopping, aponta que a chegada de marcas com forte apelo global, como a Mixue, costuma elevar o fluxo de pessoas no local em até 10%. O shopping também acumula histórico de conexão com marcas asiáticas ícones culturais e por isso aposta nelas. A unidade tem a primeira loja da Huawei no país, além de ter feito ativações com a banda de K-Pop BTS e as plataformas Kwai e Keeta. "A Mixue representa nossa vocação em atrair fenômenos globais. A chegada da marca chinesa promete atrair fãs do estilo asiático e reforçar nosso posicionamento como porta de entrada estratégica para empresas internacionais que desejam se conectar ao consumidor brasileiro", comenta Jéssica Zanela, gerente de marketing do Shopping Cidade São Paulo.



Marca adaptou produtos ao paladar do brasileiro e aposta aqui serão casquinhas e limonada, disse o CEO da Mixue, Tian Zezhong

A Mixue fez adaptações ao paladar local para a estreia no Brasil, mas manteve a estrutura que a tornou um dos destaques globais do segmento em volume de unidades. A grande aposta na operação brasileira serão as casquinhas e a limonada, (além do preço competitivo), informa a companhia. A expansão será por meio de franquias, mas a marca promete a inauguração de uma grande loja conceito ainda este ano. A aproximação da companhia com o mercado brasileiro começou após a visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva à China em maio de 2025.

Na ocasião, a companhia confirmou um investimento de R\$ 3,2 bilhões por aqui até 2030. A ideia também é fazer do Brasil o principal mercado para a empresa na América do Sul. O executivo explica que esse investimento pode ser ainda maior, dependendo de como as operações evoluam no Brasil. Um dos diferenciais da rede é o uso de produtos frescos, além de boa parte da matéria-prima ser brasileira.

Os ingredientes como limão, laranja, leite integral, creme de leite, açúcar e açaí são adquiridos de produtores brasileiros e incorporados na produção das bebidas e sobremesas das lojas. Para o longo prazo, a companhia não descarta abrir uma unidade local para a fabricação de seus produtos. Atualmente eles são produzidos em seis fábricas na

China e distribuídos pelo mundo. A futura unidade, se vier a ser construída, terá um papel estratégico: servirá para produzir as matérias-primas destinadas às lojas locais e também para exportar insumos para as demais operações do grupo pelo mundo, disse Zezhong. **D**

Expansão mexicana

Mais uma rede a abrir lojas recentemente é a mexicana Oxxo, que deu início a uma nova fase de expansão no Brasil. No país desde 2020, a companhia inaugura e abre unidades em estações e terminais de transporte público na cidade de São Paulo. A estratégia marca a entrada da varejista em pontos de alta circulação, conectando-a diretamente ao fluxo diário de passageiros do sistema de Metrô e ônibus da capital paulista, onde o tráfego de pessoas é constante e a demanda por conveniência é acentuada. As primeiras operações contemplam cinco endereços estratégicos localizados nos terminais Tatuapé Norte, Tatuapé Sul, Vila Ré e Penha, além de uma loja na estação Mendes-Vila Natal. Para viabilizar a operação nesses pontos, o formato das lojas passou por ajustes específicos com o objetivo de atender o consumidor que está em deslocamento. O mix de produtos prioriza itens de consumo imediato, destacando-se a oferta de alimentos prontos, bebidas, lanches e combinações de produtos formatadas para diferentes momentos do dia, como o café da manhã e pausas rápidas durante o trajeto.



Boa parte dos produtos vem da China, mas há ingredientes comprados no Brasil

Uma, entre as grandes

Vibra anuncia adesão ao programa de subvenção ao diesel após governo estabelecer a segunda etapa do pacote de medidas. Entre as maiores distribuidoras do país, Raízen e Ipiranga ainda não se habilitaram



Companhia analisa detalhes técnicos junto a representantes do governo federal e da ANP

DIVULGAÇÃO

O primeiro pacote de medidas do governo federal para conter a alta do petróleo para o mercado interno de diesel, anunciado em 12 de março, não teve a adesão das três maiores distribuidoras de combustíveis do país – Vibra, Raízen e Ipiranga – em um primeiro momento. Destas, a Vibra (nome adotado pela empresa após a privatização da BR Distribuidora, concluída em 2021) foi a única a confirmar a participação em abril. O anúncio da empresa ocorreu poucos dias depois de o governo de Luiz Inácio Lula da Silva anunciar a segunda etapa da estratégia, o que elevou o subsídio ao diesel importado de R\$ 0,32 para R\$ 1,52 por litro.

A companhia se moveu depois de anunciadas as novas medidas em abril, que acrescentaram R\$ 1,20 por litro para o diesel importado, uma conta a ser paga por União e estados. É que mesmo que nem todos os governadores tenham

aderido ao plano, a publicação da Medida Provisória (MP) acabou criando contexto que traz um pouco mais de clareza às empresas e favorece a segurança jurídica para participar. Até a MP, as grandes distribuidoras temiam que, se o acordo com os estados fracassasse ou se a regra de repasse fosse confusa, elas acabariam vendendo o diesel mais barato e não receberiam o reembolso do governo depois.

Ainda é necessário que partes do programa fiquem claros. De acordo com o comunicado da Vibra, a companhia se dedica agora à análise dos detalhes técnicos da medida e mantém um diálogo contínuo com representantes do governo e da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). O objetivo dessas interlocuções é esclarecer e ajustar pontos operacionais para assegurar que, em um segundo momento, a solicitação da subvenção

ocorra em total conformidade com seus pilares de governança corporativa e eficiência logística.

A Vibra reiterou, ainda, seu apoio a ações que promovam a previsibilidade do mercado doméstico de energia. A distribuidora enfatizou que tais medidas são fundamentais para minimizar os impactos da volatilidade de preços tanto para o consumidor final quanto para os diversos setores produtivos que dependem do combustível no país. A primeira fase do programa federal havia terminado com cinco empresas habilitadas, sendo elas a Petrobras, a refinaria de Mataripe, na Bahia, a Sea Trading Comercial, a Midas Distribuidora e a Sul Plata Trading.

Impacto fiscal

Logo após a divulgação da MP, um cálculo da Warren Investimentos, conduzido pelo economista-chefe da casa Felipe Salto, indicou que a ação poderá ter um impacto fiscal bruto de R\$ 34,7 bilhões às contas do governo se as medidas vigorarem até agosto, prazo considerado plausível para a duração das medidas. Incluídas as compensações, a cifra cai para R\$ 15,7 bilhões. “O impacto fiscal líquido parece passível de acomodação, quando se considera que o aumento do preço do barril do petróleo eleva a arrecadação federal de modo indireto, o que poderá ajudar, também, no cumprimento da meta fiscal do governo central em seu intervalo inferior”, diz o relatório dos economistas.

A MP também prevê subvenção voltada ao Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) importado, o gás de cozinha. O governo pagará uma subvenção de R\$ 850,00 sobre cada tonelada de GLP, com valor total de R\$ 330 milhões. Com isso, o produto importado será comercializado ao mesmo preço daquele produzido no Brasil. A subvenção também terá duração de dois meses, podendo ser prorrogada por mais dois. Além dos produtores de diesel e das famílias consumidoras, a iniciativa do governo federal se estendeu ao setor aéreo, já que o Pis/Cofins do querosene foi zerado. **D**

Navio a etanol

Vale encomenda da chinesa Shandong Shipping Corporation as primeiras embarcações do mundo movidas por combustível de cana

A Vale e a chinesa Shandong Shipping Corporation acabam de concluir um acordo de afretamento para novos navios Guaibamax movidos a etanol, que serão entregues a partir de 2029. É a primeira vez na indústria marítima que o etanol será adotado como

combustível principal em uma embarcação transoceânica. O navio terá potencial para reduzir as emissões de carbono em cerca de 90% em comparação com o uso de óleo combustível pesado, comumente utilizado na navegação. Com a iniciativa, a companhia consegue seguir

em linha com um compromisso de reduzir suas emissões de carbono na cadeia de valor e promover a descarbonização no setor marítimo, em linha com as discussões em andamento na Organização Marítima Internacional (IMO).

O acordo inclui contratos de 25 anos para a construção de dois navios, com opção para mais embarcações. A adoção destes Guaibamax de segunda geração, que são embarcações com 340 metros de comprimento e capacidade de 325 mil toneladas, faz parte de uma estra-

Mineradora brasileira investe em seu primeiro Guaibamax movido a etanol



tégia multicomcombustível da mineradora brasileira. Além de etanol, estas embarcações poderão utilizar metanol e óleo pesado, incluindo ainda um design que prevê a possibilidade de conversão para o uso de gás natural liquefeito (GNL) ou de amônia. A descarbonização é vista pela companhia brasileira como uma tendência irreversível. “Isso está no centro da estratégia da Vale, não só na parte do transporte marítimo, mas de todos os produtos que a gente tem desenvolvido para a siderurgia”, disse Rodrigo Bermelho, diretor de navegação da Vale à agência Reuters.

Os novos navios movidos a etanol serão semelhantes a outros dez navios bicomcombustíveis (metanol e óleo pesado) que serão entregues pela Shandong para a Vale a partir de 2027. A companhia informa que desde 2020 investiu cerca de R\$ 7,4 bilhões (ou US\$ 1,4 bilhão) para reduzir suas emissões de Escopo 1, 2 e 3. A empresa comprometeu-se a reduzir 15% as emissões do Escopo 3 até 2035, relacionadas à cadeia de valor, que inclui a maior parte das emissões do transporte marítimo, dependendo do tipo de contrato. **D**



Descarbonização é irreversível e centro da estratégia, diz Rodrigo Bermelho, da Vale

Risco futuro

Além da necessidade de cumprir acordos relacionados à descarbonização, o tema sobre diversificação de fontes combustíveis ganha força dentro de diversas companhias neste momento em que o mundo vive extrema volatilidade. Os preços do barril do petróleo saltaram desde que os Estados Unidos e Israel iniciaram uma guerra contra o Irã. Em tentativa de acordo de paz, até meados de outubro ainda sem sucesso, os países envolvidos na guerra do Oriente Médio causaram o fechamento do Estreito de Ormuz — a saída de cerca de 25% do petróleo fornecido pelos países do Golfo Pérsico para o mundo. O episódio já levou o preço do barril dos US\$ 70 no início de março, quando teve início o conflito, a mais de US\$ 110 o barril em menos de um mês. No Brasil, há um embate entre governo federal e setores privados sobre acelerar a mistura de biodiesel ao diesel,

por exemplo, visto que a alta do barril já afeta o preço do combustível no mercado interno.

Em meio à tensão no Oriente Médio, e de olho na pressão no mercado interno de combustíveis, o governo federal anunciou um combo de medidas em busca de conter o impacto da guerra. Além do pacote anunciado em 12 de março, que subsidia diesel importado e cria imposto de exportação setorial para compensar, o Executivo federal anunciou uma nova subvenção ao diesel, de R\$ 0,80 por litro, desta vez a quem produz no Brasil em meados de abril. Esta medida será concretizada com recursos federais, a um custo estimado de R\$ 3 bilhões por mês e deverá durar dois meses, podendo ser prorrogada por igual período.

A Medida Provisória (MP) do governo também envolveu o setor aéreo e o gás de cozinha. Sobre o efeito às contas do governo, uma preocupação sobretudo em 2026, ano eleitoral, o ministro da

Fazenda, Dario Durigan, ressaltou que a maior parte do gasto com o plano contra efeitos do conflito no Oriente Médio será compensada pela arrecadação extraordinária gerada por ganhos das empresas petrolíferas diante da cotação mais alta do barril, além do já implementado imposto de exportação do petróleo. “A gente está enxergando, até aqui, absoluta neutralidade fiscal”, disse.

Cálculo da Warren Investimentos, conduzido pelo economista-chefe da casa Felipe Salto, indica impacto fiscal bruto de R\$ 34,7 bilhões se as medidas vigorarem até agosto, prazo considerado plausível para a duração das medidas. Inclusas as compensações, a cifra cai para R\$ 15,7 bilhões. “O impacto fiscal líquido parece passível de acomodação, preço do barril do petróleo eleva a arrecadação federal de modo indireto, o que poderá ajudar, também, no cumprimento da meta fiscal do governo central em seu intervalo inferior”, diz o relatório dos economistas.

Os efeitos podem ser sentidos de forma mais intensa a partir de junho

Tempo ruim no campo

Boletins meteorológicos apontam o risco de um 'super El Niño' no segundo semestre, fenômeno climático que já preocupa o agronegócio brasileiro e pode impactar o preço dos alimentos

*Érica Polo**

As projeções climáticas para os próximos meses indicam um horizonte sombrio. Especialistas da área apontam para um segundo semestre dominado pelas idiosincrasias meteorológicas do fenômeno El Niño, só que dessa vez em uma versão turbinada. É um cenário que já preocupa o setor mais pujante da economia brasileira: o agronegócio. O mais recente boletim técnico divulgado pela Agência Nacional de Oceanos e Atmosfera (NOAA), dos Estados Unidos, informa que há 62% de chance de o fenômeno se estabelecer

plenamente entre os meses de junho e agosto. A tendência de aquecimento das águas do Oceano Pacífico ganha força nos meses seguintes, com a probabilidade passando para 80% até o final do ano. É um cenário pouco comum e que já vem sendo chamado pelos meteorologistas como "super El Niño" – evento de intensidade excepcional e ramificações globais profundas. Estão particularmente preocupados os proprietários das vastidões produtivas nacionais, sobretudo das grandes fazendas acima da região Centro-Oeste.

É o caso dos sojicultores do Mato Grosso – a cultura carro-chefe local da produção de grãos. O agronegócio, vale lembrar, tem um enorme impacto à economia. Em 2025 respondeu por 30% da riqueza produzida pelos brasileiros – ou R\$ 3,8 trilhões, considerada a cadeia completa (as cadeias de insumos, a produção dentro da porteira, as agroindústrias e os serviços no pós-produção). É um dado da Confederação da Agricultura e Pecuária (CNA) e do Cepea (Esalq/USP). O fenômeno não só traz consequências ao negócio, mas ao consumidor.



RAFA NEDDERMEYER/AGÊNCIA BRASIL

O El Niño causa seca no Norte e Nordeste e chuvas mal distribuídas no Centro-Oeste

Em 2024, após sua mais recente manifestação, houve impacto direto e significativo na inflação de alimentos. Enquanto a inflação oficial do país, medida pelo IPCA, fechou em 4,83%, o grupo de alimentos e bebidas subiu quase 8%.

O El Niño vai contribuir com ao menos 1 ponto percentual no cálculo da inflação de alimentos neste ano, sobretudo no segundo semestre, projeta o economista da 4intelligence, Bruno Imaizumi. O desequilíbrio climático afeta não só os grãos como as atividades pecuárias, já que a produção de carnes e leite dependem de rações que utilizam soja e milho. Há, ainda, frutas e legumes 'in natura' que podem ser afetados.

As previsões de especialistas climáticos sugerem que as temperaturas oceânicas poderão atingir patamares até dois graus Celsius acima da média histórica na segunda metade do ano. Projeções do Centro Europeu de Previsão Meteorológica, ademais, apontam o fenômeno como potencialmente tão intenso que pode se tornar o mais forte em 140 anos. Via de regra, o El Niño se caracteriza por um aumento de pelo me-

nos 0,5°C nas águas do Oceano Pacífico. Diferentemente de um El Niño convencional, o chamado 'super El Niño' está associado a um aquecimento superior a 2°C, o que é suficiente para alterar os padrões climáticos de todo o mundo, sobretudo o regime de chuvas. O novo fenômeno, caso ocorra em tal intensidade, pode, inclusive, quebrar o recorde do El Niño de 2015, quando a temperatura do Pacífico alcançou 2,8°C acima da média.

A anomalia térmica é considerada suficiente para alterar drasticamente a circulação atmosférica e a distribuição pluviométrica em escala planetária. O aquecimento significativo das águas do Oceano Pacífico deve dar origem ao fenômeno de forma mais intensa a partir de junho, coincidindo com o auge do inverno brasileiro, o que pode mascarar ou potencializar as frentes frias tradicionais da estação. O professor de ciências atmosféricas Paul Roundy, da Universidade Estadual de Nova York, em Albany, em entrevista ao jornal The Washington Post, reiterou o risco real para a formação do mais forte El Niño em mais de um século entre o fim de

2026 e o início de 2027. Caso o cenário se confirme, os efeitos poderão ser sentidos em muitos países. Entre os impactos previstos estão secas severas em partes da América Central, da África Central, da Austrália, da Indonésia e das Filipinas, além de chuvas torrenciais com risco de enchentes em países como Peru e Equador e em outras áreas próximas à Linha do Equador.

No Brasil, o El Niño é marcado por eventos de seca no Norte e Nordeste, distribuição irregular de chuvas no Centro-Oeste e chuvas intensas no Sul – a exemplo do que aconteceu em 2024. "Os eventos de El Niño (e La Niña) nunca são iguais e, além disso, o desastre de 2024 teve causa multifatorial, com uma conjuntura climática bastante complexa", pondera a climatologista Karina Lima, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS). Na virada entre 2023 e 2024, época do último El Niño, houve impacto na produção de grãos. A safra de soja daquela temporada foi "fortemente afetada" em Mato Grosso, com quebra de produção estimada em 14%, rememorou Cesar de Castro Alves, gerente da Consultoria Agro do Itaú BBA à IstoÉ Dinheiro. "A irregularidade das chuvas e ondas de calor durante fases críticas reduziram a produtividade", disse Alves.

Por outro lado, o Rio Grande do Sul foi beneficiado pela condição hídrica, o que amenizou, em partes, a quebra no país. Ao todo, o Brasil produziu 5% menos de soja na temporada em que ocorreu o fenômeno anterior. Em 2023/2024, o país colheu 147 milhões de toneladas de soja – o equivalente à quase metade da produção total de grãos daquela temporada. Naquele período, outras culturas sentiram os efeitos do clima desequilibrado, a exemplo do milho segunda safra (ou o milho safrinha, que gera o maior volume de grãos das três safras cultivadas do cereal ao longo de uma temporada produtiva). Este cultivo ocorre depois de colhida a soja.

O estresse hídrico em momentos-chave para o desenvolvimento de milho naquele ano resultou em quebra de 12% em Mato Grosso. A temporada, por fim, resultou em 115 milhões de toneladas de milho somadas as três safras. Apesar de o El Niño ter sido o "vilão" no ciclo daquele ano, conforme definiu a

Clima já inflaciona o feijão

Antes mesmo do El Niño aparecer por aqui, o prato principal do brasileiro tornou-se o maior vilão do orçamento doméstico neste início de 2026. Protagonista involuntário de uma escalada inflacionária que atingiu todas as 27 capitais do país, o feijão lidera a lista de altas da cesta básica, impulsionado por uma combinação severa de fatores climáticos e redução de área plantada. Um monitoramento conjunto realizado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) e pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), indica que o grão subiu de preço em todos os centros urbanos pesquisados, com o tipo carioca chegando a saltar 22% em Belém do Pará.

A crise de oferta do grão é um reflexo direto das dificuldades enfrentadas no campo. A restrição no abastecimento foi provocada por entraves na colheita e pela redução de área na primeira safra, somadas a uma perspectiva pessimista para a segunda safra. O presidente do Instituto Brasileiro do Feijão (Ibrafe), Marcelo Lüders, esclarece que o aumento de preços não se traduz necessariamente em lucro para o setor produtivo. O executivo pontua que o clima adverso em estados como Paraná e Bahia comprometeu drasticamente a produtividade: produtores que planejavam colher 60 sacas entregaram apenas metade, evidenciando que a alta nas gôndolas é fruto de uma escassez real de produto.

O impacto do feijão, somado às altas da batata, do tomate, da carne bovina e do leite, elevou o custo de vida de forma generalizada. São Paulo permanece como a capital com a cesta básica mais cara do Brasil, atingindo o patamar de R\$ 883,94, seguida de perto pelo Rio de Janeiro (R\$ 867,97) e Cuiabá (R\$ 838,40). Em termos percentuais, as altas mais dramáticas foram observadas em Manaus (7,42%) e Salvador (7,15%). Na contramão dessa tendência, apenas o açúcar apresentou queda em 19 cidades, beneficiado por um excesso de oferta no mercado.

Em 2023/2024, culturas irrigadas sobreviveram bem no Sul



SEBASTIÃO ARAÚJO

própria Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), responsável pela estatística oficial das safras brasileiras, a colheita de milho foi boa, embora tenha ficado atrás da safra 2022/2023.

Eventualmente, mitigação é o que se espera em temporadas produtivas com risco de clima mais arriscado. Embora os efeitos do fator climático sejam difíceis de projetar com exatidão, uma região que sofra menos pode compensar um pouco a outra. Ainda que o retrato de Brasil possa ser este, produtores das localidades que possam ser afetadas, como o Centro-Oeste e a “nova fronteira agrícola” conhecida como Matopiba (reúne faixas produtivas em Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), estão em alerta. Mato Grosso é disparado o maior produtor brasileiro de soja, ao entregar pelo menos três vezes mais volume do que outras regiões brasileiras.

Anos de El Niño sempre trazem essa preocupação aos produtores de Mato Grosso. “Há um grande descompasso no regime de chuvas, às vezes não em quantidade, mas em distribuição”, disse Cleiton Gauer, superintendente no Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária (Imea) à IstoÉ Dinheiro. “É difícil afirmar onde vai ser o impacto e o tamanho, ou quando poderá acontecer. Mas o risco existe e há um olhar bastante cauteloso para as duas culturas [soja e milho] aqui no estado”.

Via de regra, não existe uma saída única para os produtores agrícolas pro-

tegerem o negócio do fenômeno climático. O que eles fazem é ter um pouco mais de cuidado no momento de arranque do cultivo, ou seja, a semeadura tem início somente quando as chuvas começarem a se estabelecer. “É tentar ao máximo antecipar a janela porque pode ser que nesses anos a chuvas cheguem mais cedo”, continua Gauer. Desse modo, os produtores antecipam um pouco o início do plantio de soja para tentar melhorar a janela de desenvolvimento do milho, que é cultivado só após a colheita da oleaginosa. Outras soluções vão sendo notadas à medida que os meses passam e o fenômeno se apresenta. “Às vezes o produtor diminui o investimento para reduzir o risco. Não há uma estratégia única para solucionar 100% desse problema”, finaliza.

Os efeitos do El Niño à safra agrícola e à produção de animais – e consequentemente à inflação de alimentos – dependerão da intensidade e do período de ocorrência do fenômeno. Como as temporadas de cultivo de cada cultura são diferentes (a soja costuma ser plantada a partir de setembro no Centro-Oeste, por exemplo) e há ainda as que são perenes (como as árvores de café, laranja e cacau para citar alguns exemplos, as quais podem ser afetadas pelo tempo), é difícil mensurar qualquer impacto com exatidão neste momento. Contudo, como afirmam os especialistas consultados, o clima no horizonte é desafiador. **D**

*Com informações do Estádio Conteúdo



A arroba do boi gordo, equivalente a 15 quilos, chegou a R\$ 365 em abril, indica o Cepea

Alta do filé

Exportações para a China e ciclo pecuário contribuem para inflar os preços da arroba do boi, que chegam ao maior nível em quase trinta anos no mercado brasileiro

Os preços do boi gordo no estado de São Paulo, um dos mercados de referência no país, atingiram um patamar recorde, ao mesmo tempo em que o Brasil exportou volumes nunca vistos no primeiro trimestre do ano. O movimento é explicado pelo impulso da demanda chinesa. A arroba do boi gordo (medida que equivale a 15 quilos de carne bovina) alcançou R\$ 365 em meados de abril, indicou o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP. É o maior nível da série iniciada em 1997.

Os brasileiros exportaram pouco mais de 701,6 mil toneladas de carne bovina in natura entre janeiro e março, ou 20% mais que no mesmo período de 2025 – e 36% acima do registrado em 2024, in-

formaram os pesquisadores de mercado do Cepea, citando dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do governo federal. A China continua sendo o principal destino da carne brasileira. O país asiático comprou cerca de 325 mil toneladas, um aumento de 16% em comparação ao primeiro trimestre do ano passado. É um volume que representa aproximadamente 30% da cota que os brasileiros poderão embarcar para o mercado chinês neste ano. O país asiático estabeleceu cotas recentemente. Vale destacar que os embarques também estão mais altos para outros destinos relevantes, como Estados Unidos e Chile.

A alta do preço do boi no país, maior produtor e exportador global de carne bovina, tem potencial de apertar as

margens de frigoríficos, grupo de empresas que inclui JBS, BRF e Minerva. É um cenário que pode resultar em pressões inflacionárias, dependendo do repasse dos custos das empresas aos consumidores. Para o exterior, contudo, os preços da carne bovina exportada pelo Brasil também estão em alta, fator que alivia, em parte, do impacto do custo. A cotação diária de R\$ 365 da arroba bovina superou médias mensais da série histórica, considerando números deflacionados, e evidencia as condições de um mercado que também tem perspectiva de oferta mais enxuta de animais para abate por conta do ciclo pecuário.

A arroba está, em abril, mais de R\$ 10 mais cara em relação ao início de março, na medida em que as exporta-



Há perspectiva de menos oferta de animais devido ao momento do ciclo pecuário no país

FABIO TORRESAN

ções brasileiras de carne bovina in natura vêm mantendo neste início de 2026 o ritmo intenso que foi observado ao longo de 2025, quando o país teve uma máxima histórica. O volume embarcado no primeiro trimestre deste ano é o maior para o período, e esse cenário externo favorável contribuiu diretamente para a sustentação dos preços do boi gordo no mercado interno ao longo de março, destaca o relatório da equipe do pesquisador do Cepea, Thiago de Carvalho.

O Cepea chamou a atenção para a valorização da carne brasileira no mercado internacional. Em março, o preço médio pago por tonelada foi de US\$ 5,8 mil, alta de 3% em relação a fevereiro e de 19% em comparação a março de 2025, conforme os dados do governo. No mercado interno, no atacado da carne com osso na Grande São Paulo, os preços também avançam, refletindo a valorização da arroba e o aumento dos cortes do dianteiro. No dia 7 de abril, a carcaça casada bovina teve média à

vista de R\$ 24,80 o quilo, com alta de 2% na parcial do mês.

Cotas na China

As cotas de exportação de carne foram estabelecidas oficialmente pelo Ministério do Comércio da China no dia 31 de dezembro último. O órgão determinou a imposição de cotas específicas por país, aplicando uma tarifa adicional de 55% sobre os volumes que excederem o limite estabelecido. As medidas serão mantidas por três anos, com validade até 31 de dezembro de 2028.

O Brasil é o principal fornecedor de carne bovina para o mercado chinês, com 45% de participação, e tem uma cota de 1,106 milhão de toneladas a exportar sem a cobrança de taxas extras em 2026. O teto sobe para 1,128 milhão de toneladas em 2027 e alcança 1,154 milhão em 2028. No ano passado, os brasileiros exportaram pouco mais de 1,5 milhão de toneladas ao mercado chinês, gerando uma receita aproximada de US\$

8 bilhões. Outros exportadores também enfrentarão limites. A Argentina terá uma cota de 511 mil toneladas no próximo ano, seguida pelo Uruguai (324 mil toneladas), Nova Zelândia (206 mil toneladas), Austrália (205 mil toneladas) e Estados Unidos (164 mil toneladas).

O governo brasileiro informou na virada de 2025 para 2026 que a medida chinesa não foi recebida com surpresa porque o assunto já era discutido bilateralmente desde o ano passado. A salvaguarda tem o objetivo de proteger os criadores locais da China, o que o governo brasileiro classifica como uma estratégia soberana compreensível dentro da relação de confiança mútua entre os países. Embora não seja notícia que costume agradar o setor privado exportador, o Ministério da Agricultura disse então que não haveria impacto relevante da medida para o mercado, e que a cota estabelecida para o Brasil está dentro da média histórica – mesmo que abaixo do desempenho de 2025. **D**

Lenha na fogueira



*Mistura atrasada ou acelerada?
 Governo vive pressão em meio
 à guerra no Oriente Médio*

Produtores de biodiesel pressionam o governo para elevar a mistura do produto ao diesel, mas distribuidoras e postos alertam para o perigo da pressa por uma crise conjuntural

Se governo federal e produtores de biodiesel vivem cabo de guerra pela pressão do setor privado em aumentar o percentual do combustível a base de cereais ao fóssil, mais um elemento vai acirrar os debates. As entidades do setor de combustíveis manifestaram preocupação há poucos dias ao alertar que a ampliação da mistura de biodiesel ao diesel deve obedecer a uma rigidez técnica rigorosa. A leitura chegou ao mercado em nota conjunta. Associações setoriais, a exemplo de IBP, Abicom, Sindicom e Fecombustíveis, para citar algumas, destacaram que crises conjunturais ou a volatilidade do mercado internacional – gerada pela guerra no Oriente Médio – não podem servir de pretexto para a simplificação de procedimentos técnicos ou o afrouxamento dos requisitos de qualidade do produto.

A manifestação ocorre em resposta à intenção do governo federal de acelerar a elevação da mistura de 15% para 17%, para cumprir as diretrizes da Lei do Combustível do Futuro. Ainda assim, mesmo o governo deixou clara a necessidade de que a parte técnica seja feita com supervisão de universidades e do setor automotivo. A medida visa ampliar a oferta do combustível em um cenário de escassez e preços elevados do diesel. Mas o setor de combustíveis ressalta que o Brasil possui uma frota diversificada, e que o respeito ao consumidor e a eficiência logística dependem de especificações que não podem ser flexibilizadas por fator de mercado.

FABIO POZZEBOM/AGÊNCIA BRASIL

*Goergen, da Aprobio:
capacidade permite
atender mistura até 21,6%*



DIVULGAÇÃO

O grupo reforça que o cumprimento integral da Lei 14.993/2024, que promove a mobilidade de baixo carbono, exige a comprovação da viabilidade técnica da mistura por meio de ensaios abrangentes e transparentes, tanto em bancada quanto em campo, antes de qualquer alteração no mandato. Há poucos dias, o presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), André Nassar, que vinha pressionando o governo para elevar a mistura, já que a indústria tem estoque, disse acreditar que a elevação para 17% não deve se concretizar ainda em 2026.

Apenas os testes de qualidade e viabilidade podem ser finalizados até o encerramento do ano corrente. “Eu acho que as chances de termos o aumento ainda em 2026 são baixas”, disse. O objetivo do agro é ver os testes feitos ainda neste ano, em cerca de cinco meses. “Não há razão para não fazer”, continua Nassar. Ele pontuou que, para o início das análises, será necessário que as indústrias do segmento auxiliem financeiramente o governo federal no estabelecimento de

contratos com laboratórios privados, uma vez que o Executivo pode não dispor de todos os recursos necessários para o convênio. Os testes em questão avaliam parâmetros críticos, como o desempenho dos motores, a estabilidade da mistura e os impactos logísticos, visando assegurar que o aumento do teor não comprometa a frota nem a qualidade final entregue ao cidadão.

Vale ressaltar que a implementação do novo percentual depende de deliberação do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), que deve avaliar a oferta do produto e os impactos sobre preços e segurança do abastecimento. A eventual elevação tende a impulsionar a demanda por biodiesel, gerando reflexos diretos nas cadeias produtivas da soja e de outras oleaginosas.

Em meados de março, pouco depois da eclosão da guerra contra o Irã por Estados Unidos e Israel, o que elevou os preços do petróleo e consequentemente trouxe impacto ao mercado interno, a indústria de biodiesel no Brasil rebateteu a tese do governo de falta de oferta (era uma preocupação das autoridades).

Os produtores sustentam, contudo, que opera com elevada capacidade ociosa. A Aprobio, uma representante setorial, informou que a capacidade instalada atual permite atender a uma mistura de até 21,6%. A AliançaBiodiesel, formada pela Aprobio e pela Abiove, de Nassar, destacou que, diante da escassez internacional de diesel, seria fundamental validar o aumento da mistura em caráter emergencial enquanto as testagens prosseguem.

O presidente da Aprobio, Jerônimo Goergen, afirmou em nota à época que o setor não se opõe aos testes, mas cobrou agilidade do governo, pontuando que o cronograma original já previa a adoção do B16, ou seja, 16% de biodiesel na mistura, para março. Outras entidades do agro, como a Aprosoja Brasil e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), também vêm pressionando o setor público pela elevação da mescla. Esses representantes citam dificuldades logísticas e custos elevados do diesel em pleno período de colheita da safra de soja, a principal matéria-prima do biocombustível. **D**



Carros eram de modelo de negócios de locação que não sobreviveu à pandemia de Covid-19

O falso cemitério

Um vídeo que viralizou na internet em 2023 “decretou e comprovou” o fracasso dos carros elétricos chineses – mas tratava-se de uma farsa

Flávio Silveira

Em 2023, imagens inundaram as redes sociais e eram dignas de um cenário pós-apocalíptico: milhares de carros elétricos brancos, aparentemente novos, estavam “apodrecendo” em campos abertos na China. O veredito de influenciadores como Serpentza, que divulgou vídeo que viralizou foi imediato. Isso alimentou, por fim, uma narrativa de fraude industrial e números inflados.

A teoria era de que as montadoras chinesas maquiavam as vendas para cumprir metas impostas pelo governo de seu país. O que havia naquelas imagens, concluiu-se, seriam carros emplacados e não vendidos, que representa-

riam o fracasso da adoção de veículos elétricos – a prova definitiva de que a grande aposta da China nesses veículos não teria futuro industrial.

Mas, para quem vive o dia a dia do setor automotivo, e prefere os dados técnicos e a realidade do mercado aos escândalos e vídeos caça-cliques espalhados pelos usuários do YouTube e outras redes sociais, o cenário em abril de 2026 revela que a realidade dessa indústria é bem menos cinematográfica e muito mais positiva.

Os carros eletrificados chineses estão dominando diversos mercados – eles chegam, inclusive, à liderança de ven-

das em mercados exigentes como o do Reino Unido, além de terem colocado o BYD Dolphin Mini no top dez de vendas no Brasil.

Já há algum tempo, meios de comunicação sérios, como a agência de notícias Reuters, comprovaram que as informações propagadas por Serpentza e outros influenciadores eram, na verdade, pura desinformação. A primeira grande farsa era sobre o estado dos veículos. Diferentemente do que foi dito em vídeos ou comentários espalhados pela internet, as imagens, na verdade, não eram de unidades zero-quilômetro descartadas pelas fabricantes. Eram



RAFAEL MARTINS/REUTERS

China consolidou liderança global tecnológica em elétricos e, no Brasil, a líder BYD abriu fábrica em Camaçari (BA) em 2025

de ativos de uma bolha que estourou: o car-sharing agressivo de 2016-2019 (compartilhamento de automóveis, ou seja, o aluguel por curto período de tempo que ganhou força antes da pandemia de Covid-19).

Tratavam-se de imagens de frotas de locadoras e diferentes startups de mobilidade que operavam com modelos de primeira geração — carros com autonomia bastante limitada (que raramente passavam dos 150 quilômetros) e tecnologia obsoleta, que não resistiram à evolução meteórica no mercado de carros elétricos chineses. Usar o descarte desses veículos elétricos compartilhados de quase dez anos antes para questionar a evolução das vendas e da qualidade, além da liderança tecnológica da China no investimento e desenvolvimento dos carros eletrificados foi, no mínimo, um erro crasso de análise jornalística.

De passivo a matéria-prima

Hoje, três anos depois da fraude dos influenciadores, os famosos “cemi-

térios de carros elétricos” praticamente desapareceram. E não foi por nenhum tipo de milagre ambiental, mas por uma oportunidade comercial que o alarde do vídeo original ignorou. Com o avanço da hidrometalurgia em 2024 e 2025, o custo de reciclar as baterias daqueles carros que ficaram abandonados por um período tornou-se menor do que minerar lítio do zero. O que era “lixo visual” virou estoque estratégico.

Empresas como a Brunp (subsidiária da CATL, uma das maiores fabricantes de bateria do mundo, fornecedora da Geely, entre outras marcas) limpam esses pátios e conseguiram recuperar até 99% do cobalto e níquel das células velhas. Ademais, em relação às baterias que ainda mantinham integridade, foram removidas e hoje estabilizam redes de energia solar ou alimentam estações de recarga rápida. O que não servia mais para a dinâmica de um carro moderno serve perfeitamente para armazenar energia de rede, uma solução cada vez mais buscada

por quem gera energia em casa durante o dia e precisa dela durante a noite (para carregar carro elétricos, por exemplo).

Desse modo, o fenômeno dos cemitérios de carros elétricos não foi um sintoma de falta de demanda — o mercado chinês continua batendo recordes com modelos cada vez mais eficientes —, mas sim o resíduo de um ciclo de aprendizado industrial e empresarial. Jornalismo sério separa o fato do factóide: o que Serpentza chamou de “fim da farsa chinesa”, a indústria transformou em insumo para os elétricos de 800 volts que avaliamos hoje. No fim, os cemitérios de veículos na China sumiram porque o “lixo” virou dinheiro.

A verdadeira farsa, no fim das contas, foi a narrativa de quem usou um acontecimento relacionado a uma frota obsoleta de um modelo de negócios que estacionou no tempo para tentar prever um futuro relacionado à indústria de elétricos chinesa que nunca chegou — e nem deve chegar. **D**

Público poderá votar em opções para o novo nome até 30 de abril



Verdão em roxo

Nubank adquiriu o direito de nomear a casa da Sociedade Esportiva Palmeiras, que deixa de ser Allianz Parque e será rebatizada pelo público

Eduardo Vargas

O Nubank acaba de consolidar um movimento no mercado de marketing esportivo e entretenimento ao adquirir os direitos de nome, os chamados naming rights, do atual estádio do Palmeiras. A instituição financeira digital assume o posto ocupado anteriormente pela Allianz, o que encerra, portanto, um ciclo de treze anos da seguradora alemã com a arena paulista. Os detalhes financeiros e o prazo exato do contrato são mantidos sob cláusulas de confidencialidade.

Em coletiva de imprensa realizada nas dependências da arena, o banco digital detalhou que a transição de identi-

dade contará com a participação direta do público. A escolha do novo nome oficial da arena será decidida por meio de uma votação popular, onde os interessados poderão optar entre três nomenclaturas: Nubank Parque, Nubank Arena ou Parque Nubank. O processo de consulta ocorre entre os dias 10 e 30 de abril, exclusivamente pelo site da instituição, com a restrição de um voto por CPF para garantir a legitimidade da escolha.

A mudança carrega uma forte carga simbólica e de fidelização. A companhia destacou que o estádio do Palmeiras nunca levou o nome de uma pessoa física, fato que serviu de inspiração para

uma iniciativa inédita: antes da alteração visual definitiva, os torcedores e frequentadores que participarem da votação poderão ter seus nomes exibidos nas dependências do espaço. A revelação do nome vencedor está programada para o início de maio, enquanto a transformação física e visual da fachada e das instalações deve ser concluída até o fim de julho de 2026.

Este cronograma de renovação coincide com a inauguração de novos ativos de marca dentro da arena, como o Lounge Ultravioleta. O espaço será destinado exclusivamente aos clientes do segmento de alta renda da fintech, oferecendo

Muito mais que futebol

O aluguel de camarotes em arenas esportivas é uma alternativa de negócios que ganha cada vez mais espaço na planilha de receitas dessas estruturas. Os encontros organizados em estádios Brasil a fora são oportunidades para assistir jogos e shows, seja para networking, promover marcas ou receber amigos. As arenas podem ganhar entre R\$ 300 mil a R\$ 1 milhão por ano, indica uma pesquisa recente da reportagem da IstoÉ Dinheiro. O preço não reflete só o luxo da exclusividade, mas também a demanda. É que os camarotes deixaram de ser apenas experiências para torcedores e se tornaram plataformas de entretenimento premium e hubs corporativos.

Trata-se de uma estratégia inspirada em modelos norte-americanos e europeus que ganha força por aqui. Os principais estádios brasileiros já oferecem diferentes modalidades de acesso, com planos anuais e pacotes, mas o formato mais comum é o aluguel dos espaços por temporada. Esses espaços se tornaram ativos corporativos que combinam entretenimento, networking e visibilidade para a marca que está promovendo o encontro ali. Após a reforma do antigo Palestra Itália, o Allianz Parque vinha firmando negócios por essa via, ao disponibilizar 160 camarotes. A ocupação estava acima de 92% nos últimos meses de 2025.

O estádio do São Paulo Futebol Clube, consolidado como uma das principais referências em shows e eventos corporativos do país, disponibilizava 84 camarotes, todos ocupados conforme registro do final do ano passado. O Morumbis, como o estádio é conhecido após a compra de direitos do nome pela Mondelez Brasil, fabricante do chocolate Bis, mantém o nome até o final deste ano. O estádio do Corinthians (ou Neo Química Arena), inaugurado em 2014, em Itaquera, na zona leste de São Paulo, diferentemente dos rivais, é quase totalmente dedicado ao futebol. São 92 camarotes corporativos.



Arenas, como a do Palmeiras, alugam camarotes para promover eventos corporativos

uma experiência diferenciada durante jogos e eventos. Além do lounge, o projeto contempla o Portão Nubank Ultravioleta, que servirá de acesso aos camarotes e receberá um novo design focado em sofisticação e tecnologia.

A escolha da arena não é por acaso, dado que o local se consolidou como o principal polo de entretenimento da América do Sul. Informação da Wtorre, construtora e gestora da operacionalização do estádio, revela que o espaço encerrou 2025 com 33 grandes eventos e um público participante de 1,1 milhão de pessoas. Em uma década de operação, o complexo recebeu mais de 17,7 milhões de pessoas em 2,3 mil eventos, equilibrando quase milimetricamente o fluxo entre torcedores de futebol e espectadores de shows internacionais. Marcelo Frazão, vice-presidente da WTorre Entretenimento, disse que a mudança busca conectar o espaço a novos públicos de forma mais tecnológica.

Apesar da magnitude do anúncio, a CEO do Nubank, Livia Chanes, fez questão de delimitar o escopo da negociação para evitar interpretações equivocadas no mundo do futebol. A executiva frisou que a transação se restringe puramente aos naming rights da arena e não representa qualquer vínculo institucional ou parceria direta com a Sociedade Esportiva Palmeiras. O objeti-

vo, segundo Livia Chanes, é aproveitar a pluralidade de eventos que o estádio proporciona, considerada única na América Latina, sem entrar na esfera clubística. A executiva reiterou que, no momento, a instituição não possui outras negociações de natureza similar no território brasileiro. **D**



FOTOS DIVULGAÇÃO

Livia Chanes, do Nubank: negócio não envolve parceria com o clube

Conceito artístico e exclusividade são características que ganham força para quem gosta de joias

Luxo silencioso

Troca da ostentação surge como resposta cultural, mas também é adaptação estratégica da indústria pressionada pela disparada histórica da cotação do ouro

Bruno Pavan

O mercado de alta joalheria no Brasil atravessa uma transformação estrutural onde a ostentação óbvia cede espaço a uma nova métrica de valor: a discricção sofisticada. Em um cenário onde o 'luxo silencioso', ou quiet luxury, em inglês, consolida-se como a tendência dominante, o consumidor de alto poder aquisitivo passa a priorizar o conceito artístico e a exclusividade em detrimento de peças excessivamente chamativas ou pesadas. Essa mudança de comportamento, que valoriza o chamado design invisível, surge como uma resposta cultural, mas também como uma adaptação estratégica de uma indústria pressionada pela disparada histórica nas cotações dos metais preciosos.

A inflação medida pelo IPCA, o índice de inflação oficial do país, aponta que os preços das joias subiram 27% no acumulado de doze meses até março de

2026. É informação do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O principal vetor desse encarecimento é a cotação do ouro, que saltou mais de 50% no último ano, forçando fabricantes a repensarem a dinâmica de produção e o apelo estético de suas coleções. O impacto é visível no consumo. Enquanto a compra de joias pela classe média recuou 15% em um ano — afetando diretamente as redes de shoppings —, indicam dados da Mordor Intelligence, o segmento de marcas com design autoral focado nas classes A e B registrou um crescimento de 18%, informa o Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos (IBGM).

Para enfrentar esse cenário de custos elevados, a indústria vem apostando em inovação e pesquisa para conceber peças mais leves, que mantenham o impacto visual sem a necessidade de volu-

mes massivos de metal. Rômulo Vianna, proprietário da Vianna — companhia que atua no atacado industrial —, explica que as atualizações nas técnicas de fabricação permitem, hoje, produzir joias com cerca de 30% menos ouro do que era utilizado há uma década. Essa engenharia de produção é fundamental para mitigar o repasse integral de custos e preservar as margens de lucro, especialmente após uma queda de 50% na venda de peças de ouro em grandes redes nos primeiros meses de 2026.

A tendência de redução de peso é replicada com ainda mais rigor no setor de alto luxo. Márcio Granatowicz, designer e sócio-diretor da Art'G, revela que o setor utiliza a inteligência de design para trabalhar com chapas de ouro extremamente finas e formatos côncavos, que criam volumetria sem adicionar peso. Segundo o designer, o posicionamento



Com mundo turbulento, a cotação do ouro avançou quase 50% em doze meses

estratégico de brilhantes funciona como pontos de luz que preenchem o espaço da joia, conferindo opulência de forma sutil. É o fim da ostentação óbvia para dar lugar à 'opulência silenciosa', onde o uso do ouro é um código compreendido apenas por quem domina o repertório estético do luxo contemporâneo.

Além da reinvenção do ouro, o mercado observa a ascensão da prata como alternativa viável, apesar de o metal também ter registrado uma valorização de 147% no último ano, de acordo

com dados da London Stock Exchange Group. Clientes do atacado, antes resistentes ao material, passaram a aceitar a prata para atender a uma demanda crescente do varejo nacional. Para empresas como a Vianna, o foco agora é no valor agregado e no combate à concorrência chinesa por meio da sofisticação técnica. O mercado de luxo atual, portanto, redefine o conceito de joia: menos foco no peso do metal e mais ênfase na exclusividade do traço e na inteligência do design. **D**



Granatowicz, designer da Art'G: 'opulência sutil'

REPRODUÇÃO INSTAGRAM

Em busca de ouro

O ouro, tradicional investimento visto como porto seguro quando os mercados estão muito voláteis como ocorre há pouco mais de um ano, escalou em mais de uma ocasião em 2025, e ainda lidera os ganhos quando é considerado o acumulado de doze meses. A alta é de pouco mais de 49%. Contudo, só em março, mesmo o ouro apresentou um revés inesperado em cenário de guerra no Oriente Médio: depois de subir 7% no trimestre, recuou 10% apenas no mês passado, registrando o pior resultado do período. Especialistas atribuem o movimento a um ciclo de correção técnica e à realização de lucros depois de forte valorização.

Ao observar um recorte trimestral em ativos negociados no Brasil, entre janeiro e março, o metal ficou em terceiro lugar em valorização atrás do Ibovespa (o principal índice de empresas da bolsa brasileira, a B3) e o índice de dividendos da mesma bolsa. O mercado financeiro do país, aliás, encerrou o período consolidando uma trajetória de recuperação robusta mesmo em meio à fotografia global que inclui alta dose de volatilidade — e uma crise global de petróleo no horizonte. Em momentos de incerteza global exacerbada, o mercado tende a premiar a previsibilidade e a consistência, penalizando com intensidade o risco elevado. Por essa razão os metais preciosos e os títulos de dívida de governos têm sido mais procurados.

Bets, Nova Eletrobras e treino para mulheres

A vontade de Lula de proibir apostas online e de ter outra estatal de energia, além da marca de roupa de treino focada em mulheres foram destaques nas redes

Stephanie Mecco

Se depender de mim, a gente fecha as bets", diz Lula

O presidente Lula defendeu no início de abril a proibição dos jogos de apostas online no Brasil, as chamadas bets, afirmando, no entanto, que essa decisão não depende dele, mas sim do Congresso Nacional. "Não é possível a gente continuar com essa jogatina desenfreada neste país. Temos que tratar isso como uma questão de saúde", disse, em entrevista ao canal online ICL Notícias.



Renata Mesquita cria marca para mulheres se sentirem confortáveis praticando esportes

Para muitas mulheres, escolher a roupa ideal para correr ou pedalar é um dilema que pode resultar desde um desconforto durante os treinos à assaduras e machucados. Esse se tornou o mote principal para a criação da Vimm, marca de roupas esportivas pensada justamente para que as mulheres possam praticar esportes sem o incômodo causado pelo uso de calcinhas. Liderada por Renata Mesquita, toda a cadeia produtiva, da confecção à logística, é composta por mulheres, pensando em oferecer o máximo de conforto em treinos.



Lula diz sonhar com criação de estatal de distribuição de gás e de combustível e outra Eletrobras

O presidente Lula disse que sonha com a criação de empresas públicas de distribuição de gás e de combustível e de transmissão de energia elétrica. Em entrevista aos sites Brasil 247, Diário do Centro do Mundo e Fórum, Lula disse que o governo tem adotado medidas como o acordo com governadores pela isenção do ICMS e a cobrança de imposto dos exportadores, e que seria útil neste momento ter a BR Distribuidora nas mãos do Estado. "Eu ainda sonho que a gente vai criar uma outra Eletrobras", acrescentou.



Marcella Tranchesi projeta expansão geográfica e novos produtos para a Doce Aquarella

Marcella Tranchesi projeta os próximos passos da Doce Aquarella, marca de doces e sobremesas criada a partir das receitas que compartilhava nas redes sociais. "Tem um mundo de produtos que fazem parte desse universo e isso é só o começo", afirmou em entrevista exclusiva ao programa IstoÉ Mulher + Fructus Entrevista. No bate-papo, Marcella destacou o crescimento acelerado da marca em pouco mais de um ano e meio.



Caixa oferece mais de 1.000 imóveis em leilões nesta segunda; veja lotes e saiba como participar

A Caixa Econômica Federal realiza na segunda-feira, 13, dois leilões com mais de 1.000 imóveis com valores significativamente abaixo do mercado e condições especiais de financiamento. Os certames são em parceria com a Nogari Leilões e a Cargnelutti Leilões e há opções país afora.



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



"Conseguimos uma captação histórica"

Dario Durigan, ministro da Fazenda brasileiro, sobre a captação de 5 bilhões de euros por meio de títulos do Tesouro Nacional no mercado europeu

"Dado o ritmo acelerado de nossas indústrias, isso exige que avaliemos constantemente como fomentar uma força de trabalho mais ágil e tecnologicamente capacitada para atender às necessidades do futuro"

Josh D'Amaro, novo presidente da Walt Disney, em e-mail que anuncia cortes a funcionários; cerca de mil postos serão eliminados



WASHINGTON COSTA/WF

GRANT MILLER

"O papa Leão XIV é fraco no combate ao crime e péssimo em política externa. Eu não quero um papa que ache tudo bem o Irã ter uma arma nuclear. Não quero um papa que critique o presidente dos Estados Unidos"

Donald Trump, presidente dos Estados Unidos, em post no Truth Social



SAUL LOEB/AFP

"Não deveríamos temer a nova ordem mundial"

Albert Ramdin, secretário-geral da Organização dos Estados Americanos (OEA), em entrevista à AFP



GIULIELMO MANGIAPANE/AP

ALEX BRANDON/AP

"Os corações devem ser libertados da sede idólatra pelo lucro"

Papa Leão XIV, em evento na África, após provocações feitas pelo presidente norte-americano Donald Trump



Os Mega-IPOs de IA: como a Anthropic está superando a OpenAI



**Carlos
Portugal
Gouvêa**

é sócio do PGLaw, professor da USP e doutor por Harvard

O ano de 2026 pode marcar um ponto de inflexão não apenas para o mercado de capitais, mas para a própria governança da inteligência artificial. A esperada abertura de capital da OpenAI e da Anthropic tende a configurar dois dos maiores IPOs da história recente, não apenas pelo volume financeiro envolvido, mas pelo significado estrutural desses movimentos. Trata-se de empresas que operam na fronteira tecnológica e que demandam níveis inéditos de capital para sustentar sua expansão, em um contexto no qual infraestrutura computacional, dados e energia se tornam ativos estratégicos.

A magnitude desses IPOs decorre de uma convergência rara: crescimento exponencial da demanda e dos custos e a percepção de que a inteligência artificial pode se tornar uma infraestrutura essencial, comparável às telecomunicações ou ao sistema energético. Se a OpenAI surge como o nome mais reconhecido globalmente, especialmente pela centralidade do ChatGPT, a trajetória recente da Anthropic desafia essa hegemonia. Dados recentes indicam que a Anthropic apresentou um crescimento de receita mais acelerado, impulsionado sobretudo por sua forte inserção no mercado corporativo. Em determinados recortes, sua receita anualizada já supera a da OpenAI, revelando uma mudança silenciosa, porém relevante, na estrutura competitiva do setor.

É nesse ponto que emerge um elemento particularmente interessante: o crescimento da Anthropic ocorre em meio a — e talvez causado por — um conjunto de controvérsias e decisões estratégicas que reforçam sua imagem como uma empresa mais cautelosa em relação aos riscos da IA. Alguns exemplos recentes ilustram bem essa dinâmica. A Anthropic negou-se a fornecer suas ferramentas de IA para o Pentágono, o atual “Departamento de Guerra” dos Estados Unidos, por discordar do potencial uso de seus recursos para espionagem de civis em massa e para a criação de armas de guerra autônomas. Como reação, o Presidente dos Estados Unidos ordenou que o governo como um todo não mais contratasse com a Anthropic. Mais recente-

mente, a empresa optou por não disponibilizar publicamente seu modelo Claude Mythos, alegando que suas capacidades, especialmente na identificação e exploração de vulnerabilidades de software, seriam potencialmente perigosas se amplamente acessíveis, podendo facilitar muito ataques cibernéticos.

A lógica dominante seria a de que essas polêmicas prejudicariam os negócios da Anthropic, mas o efeito foi justamente o contrário. Ao inverter a lógica, a Anthropic mandou uma mensagem para seus consumidores de que priorizaria o uso responsável e ético da IA, atendendo ao que não apenas dos consumidores, mas também os investidores, mais desejam neste momento.

As “polêmicas” não fragilizam a Anthropic, mas, ao contrário, reforçaram sua credibilidade junto a investidores que buscam não apenas crescimento, mas também resiliência regulatória. Em um ambiente no qual a governança da IA se torna um fator crítico de valuation, a capacidade de demonstrar controle sobre riscos pode se converter em vantagem competitiva.

Diante desse cenário, emerge uma hipótese provocativa: se o IPO das duas empresas ocorresse hoje, é plausível que a precificação da Anthropic fosse maior que a da OpenAI. Embora a OpenAI ainda detenha uma vantagem significativa em termos de reconhecimento de marca e número de usuários, a Anthropic parece estar construindo uma narrativa mais alinhada com as expectativas de longo prazo do mercado.

Os IPOs de OpenAI e Anthropic não serão apenas eventos financeiros. Eles representam um momento de transição na própria natureza das empresas de tecnologia de ponta. Essas organizações deixam de ser apenas laboratórios de inovação e passam a operar como infraestruturas críticas, sujeitas a novas formas de governança. Minha visão é que a companhia que liderar não apenas a tecnologia da IA, mas também a governança da IA, sairá vitoriosa. Essa é uma questão que o mercado responderá em breve e voltaremos aqui para contar o resultado. **D**

Paixão sobre rodas.



MOTOR SHOW

www.motorshow.com.br

