

Selic a 12% em xeque:
dívida projetada em 86,8%
do PIB limita espaço para
cortes em 2027

Pág 60

Déficit nominal das contas públicas brasileiras consolidadas alcançou R\$ 1.239,8 bilhões

O que representa 9,34% do PIB, no acumulado dos doze meses até julho deste ano.
Pagamento de juros sobre a dívida pública foi responsável por 93% desse total

Pág 34

ANUNCIE NA MELHOR

PUBLICAÇÃO NACIONAL
DE ECONOMIA, FINANÇAS
E NEGÓCIOS FEITA
EM MINAS GERAIS

71,4
MILHÕES
DE VISUALIZAÇÕES

**De agosto de 2025
a julho de 2026** – de
acordo com o Google
Analytics Search.

Com 34 anos de tradição, a newsletter **MercadoComum** expandiu suas atividades para todo o território nacional, levando informação a um seletor público composto por formadores de opinião e executivos de alto nível das mídias e grandes empresas.

**Divulgue sua empresa
para quem decide
os negócios!**

A CADA EDIÇÃO MENSAL:

- Estudos aprofundados sobre a economia de Minas Gerais, brasileira e mundial
- Artigos com análise política e de mercados assinados por nomes de peso no cenário nacional
- Reportagens especiais com foco nos mais relevantes setores econômicos
- MC promove, há 31 anos, o Prêmio Top of Mind, Marcas de Sucesso – Minas Gerais
- MC realiza, há 29 anos, o Ranking de Empresas de Minas Gerais e promoveu, em 2025, o 27º Prêmio Minas – Desempenho Empresarial – Melhores e Maiores.
- As edições mensais são encaminhadas,
- em PDF e por e-mail, Whatsapp, Facebook, LinkedIn e Telegram a um público de 120 mil formadores de opinião em todo o país.



Publicação de MinasPart Comunicação, Ltda.

Rua Padre Odorico, 128 – 10º andar – CEP 30.330-040 – Belo Horizonte – MG
Site: www.mercadocomum.com – E-mail: revistamc@uol.com.br – Fone: 31 3281-6474

MERCADO COMUM

HÁ 34 ANOS FORMANDO OPINIÕES!

EXPEDIENTE

BELO HORIZONTE - MINAS GERAIS
SETEMBRO DE 2026
34 ANOS - EDIÇÃO 361

Publicação Nacional de
Economia, Finanças e Negócios

Presidente/Editor Geral

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira

Diretora de Desenvolvimento

Maria Auxiliadora Gontijo T. de Oliveira

Projeto gráfico/diagramação

Fio do Bigode Comunicação
(31) 99503-4003

Publicidade e Área Comercial

MinasPart Desenvolvimento Ltda.
Aline Cendon/Carlos Alberto
(31) 3281-6474
cato@mercadocomum.com
revistamc@uol.com.br

MercadoComum* é uma publicação
mensal de MinasPart Comunicação, Ltda.
CNPJ 70.954.383/0001-12
Inscrição Estadual: 062.985.126 0079
Inscrição Municipal: 109866001-0

Marca registrada no I.N.P.I. sob o número:
817452753 de 02.08.1993

Endereço:

Rua Padre Odorico, 128 – 10º andar
Bairro São Pedro - 30.330-040
Belo Horizonte - MG - Brasil
Telefone: 55-31-3281-6474
E-Mail: revistamc@uol.com.br
www.mercadocomum.com

**Os artigos assinados podem não refletir,
necessariamente, a opinião dos editores.
Proibida a reprodução parcial ou total sem
autorização prévia por escrito da direção desta
publicação. MercadoComum é uma publicação
independente, não associada a qualquer grupo
empresarial e não possui filiais/sucursais ou
representantes no país e no exterior*

SUMÁRIO

4

*A Economia com Todas
as Letras e Números*

16

*Mundo
Empresarial*



34

*Debate
Econômico*

48

Destaques

60

Especial

83

Opinião

*O ponto de vista de
grandes nomes do
cenário nacional,
sobre assuntos
diversos.*

75

Gastronomia

“Minas Gerais é um hub de competitividade mineral”, afirma presidente da Cedro Participações

Para o executivo, a capacidade do estado está muito ligada a inovação tecnológica, que não só tem otimizado os processos na mineração, mas sido uma ferramenta fundamental para democratizar e dar agilidade ao mercado



“Minas Gerais fortalece sua vocação histórica ao se posicionar como um verdadeiro ecossistema de inovação e colaboração para o setor mineral”. Foi com essa mensagem, que o presidente do Conselho de Administração da Cedro Participações, José Carlos Martins, reforçou a capacidade do estado na mineração durante a sua participação em um fórum que

reuniu especialistas do setor, em São Paulo, no dia 20 de agosto.

Participando do painel “Mineração automatizada e uso da inteligência artificial (Mineração 4.0 – Digital)”, o executivo exaltou a união entre a tradição local e a adoção de novas tecnologias é o principal diferencial da região para o futuro da indústria.

“Nós temos uma tradição mineral. Você vai a Minas Gerais, você tem toda uma infraestrutura voltada para mineração, de empresas que prestam serviço, você tem uma mão de obra preparada”, afirmou Martins.

Para ele, a inovação tecnológica surge não apenas para otimizar processos, mas como uma ferramenta

fundamental para democratizar e dar agilidade ao mercado. Recursos modernos permitem que operações de menor porte atuem de forma eficiente e sustentável.

"Eu vejo as tecnologias avançando como um facilitador. É o que vai permitir as menores empresas competirem com as maiores. Primeiro porque as empresas menores são mais ágeis. A decisão para adotar essa ou aquela tecnologia é muito mais rápida", destacou Martins, citando desde a manufatura aditiva até inovações militares agora adaptadas para a operação e tratamento de minérios.

Neste contexto colaborativo, o executivo reforça que as grandes corporações devem ser encaradas como aliadas em uma grande cadeia produtiva. "Eu acho que nós podemos até ser um exemplo de como você adapta essa tecnologia numa escala menor pra depois você levar pra uma escala maior. É quase que uma comunidade, Minas Gerais é um hub de competitividade mineral. E a gente não deve se ver como concorrente", explicou.

No cenário internacional, o presidente do Conselho de Administração da Cedro reiterou que o verdadeiro desafio está na logística, já que concorrentes como a Austrália estão geograficamente muito mais próximos do mercado asiático. No entanto, Martins afirma o diferencial brasileiro reside na qualidade excepcional de seu produto, que contribui diretamente para a redução das emissões de carbono na indústria global.

Por fim, na visão do executivo, além de garantir a competitividade de mercado e a sustentabilidade, a modernização propiciada pela chamada Mineração 4.0 tem um papel essencial e indiscutível na preservação de vidas, promovendo o monitoramento em tempo real de barragens e estruturas.

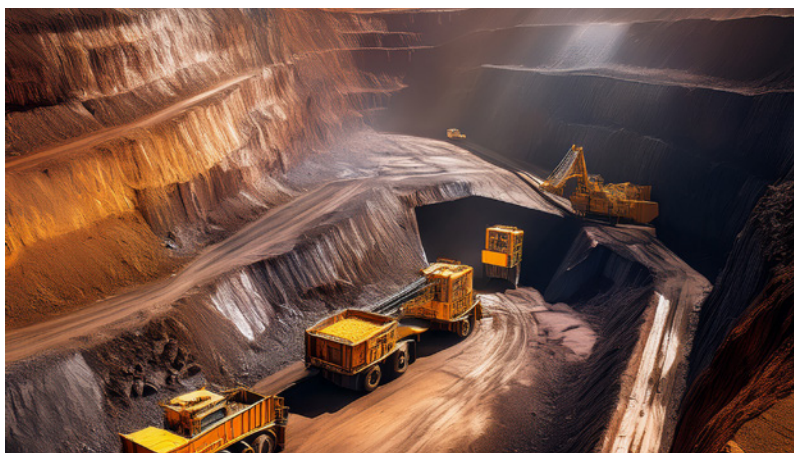
"O potencial da tecnologia pra



José Carlos Martins

aumentar a segurança operacional, pra reduzir impactos ambientais e, também, logicamente para aumentar a eficiência geral do sistema é muito grande", conclui o presidente do conselho, defendendo que o setor deve sempre focar no aspecto positivo e transformador que a tecnologia proporciona para a sociedade e para o meio ambiente", finalizou Martins.

Fundada em 2018, a Cedro Participações é uma holding mineira com atuação nos setores de mineração e infraestrutura logística. Auditada pela KPMG e classificada pela Fitch Ratings, a companhia executa um plano de investimentos de aproximadamente R\$ 5 bilhões até 2030, com o objetivo de alcançar uma produção anual de 20 milhões de toneladas de minério de ferro, com foco em pellet feed.



Daniel Teixeira

Inteligência artificial inova e amplia capacidade de supervisão do mercado de capitais

Autorreguladora já utiliza 11 modelos de machine learning e IA, que ajudaram a reduzir falsos positivos e acelerar análises em até 90% do tempo



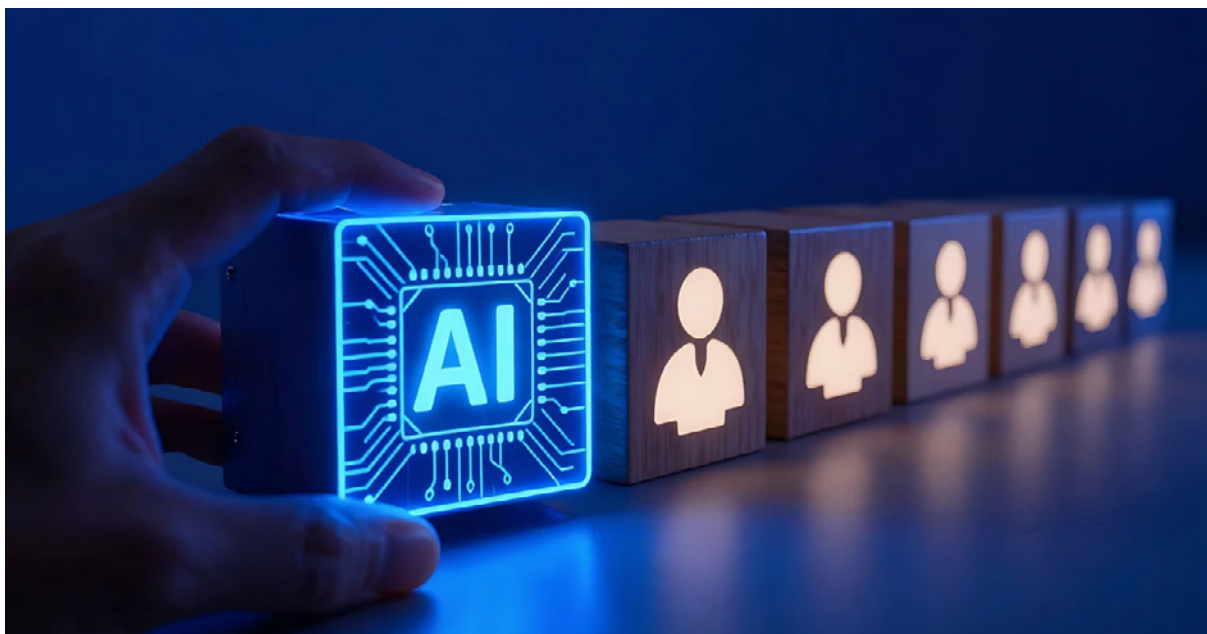
O uso de inteligência artificial e análise de dados vem ganhando espaço em uma atividade pouco visível para o público, mas fundamental para o funcionamento do mercado de capitais que é a supervisão de mercado. Em um estudo desenvolvido pela BSM, autorreguladora dos mercados organizados administrados pela B3, é mostrado como o avanço da digitalização, o crescimento do volume de dados e a maior complexidade das operações vêm impulsionando a inovação com a adoção de ferramentas analíticas para apoiar atividades de monitoramento e identificação de comportamentos atípicos.

Atualmente, a BSM conta com 41 processos de alertas e rankings para identificação de atipicidades, 60 algoritmos voltados à validação e automação de processos e 63 consultas padronizadas para geração de insights. Desses processos, 11 utilizam modelos de machine learning e inteligência artificial aplicados à supervisão de mercado.

A utilização dessas ferramentas tem produzido resultados concretos. Em um dos casos de uso, um modelo supervisionado de machine learning aplicado ao monitoramento de transações permitiu reduzir em 50% os

falsos positivos, que são alertas gerados pelo sistema ou avaliador, indicando situações que não se concretizam como prática irregular, o que ocorre quando uma ação comum é interpretada inadequadamente como atípica. Em outra iniciativa, uma sala de dados conversacional apoiada por IA reduziu de quatro horas para uma hora o tempo necessário para análise humana de indicadores relacionados ao comportamento de investidores em operações de compra e venda de ativos no curto prazo.

“O crescimento dos mercados exige capacidade analítica cada vez



maior. A inteligência artificial não substitui o julgamento técnico humano de nossos especialistas, mas amplia significativamente nossa capacidade de processar informações, identificar padrões e direcionar análises”, afirma André Demarco, diretor de autorregulação da BSM.

O estudo destaca que a transformação da supervisão está diretamente relacionada ao crescimento do volume de dados monitorados. Apenas na principal base de ofertas do mercado listado, o volume processado cresceu 36% nos últimos 2 anos.

A BSM também inova e opera uma estrutura de monitoramento contínuo baseada no envio padronizado de dados pelas instituições participantes do mercado, o MC²D (Monitoramento Conjunto Contínuo de Dados). Atualmente, o modelo reúne 851 campos de informação distribuídos em 93 layouts padronizados. O volume de dados recebidos por meio dessa estrutura cresceu mais de 370% nos últimos anos, abrangendo cerca de 15 mil arquivos processados.

Além disso, a atividade de supervisão já conta com o apoio de modelos

analíticos e vem de forma crescente ganhando eficiência nessa atividade, demonstrando o crescimento da capacidade analítica e do acompanhamento contínuo dos mercados.

Segundo Demarco, a evolução tecnológica está permitindo que a supervisão acompanhe o crescimento dos mercados sem ampliar na mesma proporção a estrutura operacional. “Estamos migrando de modelos predominantemente reativos para uma supervisão preditiva cada vez mais contínua, baseada em dados, automação e inteligência analítica. O desafio é utilizar essas ferramentas de forma responsável, combinando tecnologia, governança e conhecimento especializado para fortalecer a integridade do mercado”, conclui.

O ESTUDO

O estudo foi desenvolvido a partir da experiência institucional da BSM na supervisão dos mercados organizados administrados pela B3. O trabalho analisa a evolução dos modelos de supervisão a partir da implementação de plataformas de monitoramento de mercado, reconstrução de livros de ofertas, integração de ambientes

de negociação e pós-negociação, além da incorporação de analytics, machine learning, inteligência artificial e arquitetura de dados às atividades de supervisão.

O paper também discute os desafios de escalabilidade, governança de dados, computação em nuvem, automação e monitoramento contínuo em um ambiente marcado pelo crescimento do volume de informações e pela crescente complexidade dos mercados financeiros. Para acessar o documento completo, clique aqui.

A B3 S.A. (B3SA3) é muito mais do que a bolsa do Brasil. É uma das principais infraestruturas de mercado financeiro do mundo, que potencializa o crescimento de seus clientes, da sociedade e do Brasil, conectando empresas, investidores, instituições financeiras e órgãos do mercado.

A B3 oferece a robustez e a experiência de uma empresa de mais de 130 anos, com a modernidade e a vanguarda em soluções para ambientes de bolsa, balcão, dados e tecnologia, contribuindo de forma vasta e ampla para o sistema financeiro sustentável da economia brasileira.

Sem guerra fiscal, estados terão de conquistar empresas de outra forma

A simplificação do sistema tributário pode aumentar a eficiência das empresas e, no longo prazo, favorecer preços mais competitivos para o consumidor

O segundo semestre marca o período em que muitas empresas começam a definir investimentos, expansões e estratégias para o ano seguinte. Em 2026, esse planejamento acontece sob uma nova realidade. A Reforma Tributária inicia uma mudança gradual na forma como as empresas escolhem onde instalar operações, ampliar fábricas ou abrir centros de distribuição. A tendência é que os benefícios fiscais deixem de ser o principal diferencial e deem espaço a critérios como infraestrutura, logística, disponibilidade de mão de obra e ambiente de negócios.

Para André Fantoni, especialista em ICMS e Reforma Tributária e CEO da Fantoni Assessoria Tributária e da EcoFiscal, a mudança representa uma transformação estrutural na relação entre empresas e estados. Segundo ele, a disputa por investimentos continuará existindo, mas será baseada em fatores capazes de gerar competitividade de longo prazo.

"A guerra fiscal pode chegar ao fim, mas a concorrência entre os estados permanece. A diferença é que a decisão das empresas passará a considerar muito mais a eficiência logística, a segurança jurídica, a qualidade da infraestrutura e a facilidade para operar do que apenas a concessão de incentivos tributários", afirma.

A transição para o novo sistema tributário será gradual. A partir de 2027, entram em vigor a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), que substituirá PIS e Cofins, e a fase inicial de implementação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). O processo seguirá até 2033, quando o novo modelo deverá estar plenamente implantado. Apesar desse cronograma, especialistas avaliam que as decisões estratégicas precisam começar agora, já que investimentos e projetos de expansão costumam ser planejados com antecedência. Na avaliação de Fantoni, as empresas que anteciparem esse processo terão melho-



res condições de adaptar suas operações e reduzir riscos durante a transição. "Esperar as mudanças acontecerem para só depois revisar processos pode significar perda de competitividade. O momento de avaliar estruturas, operações e planejamento tributário é agora."

A mudança também altera a forma como os estados deverão atrair novos empreendimentos. Em vez de depender principalmente de incentivos fiscais, a tendência é que a competitividade passe a estar mais ligada à qualidade da infraestrutura, à eficiência logística, à segurança jurídica, à agilidade dos serviços públicos e à qualificação da mão de obra.

Para o empresário, o segundo semestre representa uma oportunidade para iniciar essa adaptação. Entre as principais medidas estão revisar o planejamento tributário, reavaliar a localização de unidades operacionais e centros de distribuição, atualizar sistemas fiscais e de gestão, revisar contratos e preparar as equipes das áreas fiscal, financeira e contábil para as novas regras.

"A Reforma Tributária não muda apenas a forma de recolher impostos. Ela influencia decisões sobre investimento, expansão e organização das empresas.

Quem começar esse trabalho desde já terá mais previsibilidade para crescer durante a transição", explica.

Os efeitos também tendem a alcançar o consumidor ao longo dos próximos anos. A simplificação do sistema tributário reduz a cumulatividade de impostos e diminui a complexidade das obrigações acessórias, o que pode tornar a operação das empresas mais eficiente.

Em mercados com maior concorrência, parte desses ganhos poderá ser refletida em preços mais competitivos, além de ampliar a oferta de produtos e estimular novos investimentos. A velocidade desse movimento, no entanto, dependerá de fatores como custos de produção, juros, câmbio e condições econômicas.

Para Fantoni, a Reforma Tributária inaugura uma nova etapa para a economia brasileira. "A competitividade deixará de estar concentrada no benefício fiscal e passará a depender da eficiência das empresas e da capacidade dos estados de oferecer um ambiente favorável aos negócios. Essa é uma mudança que começa a influenciar o planejamento das empresas desde agora e continuará moldando o ambiente de investimentos nos próximos anos", conclui.

Capacidade de pagamento das famílias alcança pior nível desde 2014

Inadimplência alcança um dos maiores níveis desde 2014 quando a CNC iniciou a pesquisa sobre endividamento das famílias



A inadimplência segue entre os principais desafios para as famílias de Belo Horizonte. De acordo com a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), analisada pelo Núcleo de Estudos Econômicos da Fecomércio MG e aplicada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 65,3% das famílias da capital mineira possuíam contas em atraso em julho de 2026. Além disso, 31,2% declararam não ter condições de quitar essas dívidas, o maior percentual observado em toda

a série histórica da pesquisa iniciada pela CNC em 2014.

Embora o percentual de endividados tenha permanecido elevado, em 88,2%, o principal sinal de preocupação está relacionado ao agravamento da inadimplência. Os dados históricos mostram que o percentual de famílias que afirmam não ter condições de pagar suas dívidas alcançou o patamar recorde da série, demonstrando uma deterioração da capacidade financeira de parte relevante da população belo-horizontina.

Outro indicador que reforça esse diagnóstico é a persistência do atraso prolongado. Entre as famílias com contas pendentes, 51,2% informaram estar com pagamentos atrasados há mais de 90 dias, enquanto o tempo médio de inadimplência alcançou 67 dias.

O cartão de crédito continua sendo o principal tipo de dívida dos consumidores da capital, presente em 96,6% dos casos de endividamento. Em seguida aparecem os carnês de lojas (33,1%), financiamentos de veícu-

los (9,4%), crédito pessoal (7,9%) e financiamentos habitacionais (6,3%).

Para a economista da Fecomércio MG, Gabriela Martins, o resultado sinaliza que o problema das famílias não está apenas na existência da dívida, mas na dificuldade crescente de administrar compromissos financeiros em um ambiente econômico ainda desafiador. "Os resultados mostram que a inadimplência passou a ser a principal preocupação. A maioria das famílias continua acessando crédito e mantendo compromissos financeiros, mas uma parcela cada vez maior enfrenta dificuldades para honrar essas obrigações. Isso ocorre em um contexto marcado por juros elevados, maior comprometimento da renda e aumento dos gastos essenciais, como alimentação, energia elétrica, transporte e outros itens que pressionam o orçamento doméstico", afirma Gabriela Martins.

Segundo a economista, diversos fatores têm contribuído para o aumento das dificuldades financeiras observadas nos últimos meses. "Além da elevação dos custos de vida, observamos uma ampliação das modalidades de crédito utilizadas pelas famílias. O avanço do crédito consignado, especialmente entre os trabalhadores formais com acesso facilitado ao produto, pode gerar uma falsa sensação de folga financeira no curto prazo, mas compromete parcelas futuras da renda. Outro fenômeno que merece atenção é o aumento dos gastos associados às apostas esportivas on-line. Embora não sejam contabilizados diretamente como dívidas na pesquisa, esses desembolsos disputam espaço com despesas essenciais e podem comprometer a capacidade de pagamento dos consumidores mais vulneráveis", explica Martins.

A situação é mais delicada entre as famílias com renda de até dez salários-mínimos. Nesse grupo, 67,2% possuem contas em atraso e



32,8% afirmam não ter condições de regularizar seus débitos, índices superiores aos observados entre os domicílios de renda mais elevada. O aumento prolongado da inadimplência tende a restringir o consumo, reduzir o acesso ao crédito e impactar negativamente a atividade econômica local. "Quando a inadimplência permanece elevada por um longo período, há perda de poder de compra, maior dificuldade de acesso a novas linhas de crédito e redução do consumo das famílias. Como Belo Horizonte possui uma economia fortemente baseada nos setores de comércio e serviços, esse movimento merece acompanhamento constante, pois afeta diretamente o dinamismo econômico da capital", conclui Gabriela Martins.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo de Minas Gerais (Fecomércio MG) é a principal entidade representativa do setor do comércio de bens, serviços e turismo no estado, que abrange mais de 750 mil empresas e 54 sindicatos. Sob a presidência de Nadim Elias Donato Filho, a Fecomércio MG atua como porta-voz das demandas do empresariado, buscando soluções através do

diálogo com o governo e a sociedade. Outra importante atribuição da Fecomércio MG é a administração do Serviço Social do Comércio (Sesc) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) em Minas Gerais. A atuação integrada das três casas fortalece a promoção de serviços que beneficiam comerciantes, empresários e a comunidade em geral, a partir de suas diversas unidades distribuídas pelo estado.

Desde 2022, a Federação tem se destacado na agenda pública, promovendo discussões sobre a importância do setor para o desenvolvimento econômico de Minas Gerais. A Fecomércio MG trabalha em estreita colaboração com a Confederação Nacional do Comércio (CNC), presidida por José Roberto Tadros, para defender os interesses do setor em âmbito municipal, estadual e federal. A Federação busca melhores condições tributárias para as empresas e celebra convenções coletivas de trabalho, além de oferecer benefícios que visam o fortalecimento do comércio. Com 87 anos de atuação, a Fecomércio MG é fundamental para transformar a vida dos cidadãos e impulsionar a economia mineira.

Reforma Tributária: o que é verdade e o que é fake news na migração de regime tributário

Sebrae esclarece as principais dúvidas sobre o Simples Nacional, MEI, nanoempreendedor e as regras de transição dos novos tributos

A implementação da Reforma Tributária no Brasil tem gerado interesse e dúvidas entre donos de micro e pequenas empresas. Conceitos como o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), o "Simples Híbrido" e a figura do "nanoempreendedor" ocasionaram questionamentos e abriram espaço para fake news e desinformação acerca dos reais impactos da Reforma para os pequenos negócios.

Por isso, a Agência Sebrae de Notícias passa a publicar, periodicamente, matérias que buscam desmistificar as principais fake news que circulam nas redes sociais sobre as mudanças tributárias. A primeira dúvida é sobre a migração para o Simples Híbrido:

Empresas do Simples Nacional serão obrigadas a migrar para o Simples Híbrido ou para o regime regular para poder vender para outras empresas (B2B)?

É FAKE NEWS. As empresas optantes do Simples Nacional que vendem para outras empresas (operações B2B) não serão obrigadas a sair do modelo atual nem a optar pelo Simples Híbrido apenas para repassar créditos tributários aos seus clientes.

O valor de IBS/CBS destacado na nota fiscal é pago pela empresa compradora no valor final da operação e retorna para ela integralmente na forma de crédito tributário. Portanto, do ponto de vista fiscal, a operação é neutra para quem compra.



Como o cálculo final se anula com o crédito equivalente, o resultado para o comprador é neutro. Na verdade, a empresa do Simples chega a ter uma vantagem competitiva de caixa, pois exige um desembolso inicial menor do comprador para o mesmo produto ou serviço.

Como escolher: A decisão de migrar do Simples tradicional para o Simples Híbrido deve considerar a estrutura de custos com insumos e a possibilidade de aproveitamento de alíquotas reduzidas. Por isso, o Sebrae recomenda a realização de um planejamento tributário prévio com simulações antes de tomar qualquer decisão.

ESPAÇO SEBRAE

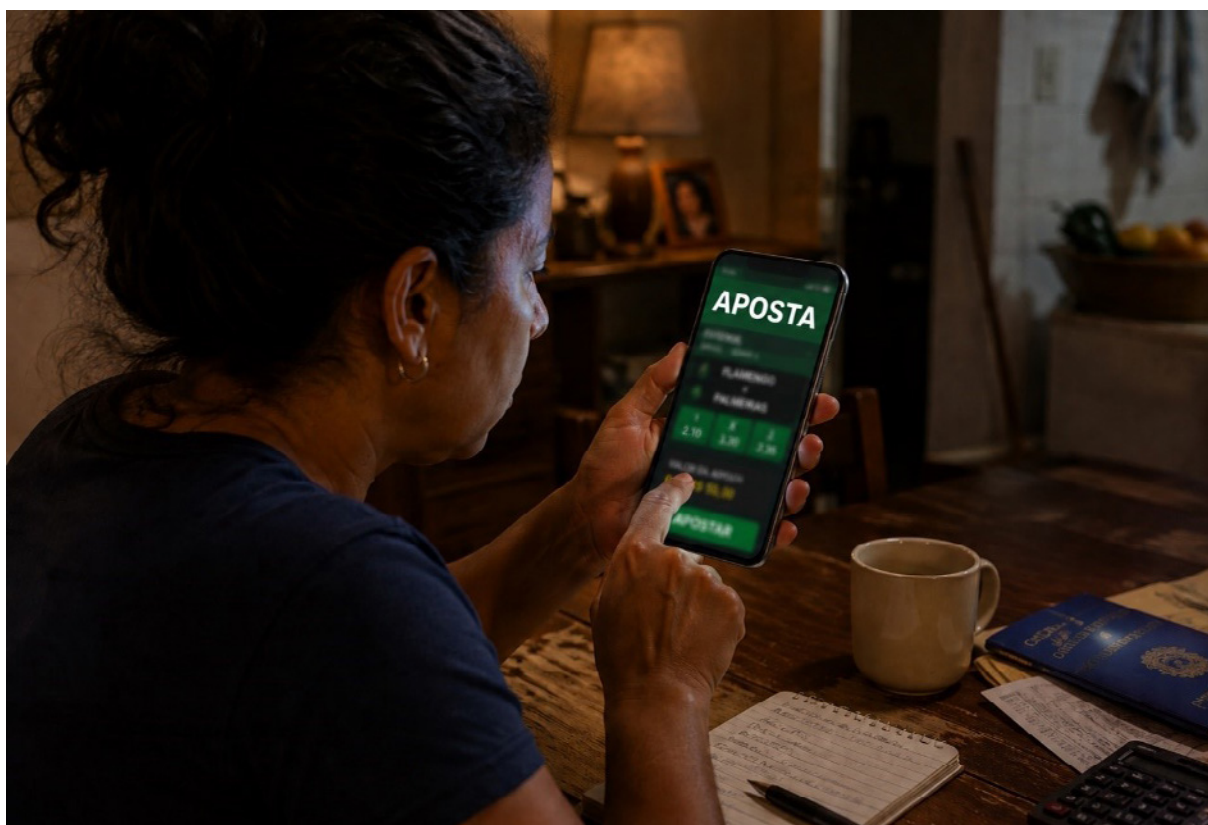
O portal do Sebrae oferece um conjunto de soluções para orientar

micro e pequenas empresas sobre a Reforma Tributária. Donos de pequenos negócios, contadores e o público em geral têm acesso gratuito a cursos com aulas ao vivo e mentorias individuais, e-book e guia explicativos que abordam temas centrais como a criação do IVA Dual (IBS e CBS), o Imposto Seletivo e os impactos no Simples Nacional, custos e formação de preços, entre outros assuntos.

A página especial, criada pelo Sebrae, reúne ainda artigos, ferramentas de diagnóstico tributário e o cronograma completo de transição até 2033. Além desses materiais, o Sebrae dispõe também de suporte direto pelo WhatsApp e pela Central 0800. Acesse o portal e prepare seu negócio para o novo cenário fiscal. A página é viva e trará sempre novidades que cerquem os assuntos da reforma tributária.

Impacto das bets no PIB pode ser cinco vezes maior que o do tarifaço americano

Estudo estima que apostas retiraram entre R\$ 120 bilhões e R\$ 141 bilhões da atividade econômica brasileira em 2025 e podem ter causado perda líquida de até R\$ 46 bilhões na arrecadação pública



O impacto das bets sobre a economia brasileira pode ter sido cerca de cinco vezes maior que o estimado para o tarifaço americano, segundo estudo do Centro de Pesquisa em Macroeconomia das Desigualdades (Made/USP). Estudo do economista Guilherme Klein, pesquisador associado ao Made/USP e professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), estima que as apostas retiraram entre R\$ 120 bilhões e R\$ 141 bilhões da atividade economi-

ca em 2025, o equivalente a 0,9% a 1,1% do PIB. A perda corresponde a algo entre 40% e 50% de todo o crescimento registrado pela economia brasileira no ano.

O estudo parte de uma estimativa do Centro Celso Furtado e do Comitê Nacional de Secretários de Fazenda, Finanças, Receita ou Tributação dos Estados e do Distrito Federal) Comsefaz segundo a qual houve, em 2025, uma transferência líquida de aproxi-

madamente R\$ 62,5 bilhões das famílias para as plataformas de apostas - diferença entre o dinheiro apostado e os valores recebidos de volta pelos jogadores.

Klein mostra que o efeito econômico não se limita aos R\$ 62,5 bi. Como o dinheiro que deixa de permanecer com as famílias reduz o consumo, a perda se propaga pela economia. O efeito é particularmente relevante entre os mais pobres, que

tendem a gastar no consumo uma parcela maior da renda.

“Quando R\$ 1 deixa de ser gasto por uma família, o impacto não termina naquele R\$ 1. Há menos receita para o comércio e os serviços, menos renda circulando e novos efeitos sobre o consumo. É esse encadeamento que faz com que uma transferência de R\$ 62,5 bilhões possa produzir um impacto muito maior sobre a atividade econômica”, explica Klein.

BETS ARRECADAM R\$ 9 BILHÕES, MAS PERDA FISCAL PODE CHEGAR A R\$ 46 BILHÕES

O estudo também questiona a avaliação do setor apenas pela receita tributária direta que proporciona. Klein estima que a redução da atividade econômica provocada pelas apostas pode ter causado uma perda de arrecadação entre R\$ 31,1 bilhões e R\$ 54,8 bilhões. Descontados aproximadamente R\$ 9 bilhões arrecadados diretamente com as plataformas, o efeito líquido para as contas públicas ainda seria negativo em pelo menos R\$ 22 bilhões, podendo chegar a R\$ 46 bilhões.

No cenário mais elevado, o valor equivale a aproximadamente 20% de todo o orçamento destinado à saúde pública na Lei Orçamentária Anual (LOA) de 2025.

“Não basta perguntar quanto as bets pagam de impostos. É preciso calcular também quanto o governo deixa de arrecadar quando o dinheiro destinado às apostas reduz o consumo e a atividade econômica. Nossas estimativas indicam que a receita direta do setor não compensaria esse efeito”, afirma Klein.

Há ainda uma segunda possibilidade: parte das apostas pode ter sido financiada pelo aumento do endividamento, em vez da redução do consumo. Em uma hipótese extrema, caso toda a transferência líquida de R\$ 62,5 bilhões tivesse sido financia-



da por novo crédito, o montante corresponderia a cerca de 14% de todo o aumento do saldo de crédito das pessoas físicas em 2025.

EFEITO TAMBÉM CHEGA À DESIGUALDADE

O estudo aponta ainda consequências distributivas. Dependendo de como os lucros das plataformas são apropriados, Klein estima que a transferência de recursos para as bets pode

ter aumentado a concentração de renda no 1% mais rico entre 0,5% e 2,1%.

“As apostas não são apenas uma questão de escolha individual ou de saúde financeira das famílias. Quando atingem essa dimensão, seus efeitos chegam ao consumo, ao PIB, à arrecadação e à distribuição de renda. O custo econômico do setor precisa ser considerado no debate sobre sua regulamentação e tributação”, conclui Guilherme Klein.

Escala 5x2 pode alterar cálculos trabalhistas e gerar novos custos para empresas

Possível redução da jornada semanal levanta dúvidas sobre horas extras, descanso semanal remunerado e descontos por faltas

A possível redução da jornada de trabalho e a adoção da escala 5x2 têm gerado muita discussão, principalmente pelos possíveis impactos na qualidade de vida dos trabalhadores, no período de descanso e na produtividade. No entanto, a mudança também pode produzir efeitos jurídicos, operacionais e financeiros que ainda precisam ser considerados pelas empresas.

Entre os pontos que podem exigir atenção estão o cálculo das horas extras, o Descanso Semanal Remunerado (DSR), os descontos decorrentes de faltas injustificadas e os reflexos sobre outras verbas trabalhistas. Segundo Adriano Finotti, advogado trabalhista da Hemmer Advocacia, uma eventual alteração não representa apenas uma nova distribuição dos dias de trabalho e descanso, mas pode exigir a revisão de cálculos e procedimentos já consolidados nas relações trabalhistas.

“A discussão sobre a escala 5x2 não pode ficar restrita à redução dos dias trabalhados ou aos benefícios relacionados à qualidade de vida. Uma mudança dessa dimensão pode repercutir em diversos pontos da relação de trabalho, como horas extras, descanso semanal remunerado, faltas e outras verbas. São questões que precisarão ser esclarecidas para garantir segurança jurídica tanto para trabalhadores quanto para empresas”, explica Adriano.

Um dos pontos levantados é a definição do divisor utilizado para calcular o valor da hora de trabalho e, consequentemente, das horas extras. Atualmente, para a jornada de 44 horas semanais, o divisor normalmente utilizado é 220. “Em uma eventual redução para 40 horas semanais distribuídas em cinco dias, a definição do divisor



aplicável e a forma como os períodos de descanso serão considerados passam a integrar a discussão”, complementa.

A natureza dos dois dias sem expediente também pode trazer consequências. “A legislação vigente estabelece o repouso semanal remunerado de 24 horas consecutivas, preferencialmente aos domingos. Com a adoção da escala 5x2, uma das questões é saber se sábado e domingo seriam considerados descansos remunerados ou se um deles permaneceria como folga decorrente da distribuição da jornada”.

Essa definição pode interferir, por exemplo, no cálculo do DSR incidente sobre as horas extras. Em uma simulação considerando salário de R\$ 2 mil e dez horas extras mensais, alterações na forma de calcular a hora extraordinária e o descanso remunerado podem gerar diferenças no valor final recebido pelo trabalhador. Caso essas parcelas sejam habituais, os efeitos ainda podem alcançar férias acrescidas de um terço, 13º salário, aviso prévio, FGTS e contribuições previdenciárias, conforme cada situação.

“Uma alteração aparentemente simples na distribuição da jornada pode produzir efeitos em diferentes verbas. Por isso, é importante que a regulamentação deixe claro como esses cálculos

deverão ser realizados, evitando interpretações divergentes e possíveis conflitos trabalhistas”, afirma o advogado.

As faltas injustificadas também entram nessa discussão. Atualmente, observados os requisitos legais, a ausência pode repercutir no repouso semanal remunerado. “Caso uma nova configuração da jornada estabeleça dois períodos de descanso remunerado por semana, será necessário definir se uma falta poderia produzir efeitos sobre ambos ou se apenas um deles permaneceria caracterizado como DSR”.

Para Adriano, essas dúvidas mostram que os efeitos de uma eventual adoção da escala 5x2 vão além da redução da jornada semanal. Dependendo do texto aprovado e de sua regulamentação, empresas também poderão precisar rever escalas, contratos, controles de jornada, dimensionamento de equipes e planejamento de custos.

“Para as empresas, o momento é de acompanhar a evolução da discussão legislativa e avaliar como uma eventual mudança poderá afetar cada atividade. Quanto mais claras forem as regras sobre jornada, descanso e remuneração, maior será a segurança para realizar essa transição e reduzir riscos trabalhistas”, conclui o advogado.

De acordo com as estatísticas oficiais divulgadas pelo
Google Analytics Search, MercadoComum obteve:

EM JULHO DE 2026

8.785.658

VISUALIZAÇÕES DE LEITORES NO BRASIL E EXTERIOR

MercadoComum é um veículo independente, com sede em Belo Horizonte, Minas Gerais e circula mensalmente, no 1º dia de cada mês, com a sua edição eletrônica. Por ocasião de suas premiações edita as suas edições também na forma impressa.

Atualmente, encontra-se em seu 34º ano e é encaminhada em PDF - também e mensalmente, por e-mail, WhatsApp, LinkedIn, Facebook, Telegram e Instagram, a mais de 120 mil endereços eletrônicos - para um público notoriamente formador de opinião, o que inclui as mais destacadas expressões do pensamento e do mundo econômico, político, acadêmico científico e cultural de Minas Gerais e do Brasil. A sua distribuição é gratuita e direcionada aos dirigentes das grandes e médias empresas nacionais e estrangeiras, investidores institucionais e pessoas físicas, autoridades do alto escalão governamental e para diversas instituições federais, estaduais e municipais, entidades públicas e privadas, associações e sindicatos de classe, além de instituições de ensino superior do país.

Desde seu início é presidida pelo economista Carlos Alberto Teixeira de Oliveira. Além de um Conselho Editorial composto por expressões ilustres, dispõe de um Conselho Consultivo formado por inúmeras personalidades e lideranças empresariais e econômicas. Os artigos veiculados têm como foco economia, finanças, administração e negócios. Além de contar com jornalistas especiali-

zados, destaque especial cabe aos artigos escritos por inúmeros colaboradores espontâneos, que com a sua vivência e experiência profissional enriquecem e engrandecem a publicação.

MercadoComum não é uma publicação apenas voltada à economia e finanças. Possui regularmente, também, várias outras diferentes seções, como: Cultura, Gastronomia, Turismo, Mobilidade Urbana, Política, Ciência & Tecnologia, Opinião, Doutrina Jurídica etc.

Realiza vários eventos anuais, como: Prêmio Top of Mind - Marcas de Sucesso (31 edições); Prêmio Minas - Desempenho Empresarial (27 edições); o Ranking das Empresas de Minas Gerais (29 edições); O Poder em Minas (5 edições) e o Prêmio Minas Gerais de Desenvolvimento Econômico ASSEMG/ MercadoComum (13 edições); o Troféu JK de Cultura e Desenvolvimento; os Encontros Empresariais de Economia, Finanças e Negócios (47 edições), Festa Julhina Arraiá da Esperança (17 edições) além de diversos seminários, palestras e ciclos de debates.

Coordena o Fórum JK de Desenvolvimento Econômico. Destacam-se, ainda, a edição de várias outras publicações especiais: "JK-50 Anos de Progresso em 5 Anos de Governo"; "A Economia com Todas as Letras e Números"; "Cultura é Desenvolvimento"; "Meandros do Poder"; "Juscelino Kubitschek: Profeta do Desenvolvimento - Exemplos e Lições ao Brasil do Século XXI".

Acesse:

www.mercadocomum.com

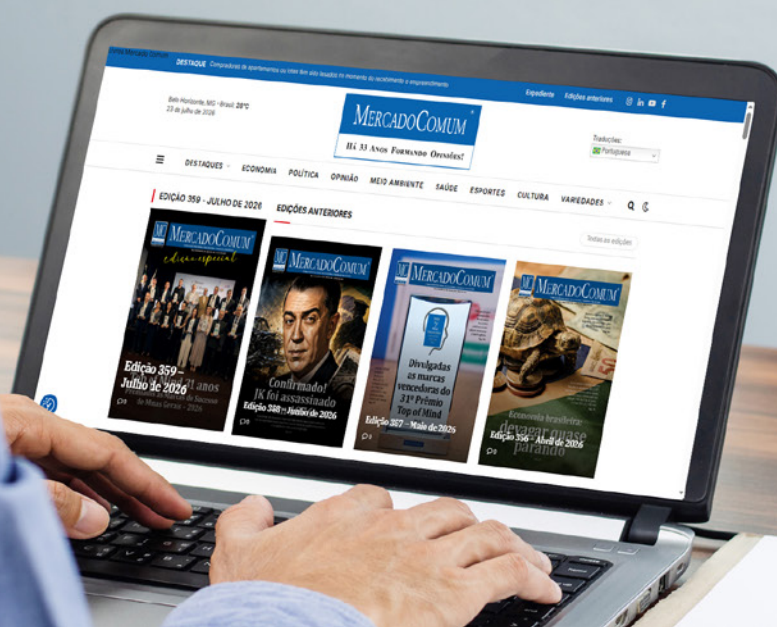
ANUNCIE NA MELHOR REVISTA DE ECONOMIA DE MINAS

MinasPart Comunicação Ltda

Rua Padre Odorico, 728
10º andar - São Pedro
Belo Horizonte - MG

Tel.: **(31) 3281-6474**

newsletter@mercadocomum.com



MERCADO COMUM

HÁ 34 ANOS FORMANDO OPINIÕES!

Lacoste inaugura primeiro Café Lacoste na América Latina

Com conceito do Café Lacoste de Paris, uma experiência gastronômica que celebra o lifestyle, o legado e o savoir-faire da Maison

Fotos: Ground Midia



A Lacoste inaugura, em São Paulo, o primeiro Café Lacoste da América Latina. Localizado ao lado da boutique da marca no Shopping Cidade Jardim, o espaço traduz o conceito desenvolvido para o Café Lacoste de Paris e marca um novo capítulo na expressão do universo da Maison na região. O projeto amplia a presença da Lacoste para além da moda ao reunir gastronomia, hospitalidade e o autêntico savoir-faire francês em uma experiência que celebra o lifestyle, o legado e a arte de viver francesa.

A escolha do Brasil para receber a primeira unidade latino-americana reforça a relevância estratégica do mercado para a Lacoste e reconhece São Paulo como um dos principais polos de moda, cultura e consumo de luxo da região. O Café Lacoste representa uma nova forma de vivenciar a Maison, levando seus códigos de elegância, sofisticação, autenticidade e espírito esportivo para um ambiente

concebido como ponto de encontro, convivência e descoberta.

Fiel ao espírito inovador de René Lacoste, que revolucionou o universo do esporte e do lifestyle com sua visão pioneira, o Café Lacoste traduz os valores da Maison em uma experiência sensorial que conecta gastronomia, design e hospitalidade.

"A escolha do Brasil para receber o primeiro Café Lacoste da América Latina reforça a relevância estratégica do mercado para a marca e amplia nossa proposta de lifestyle. Mais do que um espaço gastronômico, o Café Lacoste oferece uma experiência que traduz o universo da marca de forma sensorial, sofisticada e alinhada ao seu espírito de convivência", afirma Pedro Zannoni, CEO da Lacoste para a América Latina.

O conceito gastronômico do Café Lacoste foi desenvolvido globalmente em parceria com Riccardo Giraudi, re-

ferência internacional em hospitalidade e gastronomia. A colaboração traduz os códigos da Maison em uma proposta que combina culinária francesa, apresentação contemporânea, excelência de serviço, design e atenção aos detalhes.

No Brasil, a operação será conduzida pela Il Barista, sob a gestão de Gelma Franco, pioneira do barismo no país e uma das principais especialistas brasileiras em cafés, assegurando localmente os padrões de qualidade e execução definidos para o conceito global.

PARA APRECIAR, DEGUSTAR E SE DELICIAR

Aberto de segunda a sábado, das 10h às 22h, e aos domingos, das 12h às 20h, o Café Lacoste apresenta um cardápio alinhado à proposta global da marca. A seleção reúne receitas e produtos emblemáticos encontrados nas demais unidades do conceito ao redor do mundo, combinando sabor, bem-estar e sofisticação.

O menu inclui sanduíches preparados na hora, a tradicional viennoiserie francesa, com croissant tradicional e de pistache, pain au chocolat e o gougère, além de receitas consagradas como o Croc César, o clássico Croc Monsieur e o Green Avo Smash.

As bebidas ocupam lugar de destaque na experiência. Preparadas com ingredientes naturais, a seleção reúne smoothies e uma linha de boosters funcionais que podem ser personalizados de acordo com diferentes objetivos. Entre os destaques estão o Supra Curcuma, elaborado com abacaxi, manga e cúrcuma; o Active



Spiruline, que combina manga, abacaxi, espinafre, spirulina azul, skyr e leite de coco; e o Collagène Oxygène, preparado com morango, framboesa, mirtilo, gengibre, colágeno, skyr e leite de aveia. Todas as receitas equilibram frescor, sabor e bem-estar.

A carta de bebidas inclui ainda espresso, duplo espresso, macchiato, americano, latte, o tradicional café coado brasileiro e a Eau de Croco, bebida exclusiva do Café Lacoste preparada com água de coco, matcha e gengibre.

Exclusivamente para a operação brasileira, foi desenvolvido um blend de grãos nacionais disponível apenas no país. O espresso apresenta notas de mel e caramelo, doçura natural e corpo intenso, enquanto o café coado revela notas de frutas amarelas, acidez sedosa e corpo médio, traduzindo a excelência do café brasileiro dentro da experiência global da Maison.

Entre as criações mais emblemáticas estão os Polo Cakes, inspirados na clássica camisa polo Lacoste. Em três versões exclusivas: Polo Pistache Dubai, Caramel Toffee e Ispahan, elaborada com amêndoas, framboesa e mousse de lichia e rosas, unem design e gastronomia.

Em constante evolução, o cardápio será renovado ao longo do ano para acompanhar a sazonalidade e proporcionar novas descobertas a cada visita.

UM ESPAÇO INSPIRADO PELO LEGADO DA MAISON

O projeto do Café Lacoste traduz os códigos estéticos da marca em cada detalhe. A paleta de cores faz referência ao verde icônico da Lacoste, à terracota das quadras de saibro e ao branco da lendária camisa polo, criando um ambiente sofisticado, acolhedor e contemporâneo.

Inspirado na atmosfera de Roland-Garros, onde René Lacoste construiu parte de sua trajetória no tênis, o espaço incorpora elementos que reforçam o DNA esportivo da marca. A madeira marítima verde assume protagonismo no projeto, enquanto materiais, acabamentos e mobiliário dialogam com a elegância atemporal da marca.

Os detalhes recebem atenção especial. As porcelanas de Limoges, referência mundial da tradição francesa, foram trazidas especialmente para o Café, assim como embalagens exclusivas e copos e latas dos boosters inspirados nas embalagens de bolas de tênis. Cada elemento foi pensado para traduzir o patrimônio esportivo, a excelência artesanal e o savoir-faire que definem a identidade da Lacoste.

O Café Lacoste foi concebido como um destino para quem compartilha os valores da Maison: elegância, autenticidade e estilo de vida. Seja para uma pausa inspiradora, um encontro

ou uma refeição rápida, o espaço convida o público a experimentar o universo Lacoste além da moda, em uma experiência que combina tradição francesa, gastronomia, hospitalidade e lifestyle contemporâneo.

Desde a criação da sua primeira camisa polo, em 1933, a LACOSTE traz sua herança esportiva para inspirar otimismo, confiança e elegância para pessoas do mundo todo.

Entre a moda e o esporte, a LACOSTE cria liberdade e movimento, cultivando um estilo de vida francês que reflete à uma elegância simples e autêntica.

Em cada coleção e experiência, a marca une atemporalidade e criatividade.

Desde o início, o icônico crocodilo conquistou gerações e se tornou muito mais do que um símbolo de estilo: é uma marca que conecta pessoas.

De país para país, de geração para geração, as peças da LACOSTE são compartilhadas e carregam histórias, criando uma ligação emocional que as transforma em verdadeiros ícones.

Com uma elegância atemporal e universal, a LACOSTE reúne uma comunidade diversa, onde as diferenças são valorizadas e o respeito faz parte de tudo o que a marca representa.

Sebrae e Shopee discutem ampliação de parceria para acelerar a digitalização dos pequenos negócios

Nova etapa da cooperação prevê mais capacitação, novos benefícios e ações voltadas à bioeconomia para ampliar a presença das micro e pequenas empresas no comércio eletrônico

O Sebrae e a Shopee discutiram, no dia 5 de agosto, em Brasília, a ampliação da parceria estratégica entre as instituições para fortalecer a presença dos pequenos negócios brasileiros no comércio eletrônico. A nova etapa da cooperação prevê a expansão das ações de capacitação, benefícios para empreendedores, integração entre as equipes e iniciativas voltadas à inclusão de novos vendedores no marketplace.

A iniciativa ganha relevância diante da dimensão da Shopee no país. Atualmente, os vendedores brasileiros, que já passam de mais de 3 milhões de registrados, são responsáveis por 95% das vendas realizadas no marketplace no Brasil. A proposta em discussão inclui o fortalecimento das trilhas de capacitação, novos benefícios para empreendedores preparados pelo Sebrae e mecanismos de acompanhamento da jornada dos vendedores.

Durante o encontro, o presidente do Sebrae, Rodrigo Soares, destacou que o fortalecimento dos pequenos negócios está no centro da atuação da instituição e ressaltou o alcance da rede de atendimento. Somente em 2025, o Sebrae realizou mais de 65 milhões de atendimentos, alcançando 18,5 milhões de clientes em todo o país. "Nosso propósito é fazer com que os pequenos negócios gerem cada vez mais renda, dignidade e qualidade de vida para os empreendedores brasileiros. Parcerias como essa ampliam oportunidades e ajudam essas empresas a crescerem de forma sustentável", afirmou.

Rodrigo Soares também defendeu a ampliação da cooperação em áreas



como acesso a mercados, crédito orientado e bioeconomia. De acordo com o presidente, o Sebrae pretende aproximar ainda mais os empreendedores de soluções que combinem capacitação, acesso ao mercado e financiamento responsável. O presidente também propôs um olhar especial para os negócios da bioeconomia, especialmente aos produtos artesanais, para reforçar, segundo ele, o compromisso da instituição com a valorização da floresta em pé e com o fortalecimento do empreendedorismo nas cinco regiões brasileiras.

Junjie Zhou, Vice Presidente da Sea Limited, grupo ao qual a Shopee faz parte, destacou que a plataforma busca aproximar especialmente pequenas empresas e indústrias que produzem bens de qualidade, mas ainda enfrentam dificuldades para comercializar diretamente ao consumidor. Segundo ele, o objetivo é simplificar o acesso dessas empresas ao comércio eletrônico, criando um novo canal de vendas capaz de complementar os modelos tradicionais de negócios.

"Acreditamos que muitos fabrican-

tes sabem produzir excelentes produtos, mas ainda não dominam as vendas online. Queremos tornar essa jornada simples, permitindo que eles ampliem seus canais de comercialização e alcancem consumidores de todo o Brasil", afirmou Junjie Zhou.

Firmada no fim de 2024, a parceria já apresenta resultados expressivos. Desde então, mais de 4 mil empresas participaram da jornada de capacitação desenvolvida conjuntamente e mais de 40 mil empreendedores foram alcançados por eventos e ações presenciais em diferentes regiões do país. As instituições também desenvolveram conteúdos sobre precificação, logística, marketing digital, gestão financeira, publicidade, negociação com fornecedores e organização do fluxo de caixa.

Também participaram da reunião Francisco Rios, diretor de Relações Governamentais da Sea para a América Latina, Carlos Eduardo Santiago, gerente da Unidade de Acesso a Mercados do Sebrae, Ivan Tonet, gerente adjunto da mesma unidade e William Almeida, especialista em E-commerce do Sebrae.

IFL BH realiza o Fórum Liberdade e Democracia



O evento, promovido pelo Instituto de Formação de Líderes BH (IFL BH), acontecerá no dia 4 de setembro, na Sala Minas Gerais (sede da filarmônica), e terá como tema “Coragem para Liderar”. “Queremos aprofundar esse conceito e mostrar que a liderança exige ação, convicção e disposição para enfrentar desafios, especialmen-

te em um cenário cada vez mais complexo e dinâmico”, afirma Eduardo Reuter, presidente do IFL BH.

O evento irá dar voz aos renomados palestrantes: Misa Antonini (CEO G4 Business), Daniela Marques (ex-Presidente Caixa Econômica), Bruno Musa (Economista e Comentarista Jo-

vem Pan), Nikolas Ferreira (Deputado Federal), Gustavo Caetano (Fundador SambaTech e Autor Pense Simples), Mônica Salgado (Jornalista, ex-Redatora Chefe da Vogue), Rafael Ferri (Host Podcast Café com Ferri), Camila Leite (Advogada e Sócia do Marcelo Tostes Advogados), Fernanda Scarambone (Empresária e Comunicadora), Samer Agi (Escritor, Professor e ex-Juiz), Morgana Klein (Influenciadora Digital e Comunicadora), Juan Carlos Arruda (Diretor Geral Ranking dos Políticos), e Marcelo Tostes (Sócio Fundador do Marcelo Tostes Advogados).

O crescimento do Fórum está diretamente ligado ao fortalecimento da comunidade construída pelo IFL ao longo dos anos. Hoje, é realizado dezenas de encontros anuais, promovendo processos seletivos para novos associados e mantendo um relacionamento próximo com instituições que compartilham valores semelhantes aos do Instituto.

IFL BH

O Instituto de Formação de Líderes de BH (IFL-BH) é uma entidade civil sem fins lucrativos ou quaisquer compromissos político-partidários. Seu principal objetivo é a formação de jovens líderes conscientes de seu papel político, econômico e social, na construção de um país mais livre e próspero, com base nos valores de Estado de Direito, Liberdade Individual, Livre Mercado e respeito à Propriedade Privada. O IFL BH atua na capital mineira há 19 anos incentivando e promovendo seus associados por meio de metodologias que buscam capacitá-los e prepará-los para desempenharem seus papéis enquanto lideranças empresariais em suas áreas de atuação.

Rede Mater Dei de Saúde tem lucro recorde de R\$ 45 milhões no 2T/26 e consolida sexto trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Ajustado

Com receita líquida de R\$ 614 milhões e margem EBITDA de 22,6%, companhia destaca o avanço orgânico na oncologia e a forte geração de caixa trimestral

A Rede Mater Dei de Saúde encerrou o segundo trimestre de 2026 com lucro líquido ajustado de R\$ 45 milhões. O valor representa um aumento de 24% em relação aos R\$ 36 milhões registrados no primeiro trimestre do ano (1T26) e de 66% sobre os R\$ 27 milhões reportados no mesmo período do ano anterior (2T25). Com isso, a margem líquida ajustada alcançou 7,3% no período.

O resultado demonstra a consistência da estratégia e da eficiência operacional da marca, que acaba de completar 46 anos, em uma trajetória resiliente de recuperação e crescimento de seus resultados.

A receita líquida da companhia alcançou R\$ 614 milhões no 2T26. O EBITDA ajustado acompanhou o ritmo de aceleração, totalizando R\$ 139 milhões – um avanço de 7% frente aos R\$ 130 milhões do 1T26 e de 20% aos R\$ 115 milhões contabilizados no 2T25, sendo o sexto trimestre consecutivo de crescimento do indicador. Em decorrência dessa performance, a companhia obteve uma expansão de 1,5 ponto percentual na sua margem EBITDA na comparação anual, passando de 21,1% (2T25) para 22,6% (2T26).

A evolução financeira da Rede é ancorada em sólidos indicadores operacionais. A taxa de ocupação dos leitos da companhia alcançou 83,9% no trimestre, registrando o atendimento a mais de 87,7 mil pacientes-dia. Essa alta taxa de ocupação contribui para uma margem bruta num patamar mais elevado, referendando a eficiência operacional da companhia.

Para José Henrique Salvador, CEO da companhia, o momento reflete o acerto no direcionamento do negócio. "Nossos resultados neste segundo trimestre refletem a consolidação de motores essenciais da nossa estratégia: a atração de equipes mé-

dicas de altíssima qualidade, a capacidade de operarmos os hospitais com eficiência e ao mesmo tempo promovendo o encantamento dos pacientes, além do amadurecimento desproporcional de alguns hospitais e da tese da oncologia", destaca o executivo, exemplificando que o Mater Dei Salvador demonstrou crescimento contínuo da ocupação, superando impactos sazonais históricos do setor na região, como o período das festividades de São João.

A rede também obteve avanços importantes na adoção de tecnologias, como a expansão do uso da cirurgia robótica e a implementação de uma ferramenta de inteligência artificial para apoiar os médicos na elaboração de prontuários eletrônicos.

"Estamos provando que é possível crescer com qualidade de forma orgânica oferecendo um modelo de excelência que atrai os melhores profissionais do mercado para a nossa rede. Temos um modelo de operar os hospitais cada vez mais robusto e perene, preparado para entregar a melhor assistência médica, e ao mesmo tempo as customizações necessárias para melhor atender os nossos pacientes", celebra o CEO José Henrique.

Para sustentar esse ritmo, a companhia mantém uma gestão de capital rigorosa. Refletindo a saudável geração de caixa no trimestre, a Rede Mater Dei exerceu, no dia 20 de julho, o pré-pagamento de uma debênture no valor de R\$ 200 milhões.

Segundo o CFO da empresa, Rafael Cordeiro, a operação demonstra confiança

no negócio. "A segurança no nosso caixa, baseado no track recorde recente e aliado a expectativa positiva de geração, nos possibilitaram exercer esse pré-pagamento, reduzindo nossa dívida bruta e mostrando a capacidade da companhia em operar nesse cenário macroeconômico desafiador de juros altos, mantendo um nível de crédito excelente no mercado. Outro ponto importante a destacar é o crescimento do nosso ROIC, indicador chave que temos como meta buscar uma evolução constante, maturando os investimentos feitos na Rede Mater Dei", aponta o executivo.

Além dos fortes resultados operacionais, a Rede segue com seu planejamento de expansão para a capital paulista. A perspectiva é que as obras do novo hospital no bairro de Santana, em São Paulo, sejam iniciadas em setembro, com previsão de entrega para 2029.

O balanço completo do 2º trimestre está disponível na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e no site de Relações com Investidores da Mater Dei: ri.materdei.com.br.

UNIDADES

Minas Gerais: Hospital Mater Dei Santo Agostinho, Hospital Mater Dei Contorno, Hospital Mater Dei Betim-Contagem, Hospital Mater Dei Nova Lima, Hospital Mater Dei Santa Genoveva, CDI Imagem e Hospital Mater Dei Santa Clara.

Bahia: Hospital Mater Dei Salvador e Hospital Mater Dei Emec

Goiás: Hospital Mater Dei Goiânia



Tudo pra você ficar bem.

Direcional registra recorde histórico de vendas brutas, expansão de receita e geração de caixa no segundo trimestre de 2026

Companhia alcançou receita líquida de R\$ 1,3 bilhão no 2T26, impulsionada pela consistência operacional, resiliência da demanda e expansão para novas praças

O Grupo Direcional fechou o segundo trimestre de 2026 com resultados que reforçam sua trajetória de crescimento e rentabilidade. A companhia reportou um lucro líquido operacional de R\$ 202 milhões no trimestre, o que representa um crescimento de 10% em relação ao mesmo período do ano passado. No acumulado do 1S26, o lucro líquido somou R\$ 415 milhões, alta de 19% frente ao 1S25.

As Vendas Brutas do 2T26 totalizaram R\$ 2 bilhões, registrando o maior patamar histórico para um único trimestre da companhia. Já as Vendas Líquidas Contratadas alcançaram R\$ 1,7 bilhão, crescimento de 5% sobre o trimestre anterior. A Velocidade de Vendas (VSO) consolidada manteve-se resiliente em 23% no trimestre. No acumulado do semestre, o VGV contratado líquido somou R\$ 3,2 bilhões, alta de 8% na comparação anual. O Lucro Bruto Ajustado somou R\$ 548 milhões no trimestre, alta de 10% versus o mesmo período anterior e de 23% ano a ano.

O EBITDA totalizou R\$ 348 milhões no 2T26, com uma margem de 27,2%. O volume de lançamentos acelerou fortemente no 2T26, somando R\$ 2,1 bilhões, o que representa uma alta de 105% frente ao 1T26 e de 8% sobre o 2T25. O trimestre também marcou a entrada da marca Direcional no Rio Grande do Norte, por meio da joint venture com a Moura Dubeux.



AVANÇO DA RIVA INCORPORADORA

A Riva Incorporadora, marca de médio padrão do Grupo Direcional, manteve sua trajetória de crescimento e representou 38% dos lançamentos do trimestre e do estoque total da companhia, com vendas líquidas de R\$ 590 milhões. Para sustentar o pipeline dos próximos anos, a companhia também ampliou seu banco de terrenos, que atingiu R\$ 63,1 bilhões em VGV potencial, o equivalente a cerca de 254,5 mil unidades.

NOVO PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES

O Conselho de Administração da Direcional aprovou e divulgou, em 11 de agosto de 2026, um novo Plano de Recompria de Ações para otimizar a estrutura de capital e gerar valor aos acionistas. O programa autoriza a aquisição de até 32 milhões de ações ordinárias na B3, a preço de mercado. As operações têm início em 12 de agosto e prazo máximo de 18 meses,

sem alterar o controle acionário ou a administração da companhia.

A Direcional é uma das maiores construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares, de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território nacional. Ao longo de seus 45 anos de fundação, superou a marca de 220 mil unidades entregues e/ou incorporadas. Protagonista do setor no país, faz uso intensivo de tecnologia digital em seus diversos processos e foi uma das pioneiras ao introduzir a possibilidade de compra de imóveis residenciais de forma 100% online. Na engenharia, utiliza métodos construtivos que garantem escala, produtividade e ganhos ambientais com redução significativa no volume de resíduos em obras se comparado ao método tradicional de alvenaria estrutural. A companhia está listada na Bolsa de Valores B3 e possui a mais qualificada classificação de risco S&P Global para o Brasil, rating brAAA desde 2021, reafirmando em abril de 2025.

Localiza é a primeira empresa da América Latina a integrar soluções de mobilidade ao Gemini

Cientes poderão descobrir, explorar e iniciar jornadas relacionadas ao aluguel de carros, assinatura de veículos e compra de seminovos de forma simples e conversacional

A Localiza conquistou mais um importante passo em sua estratégia de inovação e experiência AI First ao se tornar a primeira parceira da América Latina a integrar suas soluções de mobilidade ao Gemini, o assistente de IA do Google. O anúncio oficial foi realizado durante o Made by Google, evento global de tecnologia da empresa norte-americana na quarta-feira, 12.

A iniciativa responde diretamente a uma transformação profunda no comportamento do consumidor, que recorre cada vez mais a modelos de inteligência artificial generativa e assistentes inteligentes para explorar alternativas e pedir recomendações antes mesmo de acessar sites ou aplicativos tradicionais. Com essa integração, a Localiza passa a estar presente de forma orgânica e imediata na jornada digital, exatamente no instante em que a necessidade de transporte e mobilidade começa a ganhar forma na mente do cliente.

A integração com o ecossistema do Gemini permitirá que os usuários interajam de maneira simples, fluida e conversacional para descobrir as melhores alternativas de transporte, comparar opções disponíveis e iniciar jornadas de contratações de serviços, cobrindo de ponta a ponta todo o portfólio de soluções de mobilidade da Localiza, como aluguel de carros, assinatura de veículos e compra de seminovos.

"Enxergamos a IA como uma mudança estrutural na forma como os clientes descobrem, avaliam e contra-



tam soluções", destaca André Petenucci, CTO da Localiza&Co. "O Gemini, com mais de 1 bilhão de usuários, torna-se um canal fundamental de relacionamento digital com o consumidor, contribuindo intensamente para que a Localiza não só participe ativamente dessa transformação, mas garantindo que a Companhia seja a referência imediata quando surgir qualquer necessidade de mobilidade."

"Estamos muito animados em trabalhar em conjunto com a Localiza para tornar o aluguel de carros no Brasil mais fácil do que nunca. Ao conectar a Localiza ao Gemini, você pode buscar instantaneamente a disponibilidade de veículos, comparar preços e ter sua reserva pronta e configurada para ser efetuada", explica Leandro Esposito, Diretor de Parcerias do Google para Busca e Gemini na América Latina.

Fundada em 1973, a Localiza&Co é uma das maiores plataformas de soluções de mobilidade da América Latina, com atuação consistente na ge-

ração de valor. Nos últimos 12 meses, a Companhia apresentou crescimento sólido em receita e lucro líquido, reforçando sua posição de liderança no mercado. Pioneira no uso de tecnologia para oferecer experiências inovadoras, a Localiza&Co disponibiliza soluções completas para pessoas e empresas. Em 2025, mais de 1 milhão de clientes realizaram a retirada de veículos de forma 100% digital por meio do Fast Retirada Digital. Além disso, a empresa oferece a solução de carro por assinatura, atendendo mais de 65 mil assinantes, com o app mais completo do setor.

Com uma das maiores frotas conectadas do mundo, a Localiza&Co proporciona até 30% de redução de custos para clientes que terceirizam a gestão de frota corporativa. Reconhecida como uma das 10 marcas mais valiosas do Brasil e entre as 10 melhores empresas para se trabalhar, a Companhia se destaca pelo alto nível de encantamento dos clientes, evidenciado por prêmios como Reclame Aqui e outras certificações de qualidade.

SulAmérica alcança 6,1 milhões de beneficiários e receita líquida de R\$ 8,7 bilhões no segundo trimestre de 2026

Sinistralidade cai para 78,9% e EBITDA cresce 53,4%, mantendo eficiência operacional e disciplina na gestão



Consolidada entre as maiores operadoras de saúde e odontologia do país, a SulAmérica mantém a trajetória de crescimento registrada nos últimos trimestres, impulsionada pela evolução operacional e pela disciplina na gestão. No segundo trimestre de 2026, a companhia registrou receita líquida de R\$ 8,7 bilhões, crescimento de 6,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

O resultado deve-se à expansão da base de beneficiários e do ticket médio no período. Com isso, a SulAmérica viu as receitas crescerem também no primeiro semestre (+7,4%), para R\$ 17,4 bilhões.

Entre abril e junho, o EBITDA somou R\$ 612,1 milhões, alta de 53,4% no comparativo anual. No critério ajustado, o indicador alcançou R\$ 1,11 bilhão, avanço de 53,2%. O desempenho reflete a queda contínua do indicador de sinistralidade nas bases de comparação. No acumulado do ano, o EBITDA atingiu R\$ 1,46 bilhão, enquanto chegou a R\$ 2,39 bilhões no critério ajustado, com ganhos de 38,0% e de 39,3%, respectivamente.

Integrada ao ecossistema da Rede D'Or, a SulAmérica mantém atuação independente, fortalecendo sua capacidade de investimento, eficiência e ampliação do acesso à saúde de qualidade.

Crescimento com equilíbrio é o que perseguimos, trimestre a trimestre. O resultado reflete escolhas feitas ao longo dos últimos anos: precificação adequada, gestão de sinistros mais próxima, rigor técnico e alta qualidade assistencial. É esse trabalho que seguimos aprofundando", afirma Raquel Reis, CEO da SulAmérica Saúde e Odonto.

BASE DE BENEFICIÁRIOS SOBE E SINISTRALIDADE RECUA

Ao fim de junho, a operadora alcançou 6,1 milhões de beneficiários nos segmentos de saúde e odontologia, com avanço de 9,7% ante um ano antes. No segmento de Saúde, a SulAmérica fechou o trimestre com 3,2 milhões de segurados, alta anual de 4,5%, impulsionada pela adição líquida de 136 mil vidas. O desempenho reforça a atratividade do por-

tfolio e o sólido crescimento da operação.

Em Odonto, a base atingiu 2,9 milhões de beneficiários, aumento de 16,1% em relação ao mesmo período de 2025, refletindo o fortalecimento da atuação regional da companhia e o avanço contínuo no segmento de pequenas e médias empresas (PMEs).

O crescimento obtido mostra que ampliar o acesso à saúde suplementar e ter equilíbrio econômico não são objetivos concorrentes. O compromisso da instituição é oferecer o produto certo para o cliente certo, com previsibilidade para as empresas e qualidade assistencial para as pessoas", complementa a executiva.

Ainda no trimestre, a sinistralidade de saúde e odonto foi de 78,9%, melhora de 3,0 pontos percentuais ante abril a junho de 2025, reforçando a trajetória consistente de evolução do indicador. Considerando o consolidado da SulAmérica, que inclui as demais linhas de negócio, a sinistralidade foi de 78,1%, ganho de 3,2 pontos percentuais na comparação anual. O resultado evidencia a evolução da gestão operacional e assistencial da companhia, mantendo o indicador em patamares próximos aos observados antes da pandemia de Covid-19.

A SulAmérica é uma marca com 130 anos de história dedicada a cuidar da saúde e do bem-estar de mais de 7 milhões de clientes. Atua com produtos e serviços de Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Investimentos. Conta com cerca de 5 mil pessoas colaboradoras engajadas e uma rede de distribuição formada por mais de 37 mil corretores e corretoras de seguros independentes em todo o Brasil.

Afya amplia frentes de educação em saúde e fortalece geração de caixa e retorno aos acionistas no primeiro semestre

Com mais de 56 mil alunos matriculados em Medicina e em outros cursos de graduação em Ciências da Saúde, companhia fecha o período com forte geração de caixa e retorno de R\$447,9 milhões aos acionistas via dividendos e recompra de ações



A Afya Limited (NASDAQ: AFYA; B3: A2FY34), maior ecossistema de educação e soluções para a prática médica do Brasil, divulgou hoje os resultados financeiros e operacionais do segundo trimestre e primeiro semestre, encerrados em 30 de junho de 2026. Os resultados financeiros estão expressos em reais e apresentados de acordo com as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS).

DESTAQUES DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2026

A receita do segundo trimestre de 2026 aumentou 5,7% em relação ao ano anterior, alcançando R\$972,1 milhões.

O EBITDA ajustado aumentou 1,4% em relação ao segundo trimestre do ano anterior, alcançando R\$406,5 milhões, com uma margem EBITDA ajustada de 41,8%. O lucro líquido do segundo trimestre de 2026 aumentou 14,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$201,3 milhões. O crescimento do EPS básico foi de 16,7% no mesmo período.

DESTAQUES DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2026

A receita do primeiro semestre de 2026 aumentou 7,0% em relação ao ano anterior, totalizando R\$1.984,8 milhões.

O EBITDA ajustado aumentou 2,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$918,0 milhões, com margem EBITDA ajustada de 46,2%.

O lucro líquido do primeiro semestre aumentou 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$463,1 milhões. O crescimento do EPS básico foi de 8,6% no mesmo período.

A conversão de caixa operacional foi de 87,8%, com fluxo de caixa das atividades operacionais de R\$805,5 milhões e uma sólida posição de caixa de R\$1.006,5 milhões.



No primeiro semestre de 2026, foram retornados R\$447,9 milhões aos acionistas por meio de dividendos e recompra de ações, valor superior ao fluxo de caixa livre para o acionista (FCFE) de R\$423,4 milhões gerado no período, refletindo um payout de 105,8%.

O primeiro semestre foi finalizado com cerca de 295 mil usuários no ecossistema da Afya.

EXPANSÃO DA EDUCAÇÃO EM SAÚDE

O desempenho do primeiro semestre de 2026 foi marcado pela expansão das diferentes frentes de educação em saúde da Afya. Na Graduação, a receita alcançou R\$1.762,2 milhões, aumento de 7,4% em relação ao ano anterior, impulsionada pelo crescimento no número de alunos nos cursos de graduação em Medicina e em outras áreas da Ciências da Saúde. Em Medicina, foi registrado um aumento de 2,7% em relação ao ano anterior, chegando a 26.421 estudantes.

A base de alunos de outros cursos de Ciências da Saúde registrou um crescimento de 18,0% em relação ao ano anterior, chegando a 30.350 estudantes, refletindo a diversificação do portfólio de graduação relacionado à saúde e a força da marca Afya no segmento.

Em Educação Continuada, a receita alcançou R\$143,9 milhões no primeiro semestre, aumento de 4,6% em relação ao ano anterior, impulsionada por uma maior captação em programas de curta duração. A base total chegou a 56.237 alunos, crescimento de 23,6% na comparação anual. Já na frente de Soluções para a Prática Médica, a receita alcançou R\$85,3 mi-

lhões no primeiro semestre, aumento de 1,5% em relação ao ano anterior.

GERAÇÃO DE CAIXA SUSTENTA INVESTIMENTOS E RETORNO AOS ACIONISTAS

“Nosso crescimento é um meio para ampliar o impacto que queremos gerar na saúde. Quanto mais a Afya cresce de forma sustentável, maior é a nossa capacidade de formar médicos, apoiar profissionais em sua prática e contribuir para uma saúde de mais qualidade no Brasil. É com essa visão que seguimos combinando disciplina na alocação de capital, investimentos no crescimento do negócio e geração de valor para nossos acionistas”, explica Virgílio Gibbon, CEO da Afya.

Apoiada pela forte geração de caixa, essa abordagem resultou em R\$447,9 milhões retornados aos acionistas no primeiro semestre de 2026, dos quais R\$314,9 milhões foram distribuídos como dividendos, equivalentes a 40% do lucro líquido consolidado da Afya em 2025, e R\$133,0 milhões foram destinados à recompra de ações. O programa representou a recompra de 2,7 milhões de ações, aproximadamente 3% do total de ações em circulação. Esse montante representa 106% do fluxo de caixa livre para o acionista (FCFE) do primeiro semestre.

Em maio de 2026, a Moody's reafirmou a classificação de crédito da Afya em AAA.br e manteve a perspectiva estável. A reafirmação da classificação reflete o crescimento da receita, um histórico de margens acima da média do setor, métricas de crédito muito sólidas, excepcional geração de caixa e a robusta liquidez da companhia. Além

disso, o perfil de crédito da Afya reflete uma forte posição competitiva e uma política financeira previsível, incluindo gestão proativa de passivos e alocação prudente de capital.

Em julho, a Afya anunciou que Marcelo Ken Suhara foi nomeado como presidente do Comitê de Auditoria, Riscos e Ética. Suhara, que atualmente atua como membro independente do Conselho de Administração da Afya, membro do Comitê de Auditoria, Riscos e Ética e especialista financeiro do Comitê de Auditoria, sucede João Paulo Seibel de Faria como presidente do Comitê de Auditoria, Riscos e Ética, e continuará atuando como especialista financeiro do Comitê de Auditoria e membro independente do Conselho de Administração.

A Afya, maior ecossistema de educação e soluções para a prática médica do Brasil, reúne 38 Instituições de Ensino Superior, 32 delas com cursos de Medicina e 25 unidades promovendo pós-graduação e educação continuada em áreas médicas e de saúde em todas as regiões do país. São 3.768 vagas de Medicina em operação, com mais de 26 mil alunos formados nos últimos 25 anos.

Pioneira em práticas digitais para aprendizagem contínua e suporte ao exercício da Medicina, 1 a cada 3 médicos e estudantes de Medicina no país utiliza ao menos uma solução digital do portfólio, como Afya Whitebook, Afya iClinic e Afya Papers. Primeira empresa de educação médica a abrir capital na Nasdaq em 2019, a Afya recebeu prêmios do jornal Valor Econômico, incluindo “Valor Inovação” (2023) como a mais inovadora do Brasil e “Valor 1000” (2021, 2023, 2024 e 2025) como a melhor empresa de educação. Virgílio Gibbon, CEO da Afya, foi reconhecido como o melhor CEO na área de Educação pelo prêmio “Executivo de Valor” (2023). Em 2024, a empresa passou a integrar o programa “Liderança com ImPacto”, do Pacto Global da ONU no Brasil, como porta-voz da ODS 3 - Saúde e Bem-Estar.

Biommm acelera crescimento, registra lucro líquido de R\$ 11,5 milhões no 1º semestre e reafirma meta de EBITDA entre R\$ 90 e 100 milhões para 2026

Expansão de vendas de insulina e disciplina financeira impulsionam os resultados, com crescimento de 172% na receita líquida e EBITDA de R\$ 23,5 milhões no 1º semestre de 2026

A Biommm S.A. (B3: BIOM3), farmacêutica brasileira focada em biotecnologia e na produção de insulinas, encerrou o primeiro semestre de 2026 (1S26) consolidando a trajetória de crescimento iniciada no último trimestre de 2025. A companhia registrou lucro líquido de R\$ 11,5 milhões no período, revertendo o prejuízo de R\$ 25,5 milhões apurado no primeiro semestre do ano anterior. O EBITDA consolidado alcançou R\$ 23,5 milhões, ante resultado negativo de R\$ 24,0 milhões no 1S25, refletindo a expansão das vendas e disciplina financeira pela administração atual. A Companhia reafirma a meta (guidance) de EBITDA entre R\$ 90 e 100 milhões para 2026.

A receita líquida no segundo trimestre (2T26) totalizou R\$ 89,4 milhões, um crescimento de 229% frente aos R\$27,2 milhões registrados no mesmo período de 2025. O lucro líquido do 2T26 foi de R\$ 1,8 milhão e o EBITDA atingiu R\$ 11,1 milhões no trimestre. Com isso, a receita líquida acumulada no 1S26 alcançou R\$ 181,9 milhões, avanço de 172% sobre o 1S25.

O desempenho no semestre foi impulsionado principalmente pela execução das Parcerias para o Desenvolvimento Produtivo (PDP) com o Ministério da Saúde, com destaque para a linha Wosulin® (insulina humana), responsável por 61,4% da receita líquida no período, e pelas vendas de Glargilin® (insulina glargina) nos mercados privado e público, correspondendo a 37,8% do faturamento. O período também foi marcado pela assinatura do contrato de fornecimento de insulina glargina via PDP, com valor de R\$304 milhões para 2026, e retomada das entregas de Glargilin® para a Fiocruz/Bio-Manguinhos, em junho. O



cronograma de abastecimento do SUS com Glargilin® inclui volumes crescentes planejados para o segundo semestre de 2026.

O lucro bruto consolidado alcançou R\$ 69,9 milhões no 1S26, expansão de 334% frente aos R\$ 16,1 milhões registrados no 1S25. O resultado reflete ganhos de escala e a otimização dos custos fixos de produção. Simultaneamente, as despesas operacionais (vendas, gerais e administrativas) somaram R\$ 49,8 milhões no semestre, apresentando variação de 19% em relação ao 1S25, significativamente inferior ao ritmo de crescimento da receita líquida. A dívida bruta corporativa foi reduzida em 26,7% desde dezembro de 2025, para R\$ 70,8 milhões ao final de junho de 2026.

“Os resultados do primeiro semestre confirmam nossa trajetória de crescimento acelerado combinado com disciplina financeira, o que gerou um aumento significativo de rentabilidade, registro de lucro líquido e redução do endividamento da empresa. Essa trajetória demonstra a capacidade de alavancagem operacional do negócio, com receitas crescendo acima de custos e despesas, e um potencial para continuarmos fortalecendo a geração de caixa. Essa evolução faz parte de nossa estratégia de crescimento sustentável”, afirma Guilherme Maradei, CEO da Biommm.

A disciplina financeira refletiu uma melhora significativa de R\$35,4 milhões no caixa líquido operacional da Companhia quando comparado com o mesmo período do ano anterior, saindo de (R\$55,2 milhões) para (R\$22,8 milhões).

Diante do desempenho operacional acumulado, a Biommm mantém a perspectiva de alcançar um EBITDA entre R\$ 90 milhões e R\$ 100 milhões em 2026, sustentada pela programação de entregas de insulinas, mais concentrado no segundo semestre.

“Seguimos fortalecendo nosso posicionamento estratégico e garantindo a continuidade no fornecimento de insulinas ao sistema de saúde brasileiro, visando a ampliar o acesso de toda a população brasileira a tratamentos mais modernos e eficazes. A estrutura operacional construída e os investimentos já realizados pela companhia nos dão sustentação para continuarmos avançando na expansão do portfólio de produtos e na criação de valor cada vez maior para o mercado e para os acionistas da empresa”, complementa Guilherme Maradei.

A Biommm tem a missão de desenvolver, produzir e comercializar biomedicamentos com qualidade mundial, competitividade de custos e acessibilidade aos pacientes. O foco da companhia está na produção de medicamentos biológicos para o tratamento de doenças crônicas e de alta complexidade. Com sede e fábrica em Nova Lima, Minas Gerais, é pioneira no setor de medicamentos biossimilares no Brasil. A companhia é listada na bolsa de valores (B3: BIOM3).

Instituto Cultural Filarmônica e ACMinas – Associação Comercial e Empresarial de Minas firmam parceria



Wilson Nelio Brumer e Cledorvino Belini assinam a parceria

O Instituto Cultural Filarmônica, organização social responsável pela gestão da Orquestra Filarmônica de Minas Gerais, e a Associação Comercial e Empresarial de Minas (ACMinas) firmam parceria para o ano de 2026. A iniciativa reforça o compromisso de ambas as instituições com o desenvolvimento cultural, social e econômico de Minas Gerais, ao aproximar o setor empresarial de uma das mais importantes orquestras da América Latina e ampliar o acesso à cultura de excelência para seus associados.

Segundo o presidente do Instituto Cultural Filarmônica, Wilson Brumer, a parceria com a ACMinas marca o início do projeto Empresa Amiga da

Filarmônica. “É uma honra iniciar esse projeto ao lado da ACMinas, entidade reconhecida, respeitada e que, há mais de um século, contribui com o desenvolvimento de Minas Gerais. As parcerias com associações e entidades de classe são fundamentais para o fortalecimento da Filarmônica. Uma instituição cultural como a nossa depende de patrocínios para cumprir sua missão e seguir a oferecer uma programação artística de excelência. Mais do que buscar apoio, precisamos construir relações nas quais as empresas percebam o valor agregado dessa aproximação para suas marcas, seus colaboradores e públicos”, ressalta.

Um dos desafios do Instituto Cul-

tural Filarmônica, segundo Brumer, é ampliar o público que frequenta a Sala Minas Gerais, além de, estrategicamente, aumentar o número de patrocinadores. “Hoje, nossos maiores apoiadores financeiros são grandes empresas. Contudo, também a conjugação de pequenas e médias organizações tem, como aspectos positivos, agregação de público e ajuda financeira”, afirma, ao destacar que, para tais empresas, a parceria é ótima, e não representa desembolso financeiro. “Ao patrocinar um projeto cultural por meio da lei de incentivo, a empresa não realiza um desembolso direto, mas tem a oportunidade de redirecionar parte do seu imposto para um projeto de sua escolha”, explica.



Paulo Paiva (Presidente do Conselho do Instituto Cultural Filarmônica), Wilson Brumer (Presidente do Instituto Cultural Filarmônica), Maristela Rangel (Subsecretária de Estado de Cultura) e Cledorvino Belini (Presidente da ACMinas)

Neste sentido, quem melhor pode fazer a aproximação entre a Filarmônica de Minas Gerais e as pequenas e médias empresas? “Os órgãos de classe”, responde Brumer: “Não temos braço para fazer tudo isso. Ao mesmo tempo, sou um adepto das parcerias. No caso, começamos com a ACMinas, e, certamente, expandiremos para outras entidades. A ACMinas tem mais capacidade de se aproximar das empresas do que nós, o que também será muito útil para ela, pois atenderá seu próprio associado. Como contrapartida, podemos, por exemplo, ceder ingressos às empresas, para que seus funcionários e clientes frequentem mais a Sala Minas Gerais. Desse modo, ampliamos o público da Orquestra, sem desembolso das empresas. Afinal, nosso objetivo é sempre fazer da música um fator de inserção social”.

Para o presidente da ACMinas, Cledorvino Belini, há 125 anos, a Associação acredita que o desenvolvimento de Minas Gerais passa pela economia, pela educação e, também, pela cultura. “A parceria com a Filarmônica de Minas Gerais simboliza esse compromisso histórico de fortalecer iniciativas que inspiram pessoas, preservam nossa identidade e contribuem para uma sociedade mais preparada e mais humana. Investir em cultura é investir no futuro do Estado. A ACMinas sempre defendeu que prosperidade não se mede apenas pelos indicadores econômicos. Ela também se expressa na capacidade de um povo preservar sua cultura, valorizar seus talentos e ampliar o acesso à arte. A parceria com a Filarmônica de Minas Gerais é a materialização dessa visão e reafirma que o setor empresarial tem papel fundamental no fortalecimento

da vida cultural do nosso Estado”, comenta Belini.

A PARCERIA

Com a parceria, a ACMinas e a Filarmônica de Minas Gerais estreitam o relacionamento, ampliam o diálogo com o setor empresarial e criam oportunidades para apresentar o trabalho da Orquestra a diferentes empresas, lideranças e segmentos do mercado. A ACMinas terá descontos especiais para os associados, visitas guiadas e, também, ingressos para trabalhar o relacionamento com o seu público de interesse, ampliando as oportunidades para que associados, colaboradores e convidados vivenciem de perto a excelência artística da Orquestra. A parceria também prevê a participação da Filarmônica em eventos promovidos pela ACMinas e outras iniciativas da entidade.



João Café (vice-presidente da ACMinas), Claudia Mussu Campos Novais, José Anchieta (ex-presidente da ACMinas) e Túlio de Souza (presidente do Conselho Empresarial de Assuntos Jurídicos da ACMinas)

A ORQUESTRA FILARMÔNICA DE MINAS GERAIS

A Filarmônica de Minas Gerais reafirma, a cada concerto e com uma vigorosa programação, sua vocação pela excelência artística. Referência no Brasil e no mundo desde sua fundação, em 2008, é resultado de uma política pública do Estado de Minas Gerais, seu principal mantenedor. Conduzida por seu Diretor Artístico e Regente Titular, Fabio Mechetti, a Filarmônica é composta por 90 músicos de todas as partes do Brasil, da Europa, da Ásia e das Américas.

A orquestra recebeu numerosas menções e prêmios, possui 20 álbuns gravados e obteve uma indicação ao Grammy Latino em 2020. As temporadas de concertos são realizadas na Sala Minas Gerais, sua sede em Belo

Horizonte, em seis séries, sinfônicas e de música de câmara, em que são interpretadas obras do repertório clássico ao contemporâneo, com convidados de destaque nos cenários nacional e internacional.

Cumprindo com sua missão de difundir e promover o acesso à música de concerto, a Filarmônica mantém relevante programação gratuita e de cunho educacional em Belo Horizonte e outras cidades do estado. Possui, ainda, ações de formação profissional, e realiza transmissões ao vivo de suas apresentações.

Referência internacional por seu projeto arquitetônico e acústico, a Sala Minas Gerais é considerada uma das principais salas de concerto da América Latina. Juntas, Filarmônica e Sala Minas Gerais vêm transforman-

do a capital mineira num importante polo da música de concerto.

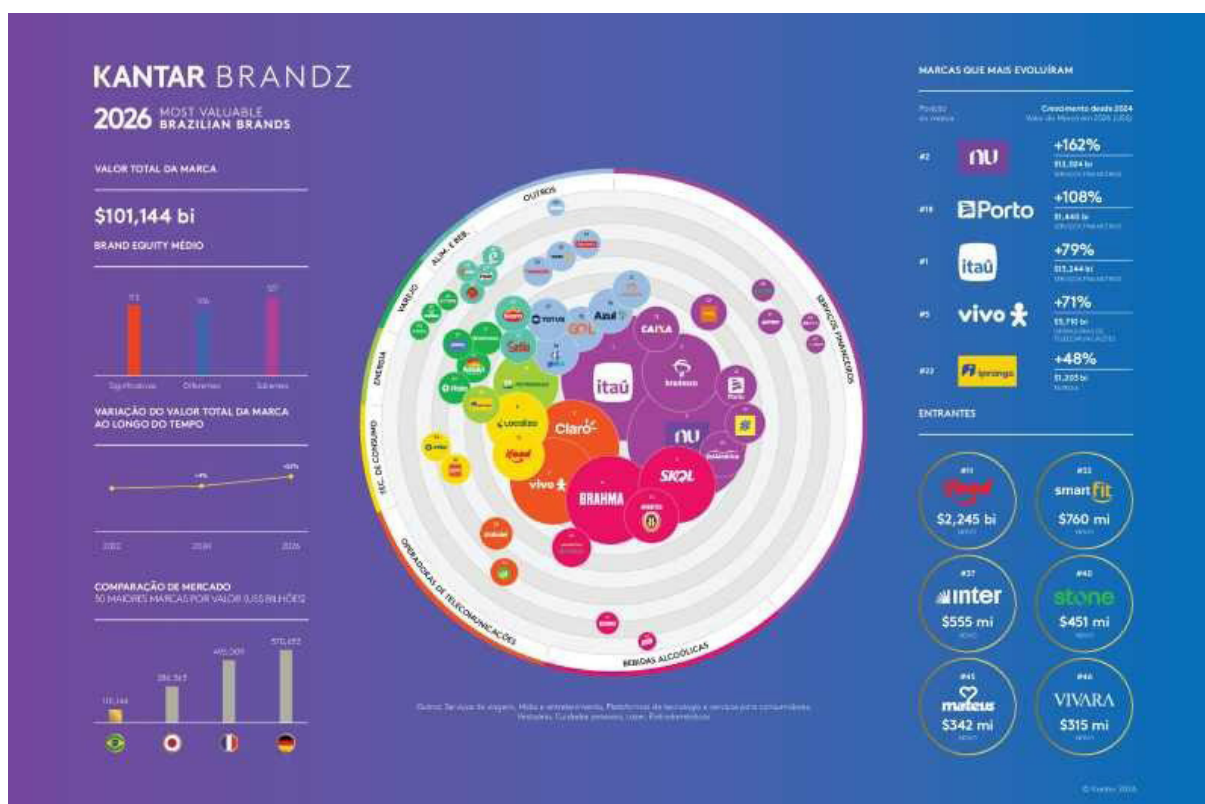
ACMINAS

A Associação Comercial e Empresarial de Minas atua há mais de um século como representante da classe empresarial, tendo como objetivo fomentar o progresso e o desenvolvimento econômico de Belo Horizonte e de Minas Gerais.

Fundada em 1901, a ACMinas tem sua história pautada pelo entendimento e atendimento ético das necessidades de empresas e empresários por meio de representação institucional e de prestação de serviços. Assim, construiu um notável papel de agente transformador e articulador de uma conjuntura favorável para negócios.

Marcas brasileiras crescem 22% em valor e chegam a US\$ 101 bilhões em 2026

Ranking da Kantar mostra avanço em diferentes setores e aponta a conexão com o consumidor e a capacidade de significativamente diferente como motores desse crescimento



As 50 marcas brasileiras mais valiosas somam US\$ 101,1 bilhões em valor de marca em 2026, alta de 22% em dois anos, segundo o ranking Kantar BrandZ. O indicador não representa faturamento ou valor de mercado das empresas. Ele estima quanto do valor do negócio está associado à força da marca e à sua capacidade de influenciar a escolha dos consumidores.

O avanço aparece em diferentes setores da economia. Entre as empresas presentes nas edições de 2024 e 2026, 59% aumentaram seu valor de marca e 18 registraram altas de dois ou três

dígitos. Serviços financeiros, telecomunicações, energia e alimentos e bebidas estão entre os segmentos com crescimento.

O Itaú permanece na liderança, avaliado em US\$ 13,2 bilhões em valor de marca, seguido pelo Nubank, com US\$ 12 bilhões. Claro, Brahma e Vivo completam as cinco primeiras posições. Bradesco, Skol, Petrobras/BR, Localiza e Antarctica também integram o Top 10. A edição de 2026 traz ainda seis estreantes, de quatro categorias. O iFood entra na 11ª posição. Smart Fit, Inter, Stone, Mateus e Vivara são os outros novos nomes do Top 50.

“Uma marca ganha força quando consegue ocupar um espaço claro na vida das pessoas. Isso pode acontecer porque facilita uma tarefa, resolve uma necessidade ou cria identificação emocional. Quando essa relação vem acompanhada de um diferencial reconhecido pelo consumidor, a marca aumenta sua capacidade de ser escolhida e de gerar valor para o negócio”, afirma Martin Cena, CEO da Kantar no Brasil.

O QUE ESTÁ POR TRÁS DO CRESCIMENTO

Os serviços financeiros estão entre

os destaques desta edição. A categoria concentra algumas das maiores valorizações desde 2024 e, também, ganha novos representantes no Top 50. Segundo a análise da Kantar, esse movimento acompanha transformações do mercado brasileiro, como a digitalização dos bancos, a entrada de novos concorrentes digitais e a ampliação do acesso da população ao sistema financeiro.

O levantamento mostra, porém, que o crescimento não fica restrito a um único setor. Telecomunicações, energia e alimentos e bebidas também aparecem entre as categorias com marcas que registraram avanços de dois dígitos.

A análise do BrandZ indica ainda que o valor de uma marca não depende apenas de ser conhecida. As empresas mais fortes conseguem estabelecer relevância prática ou emocional na vida dos consumidores, diferenciar sua oferta e permanecer presentes nos momentos de escolha.

Na metodologia da Kantar, essas três características são chamadas de Meaningful, Different e Salient — significativa, diferente e saliente. Quanto mais alta a posição no ranking, maior a presença desses atributos. O Top 10 apresenta índices superiores aos do Top 30, que, por sua vez, supera a média do conjunto das 50 marcas.

Essa combinação tem impacto direto no negócio. Marcas com forte Poder de Demanda, indicador que mede a capacidade de gerar escolha no presente, produzem oito vezes mais valor do que aquelas com desempenho fraco nessa métrica dentro de suas categorias. Além disso, 83% das marcas brasileiras que apresentavam Poder Futuro positivo em 2024 aumentaram seu valor em 2026.

DIFERENCIAÇÃO GANHA IMPORTÂNCIA

Em um mercado com mais opções e consumidores atentos a preço, o estudo aponta a diferenciação significativa como uma das principais oportunidades para as empresas brasileiras. Ter

As marcas mais valiosas do Brasil, segundo o Kantar BrandZ 2026

Posição	Marca	Valor da marca (em US\$ milhões)	Variação em dois anos	Variação no ranking
01	Itaú	13.244	79%	0
02	Nubank	12.024	162%	3
03	Claro	7.421	30%	1
04	Brahma	6.635	0%	-2
05	Vivo	5.710	71%	2
06	Bradesco	5.121	18%	0
07	Skol	4.998	-15%	-4
08	Petrobras	3.616	34%	1
09	Localiza	3.214	5%	-1
10	Antarctica	2.514	2%	0

um diferencial significa oferecer produtos, serviços, experiências ou uma comunicação que sejam percebidos pelas pessoas como distintos e relevantes.

Para a próxima fase de crescimento, o relatório identifica três prioridades: ampliar esse diferencial, ganhar impulso e encontrar novos espaços. Esses espaços não precisam significar apenas a entrada em outros mercados. Podem surgir de novas necessidades dos clientes, ocasiões de consumo, serviços ou usos para produtos já existentes.

“Ser diferente não é simplesmente chamar atenção. O diferencial precisa ter valor para as pessoas. É essa combinação entre relevância e diferenciação que ajuda uma empresa a sair de uma disputa baseada apenas em preço e construir uma relação mais forte com o consumidor”, completa Martin Cena.

A consistência também aparece como um fator importante. Uma análise global do BrandZ mostra que marcas que mantêm percepções mais consistentes ao longo do tempo e entre mercados alcançaram vantagem de crescimento de 111% sobre aquelas com menor consistência.

Isso não significa permanecer igual. Segundo o estudo, as empresas podem inovar, lançar produtos e serviços e conversar com novos públicos sem abandonar características centrais de sua identidade.

A Brahma, quarta colocada, com US\$ 6,6 bilhões em valor de marca, é um dos exemplos analisados no relatório. A empresa mantém associações construí-

das ao longo do tempo com futebol, celebração e cultura brasileira, enquanto atualiza sua comunicação para diferentes momentos e públicos.

O ranking Top 50 Marcas Brasileiras Mais Valiosas Kantar BrandZ 2026, o relatório completo e as análises estão disponíveis no site da Kantar:

www.kantar.com/campaigns/brandz/brazil

O Kantar BrandZ combina informações financeiras e pesquisas com consumidores para estimar o valor gerado pela força de uma marca. Sua base global reúne 5,6 bilhões de pontos de dados, 4,6 milhões de entrevistas, 22.392 marcas, 545 categorias e 54 mercados.

A metodologia considera quanto a percepção da marca influencia a escolha das pessoas e sua capacidade de gerar valor para o negócio. O ranking Top 50 Marcas Brasileiras Mais Valiosas Kantar BrandZ 2026, o relatório completo e as análises estão disponíveis no site da Kantar.

A Kantar é a empresa líder mundial em dados e análises de marketing. A empresa entrega a inteligência necessária para impulsionar o crescimento das marcas.

Fornece os sinais que ajudam as organizações a agir com rapidez e confiança. Capacita as marcas a tomar decisões de marketing eficazes com base em evidências preditivas. E as ajuda a criar estratégias de crescimento poderosas, fundamentadas na conexão entre consumidores, marcas e valor empresarial.

Vem aí o 28º Prêmio Minas - Desempenho Empresarial - Melhores e Maiores Empresas - 2026

Serão definidos na primeira quinzena de setembro os vencedores que serão agraciados com o XXVIII Prêmio Minas – Desempenho Empresarial – Melhores e Maiores Empresas - MercadoComum - 2026, considerado o “Oscar da Economia de Minas Gerais” e que, neste ano, será realizado em conjunto com as condecorações anuais da ACMinas – Associação Comercial e Empresarial de Minas.

A solenidade de premiação ocorrerá no dia 16 de novembro, no Salão de Eventos do Minas Tênis Clube II, em Belo Horizonte – MG., seguida de um Coquetel de Confraternização, para um público estimado em 500 participantes.

O objetivo da premiação é homenagear o conjunto de empresas, listadas a seguir, que mais se destacaram em Minas Gerais durante os anos de 2026/2025, em função de suas atividades econômicas, desempenho operacional e resultados financeiros.

As empresas agraciadas são definidas através de um processo eminentemente técnico que tem, como sustentação e fundamentação, as informações e dados relativos ao estudo intitulado XXX Ranking de Empresas de Minas Gerais, o qual será divulgado em edição especial, de MercadoComum, a circular no mês de dezembro próximo.

As empresas participantes deste XXIX Ranking de Empresas Mineiras possuem sede em Minas Gerais e tiveram os seus balanços e demonstrações de resultados publicados até o dia 31 de agosto – além daquelas que também os encaminharam, direta-

XXVIII PRÊMIO
MINAS
DESEMPENHO
EMPRESARIAL
MERCADOCOMUM
MELHORES E MAIORES EMPRESAS - 2026



mente, à Redação de MercadoComum para estudo e análise, até aquela data.

A escolha das empresas premiadas é definida, fundamentalmente, por sua efetiva contribuição à economia e ao desenvolvimento de Minas Gerais, considerando-se também outros elementos tais como: agregação de valor; inovação e absorção tecnológica; expansão de vendas; integração nacional e internacional; governança corporativa; competitividade e produtividade; geração de riqueza; transpa-

rência; liquidez; geração de renda e de emprego; contribuição de impostos; EBITDA; sustentabilidade; respeito ao consumidor; “compliance” visão de futuro e integração junto à sociedade da qual participa e integra.

As variáveis mais relevantes que determinam a escolha das empresas vencedoras são: equilíbrio econômico-financeiro; lucratividade e crescimento da receita operacional; governança corporativa; transparência e respeito ao consumidor.

DG Visa

Consultoria na obtenção de visto de **Turista/Visitante** para os Estados Unidos



Atendimento com
Danielle Gontijo

Por que contar com
auxílio especializado
em vez de fazer sozinho?



Evite erros no processo



Preenchimento orientado do DS-160



Organização da documentação



Preparação para a entrevista consular



Mais agilidade, segurança e tranquilidade



Tenha mais clareza em cada etapa do seu pedido de visto.



Fale com a DG Visa

Ligue ou chame no WhatsApp



(31) 98850-6474



Déficit nominal das contas públicas brasileiras consolidadas alcançou R\$ 1.239,8 bilhões (9,34% do PIB) no acumulado dos doze meses até julho deste ano. Pagamento de juros sobre a dívida pública foi responsável por 93% desse total

A Dívida Pública do Governo Geral – que compreende Governo Federal, INSS e governos estaduais e municipais – atingiu 82,5% do PIB - Produto Interno Bruto (R\$ 10,9 trilhões) em julho de 2026, aumento de 0,6 p.p. do PIB em relação ao mês anterior

Nos últimos doze meses a despesa no pagamento dos juros sobre a dívida pública brasileira já aumentou R\$ 209,3 bilhões - o que corresponde a cerca de 20% do PIB de Minas Gerais

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira

O Banco Central do Brasil divulgou, na manhã do dia 31 de agosto, os resultados das contas públicas consolidadas do Brasil - o que inclui a União, Estados e Municípios. A seguir, o relatório apresentado:

1.RESULTADOS FISCAIS

O setor público consolidado registrou superávit primário de R\$1,4 bilhão em julho, ante déficit de R\$ 66,6 bilhões no mesmo mês de 2025. No Governo Central houve superávit de R\$ 11,0 bilhões e nos governos regionais e nas empresas estatais, déficits respectivos de R\$ 8,5 bilhões e R\$1,1 bilhão. Em doze meses, o setor público consolidado acumulou déficit de R\$ 89,3 bilhões, equivalente a 0,67% do PIB, 0,52 p.p. do PIB inferior ao déficit acumulado até junho.



Os juros nominais do setor público consolidado, apropriados por competência, somaram R\$ 99,0 bilhões em julho de 2026, ante R\$ 109,0 bilhões em julho de 2025. Contribuiu para essa redução a evolução favorável do resultado das operações de swap cambial no período (ganho

de R\$12,4 bilhões em julho de 2026 e perda de R\$ 3,3 bilhões em julho de 2025). No acumulado em doze meses até julho, os juros nominais alcançaram R\$ 1.150,5 bilhões (8,67% do PIB), comparativamente a R\$ 941,2 bilhões (7,60% do PIB) nos doze meses até julho de 2025.

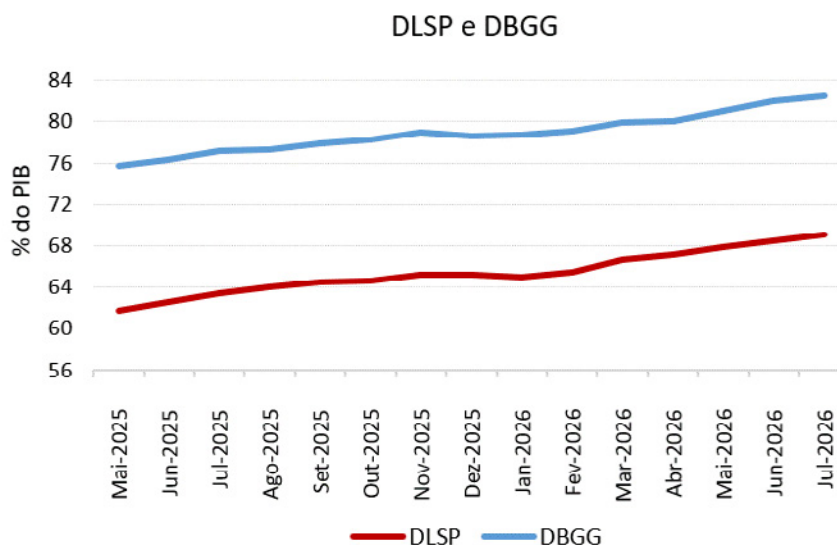
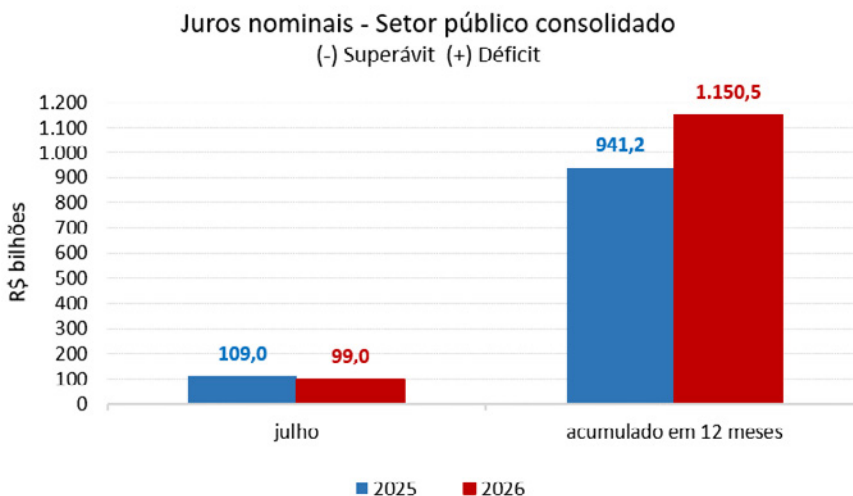
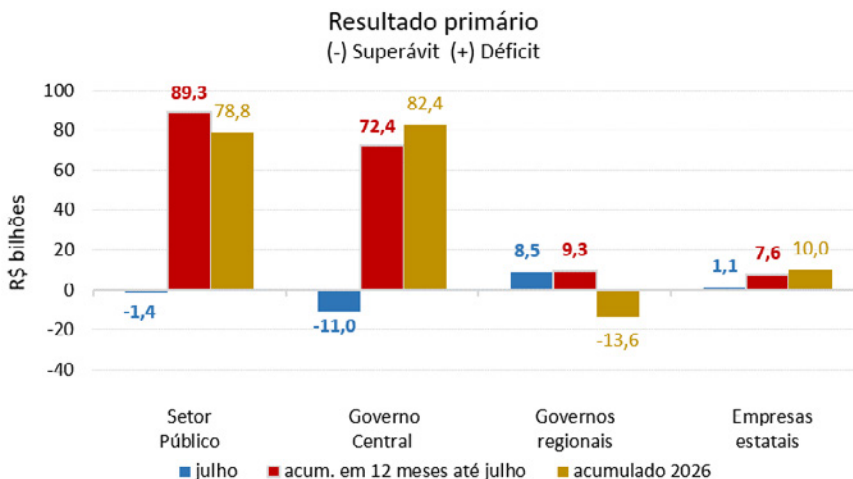
O resultado nominal do setor público consolidado, que inclui o resultado primário e os juros nominais apropriados, foi deficitário em R\$97,6 bilhões em julho. No acumulado em doze meses, o déficit nominal alcançou R\$1.239,8 bilhões (9,34% do PIB), reduzindo-se 0,64

p.p. do PIB em relação ao mês anterior.

2. DÍVIDA LÍQUIDA DO SETOR PÚBLICO (DLSP) E DÍVIDA BRUTA DO GOVERNO GERAL (DBGG)

A DLSP atingiu 69,1% do PIB (R\$ 9,2 trilhões) em julho, elevando-se 0,6 p.p. do PIB no mês. Esse resultado refletiu, sobretudo, os impactos dos juros nominais apropriados (0,7 p.p.), da valorização cambial de 1,9% no mês (0,2 p.p.) e do efeito da variação do PIB nominal (-0,4 p.p.). No ano, a DLSP cresceu 3,8 p.p. do PIB, refletindo, em especial, os impactos dos juros nominais (5,0 p.p.), do déficit primário acumulado (0,6 p.p.), do efeito da valorização cambial acumulada de 7,7% (0,8 p.p.) e do crescimento do PIB nominal (-2,6 p.p.).

A DBGG – que compreende Governo Federal, INSS e governos estaduais e municipais – atingiu 82,5% do PIB (R\$ 10,9 trilhões) em julho de 2026, aumento de 0,6 p.p. do PIB em relação ao mês anterior. A evolução mensal decorreu, principalmente, dos juros nominais apropriados (0,8 p.p.), das emissões líquidas de dívida (0,2 p.p.) e do efeito da variação do PIB nominal (-0,5 p.p.). No ano, o aumento de 3,9 p.p. do PIB resultou da incorporação de juros nominais (5,7 p.p.), das emissões líquidas de dívida (1,5 p.p.), do crescimento do PIB nominal (-3,1 p.p.) e do efeito da valorização cambial (-0,3 p.p.).



Endividamento público exige atenção à trajetória da dívida e ao peso dos juros



A discussão sobre as contas públicas brasileiras não deve se limitar ao tamanho da dívida ou ao resultado de um único ano. Para o professor e coordenador do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Ahmed El Khatib, é necessário observar, principalmente, a trajetória do endividamento, o custo dos juros e a capacidade de crescimento da economia.

“Eu classificaria a situação brasileira como administrável no presente, mas desconfortável na trajetória. O Brasil não está diante de uma crise clássica de financiamento do Estado, mas apresenta uma combinação de déficit, juros elevados e dívida crescente que limita pro-

gressivamente o espaço de atuação da política econômica”, afirma.

Os números ajudam a dimensionar o cenário. Em junho de 2026, o déficit primário acumulado em 12 meses do setor público consolidado alcançava R\$ 157,2 bilhões, ou 1,19% do PIB. Com a incorporação dos aproximadamente R\$ 1,16 trilhão de juros nominais, o déficit nominal chegava a cerca de R\$ 1,32 trilhão, equivalente a 9,99% do PIB. A dívida bruta estava em aproximadamente 81,9% do PIB, ou R\$ 10,8 trilhões.

Segundo Ahmed, o peso dos juros é um dos principais pontos de atenção. “A conta dos juros é gigantesca. Mesmo que haja melhora no orçamento corrente,

uma parcela substancial dos recursos continua sendo absorvida pelo custo de carregar o estoque de dívida”, explica.

DÍVIDA NÃO TEM UM LIMITE UNIVERSAL

Para o professor, não existe um percentual de dívida em relação ao PIB que determine, isoladamente, quando um país passa a enfrentar uma crise fiscal. A sustentabilidade depende de fatores como custo de financiamento, crescimento econômico, resultado primário, prazo e composição dos títulos, moeda da dívida e credibilidade das instituições. “Não importa apenas quanto um país deve. Importa em que moeda deve, para quem deve, quanto paga, qual é o prazo da dívida e qual é sua capa-

cidade futura de geração de renda”, afirma.

A relação entre juros e crescimento é especialmente importante. Quando o custo real da dívida permanece acima do crescimento real da economia, o governo precisa produzir resultados primários mais robustos apenas para estabilizar a relação dívida/PIB. Esse processo pode criar um ciclo de deterioração: dívida crescente, maior percepção de risco, juros mais altos, aumento da despesa financeira e nova pressão sobre a dívida.

O IMPACTO CHEGA AO CRÉDITO E AOS INVESTIMENTOS

O problema fiscal também pode afetar diretamente empresas e consumidores. Segundo Ahmed, maior percepção de risco tende a elevar os juros de longo prazo e o custo de capital das empresas, dificultando investimentos produtivos. A cadeia, explica o professor, passa por risco fiscal, prêmio de risco, juros longos, custo de capital, investimento, produtividade e crescimento.

“O aspecto fiscal deixa de ser um assunto abstrato quando começa a aparecer no financiamento imobiliário, no crédito empresarial, na prestação do automóvel, no investimento produtivo, no câmbio e no emprego”, afirma.

DESAFIO ESTÁ TAMBÉM NAS DESPESAS OBRIGATÓRIAS

Outro obstáculo para o ajuste fiscal brasileiro é o peso das despesas obrigatórias R\$ 1,136 trilhão em benefícios previdenciários e R\$ 454 bilhões em pessoal e encargos sociais em 2026. Para Ahmed, isso ajuda a explicar por que investimentos e despesas discricionárias acabam frequentemente sendo comprimidos durante processos de ajuste.

“O verdadeiro ajuste fiscal deveria procurar cortar gordura antes de cortar músculo e preservar aquilo que aumenta a capacidade produtiva da economia”, afirma.

O professor defende maior uso de avaliação de políticas públicas, revisão de subsídios e benefícios tributários, combate a desperdícios e orçamento baseado em evidências, em vez de simplesmente reduzir gastos de forma linear.

DEBATE GANHA IMPORTÂNCIA DURANTE AS ELEIÇÕES

Em períodos eleitorais, a discussão fiscal ganha ainda mais relevância porque decisões tomadas hoje podem produzir efeitos durante décadas. Para Ahmed, propostas que envolvam novos gastos, benefícios ou redução de impostos precisam apresentar também sua fonte de financiamento e impacto futuro.

Segundo o professor, medidas permanentes de-



veriam contar com fontes permanentes de financiamento. “Quando benefícios permanentes são financiados com receitas extraordinárias, cria-se uma espécie de armadilha: a receita desaparece, mas a obrigação permanece.”

BRASIL E ESTADOS UNIDOS: POR QUE O MESMO NÍVEL DE DÍVIDA NÃO REPRESENTA O MESMO RISCO

A comparação com os Estados Unidos mostra por que o tamanho da dívida, isoladamente, não determina a situação fiscal de um país. No Brasil, a dívida bruta estava em 81,9% do PIB em junho de 2026, enquanto os Estados Unidos apresentam uma relação dívida/PIB significativamente maior. Ainda assim, as condições de financiamento dos dois países são diferentes.

Isso ocorre principalmente porque os EUA emitem o dólar, principal

moeda de reserva internacional, e possuem um mercado de títulos público profundo e líquido, com elevada demanda por seus papéis. Assim, uma mesma relação entre dívida e PIB pode representar riscos diferentes. Países com moeda forte, mercado financeiro desenvolvido e elevada demanda por seus títulos podem sustentar níveis maiores de endividamento.

Isso não significa que os EUA estejam imunes ao problema. Quanto maior a dívida e mais altos os juros, maior o custo de financiamento e menor o espaço para outras despesas públicas. “Não existe um limite universal de dívida. Existe uma combinação de capacidade econômica, credibilidade institucional e condições de financiamento”, afirma o especialista.

PRIORIDADE DEVE SER ESTABILIZAR A TRAJETÓRIA DA DÍVIDA

Para o professor, o pró-

ximo governo deveria buscar uma trajetória crível de estabilização e posterior redução da dívida em relação ao PIB, combinando revisão de despesas obrigatórias, melhoria da qualidade do gasto, preservação de investimentos produtivos e fortalecimento das instituições fiscais.

O crescimento econômico também faz parte da solução. Uma economia mais produtiva aumenta emprego, renda, lucros e arrecadação, contribuindo para melhorar as contas públicas. “Podemos melhorar o indicador controlando a dívida, mas também podemos ajudar a estabilizá-lo fazendo o PIB crescer de maneira sustentável. Mas crescimento não pode ser utilizado como uma espécie de solução mágica”, pondera.

Para Ahmed, a questão central não é se o Estado deve ou não se endividar, mas para que os recursos são utilizados e qual capacidade futura está sendo criada para sustentar essa dívida. “O Brasil corre o risco de tornar progressivamente mais caro o seu próprio futuro. Quanto maior a parcela do orçamento destinada ao serviço de decisões passadas, menor o espaço disponível para as escolhas futuras”, afirma.

O especialista resume o cenário: o déficit é a fotografia. A dívida é o filme. “Os juros são o preço que pagamos para continuar exibindo esse filme. E a credibilidade determina quanto custará o próximo capítulo”, finaliza.

Selic (13,75%): Juros podem retirar até 52% do crescimento do PIB em 2026

Economistas alertam que juros podem cortar até 1 p.p. do PIB

“O juro já conseguiu frear a quantidade de crédito antes de conseguir frear todos os preços. Famílias reduzem compras financiadas, empresas adiam investimentos e projetos imobiliários revisam cronogramas assim que o custo do dinheiro sobe. A inflação, porém, carrega contratos indexados, reajustes salariais, custos de energia, alimentos, logística e serviços que demoram mais para responder. Essa diferença de velocidade explica por que o Focus reduziu o PIB para 1,92%, mas elevou a inflação suavizada em 12 meses para 4,53%. O cenário global acrescenta outra camada: petróleo, fretes e commodities continuam sujeitos a choques geopolíticos, o que mantém pressão sobre custos mesmo quando a demanda doméstica perde força. Com a Selic projetada em 13,75%, o juro real fica entre 8,3% e 8,8%. Pelo canal do crédito, que costuma ser o mais rápido, esse nível pode retirar de 0,7 a 1 ponto percentual do crescimento de 2026 em comparação com uma trajetória mais próxima da neutralidade.

O impacto aparece no comprometimento de renda, no capital de giro e na taxa mínima exigida para que novos investimentos sejam viáveis. Para a infla-



ção fechar no teto de 4,5%, o espaço restante também é reduzido. Depois dos 3,44% acumulados até julho, o IPCA poderia subir somente 1,02% até dezembro, média de 0,20% ao mês. Com uma eventual deflação de 0,21% em agosto, a média permitida entre setembro e dezembro seria de 0,31%. Nesse contexto, o crédito precisa ser analisado pela capacidade de pagamento, pelo prazo e pela qualidade das garantias. Estruturas com garantia real, consórcios e reorganização de passivos podem ampliar previsibilidade e permitir que o recurso seja usado de maneira mais planejada”, afirma Alberto Friggi, CEO da Friggi & Secco.

“Há um descasamento entre a velocidade com que

os juros reduzem o investimento e aquela com que a inflação perde inércia. A empresa corta expansão, estoques e capital de giro rapidamente diante de uma Selic elevada, mas contratos, salários, serviços, tarifas e custos importados continuam sendo reajustados. Por isso, a projeção do PIB caiu para 1,92% enquanto a inflação suavizada em 12 meses chegou a 4,53%. A fragmentação das cadeias globais também tornou os custos menos previsíveis. Energia, logística e insumos podem subir mesmo sem uma aceleração equivalente do consumo brasileiro, dificultando uma desinflação baseada somente no enfraquecimento da demanda.

A Selic de 13,75% representa um juro real su-

perior a 8%, produzindo uma diferença relevante em relação à taxa neutra. Se esse quadro permanecer, a política monetária pode retirar entre 0,6 e 0,9 ponto percentual do crescimento de 2026, sobretudo por meio da menor formação de capital e da redução da velocidade do crédito. Para o IPCA encerrar o ano em 4,5%, a inflação precisa cair para uma média de 0,20% ao mês entre agosto e dezembro. Se agosto vier em -0,21%, como prevê o Focus, a média máxima de setembro a dezembro sobe para 0,31%. O ponto crítico é que setembro já está projetado em 0,52% e outubro em 0,33%, o que deixaria para novembro e dezembro uma média próxima de 0,19%. Nesse ambiente, empresas podem ganhar eficiência ao reorganizar

pagamentos, recebíveis e capital de giro, criando estruturas financeiras integradas que reduzam custos de intermediação e transformem fluxos já existentes em fontes mais previsíveis de receita e liquidez”, é a opinião de Leticia Moschioni, Sócia da Finscale.

Para Sidney Lima, analista da Ouro Preto Investimentos “O Focus reforça um quadro de desaceleração com inflação ainda resistente, o que sugere que o problema deixou de ser apenas excesso de demanda e passou a refletir maior inércia em serviços, salários, expectativas e preços administrados. Isso significa que a perda de ritmo da economia, por si só, não será suficiente para produzir uma desinflação rápida, mantendo o Banco Central pressionado a sustentar juros restritivos por mais tempo. Na prática, o aperto monetário deve continuar retirando força do investimento, do crédito e do consumo financiado, com impacto relevante sobre o crescimento nos próximos trimestres. Para o IPCA terminar 2026 dentro do teto de 4,5%, após acumular 3,44% até julho, a inflação poderá avançar apenas 1,02% entre agosto e dezembro, o equivalente a uma média composta de 0,20% ao mês, o que ainda depende de melhora consistente nos núcleos e serviços”,

André Luiz Haas Caruso, CEO da Pilar Capital afirma que “O Focus desta semana reforça um cenário desconfortável para a polí-



tica monetária: o mercado reduziu novamente a projeção de crescimento do PIB de 2026, de 1,95% para 1,92%, ao mesmo tempo em que manteve a inflação projetada para o ano em 5,01%. Além disso, a expectativa de inflação suavizada para os próximos 12 meses subiu pela quarta semana consecutiva, chegando a 4,53%, ligeiramente acima do teto de 4,5% da meta. A desaceleração da economia, portanto, ainda não está produzindo a desinflação esperada porque uma parcela relevante das pressões de preços não vem apenas do excesso de demanda. Há fatores como preços administrados, serviços, inércia inflacionária,

expectativas desancoradas e eventuais choques cambiais e de custos. Isso reduz a eficiência da política monetária: os juros conseguem esfriar crédito, consumo e investimento mais rapidamente do que conseguem eliminar essas pressões de preços.

Com a Selic em 13,75%, estamos falando de uma taxa real de juros ainda bastante elevada. É difícil atribuir um número exato ao efeito sobre o PIB, mas, mantida por período prolongado, uma política monetária nesse nível pode retirar algo na ordem de 0,5 a 1 ponto percentual do crescimento ao longo de alguns trimestres. O impac-

to aparece especialmente sobre investimento, construção, crédito às famílias e consumo de bens de maior valor. Isso ajuda a explicar por que o mercado já projeta apenas 1,92% de crescimento em 2026 e 1,5% em 2027. O Focus mantém Selic de 13,75% no encerramento de 2026 e prevê 12% ao fim de 2027.

Para a inflação fechar 2026 dentro do teto de 4,5%, o espaço agora é bastante pequeno. O IPCA acumulava aproximadamente 3,44% de janeiro a julho, depois de registrar apenas 0,07% em julho. Com isso, entre agosto e dezembro a inflação poderia acumular somente cerca de 1,03%, o equivalente a uma média composta próxima de 0,20% ao mês. O problema é que o próprio Focus já estima -0,21% para agosto, mas 0,52% para setembro e 0,33% para outubro. Portanto, mesmo com a deflação esperada agora, seria necessária uma inflação bastante comportada em novembro e dezembro para que o IPCA terminasse dentro do teto. A projeção anual de 5,01% mostra que



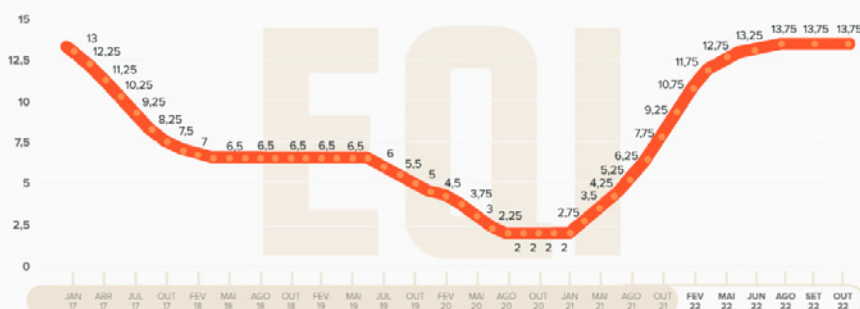
esse não é hoje o cenário central do mercado”.

Valdir Piran Jr., CEO do Grupo Intra declara que “O Focus mostra uma combinação que ainda considero desconfortável. A projeção do PIB de 2026 caiu para 1,92%, enquanto a inflação esperada para os próximos 12 meses subiu para 4,53%. Ao mesmo tempo, o IPCA projetado para o ano está em 5,01%, ainda acima do teto da meta. A atividade perde força, mas a inflação não cede na mesma velocidade. Isso acontece porque a desaceleração da demanda é apenas uma parte do processo inflacionário. Serviços e salários continuam mais resistentes, e o câmbio, o petróleo, as tarifas comerciais e principalmente as expectativas fiscais mantêm prêmio nos preços. Podemos ter uma economia crescendo menos sem produzir desinflação suficiente, especialmente quando as expectativas continuam desancoradas.

Também não considere tecnicamente correto dizer que uma Selic de 13,75% retira um número específico de pontos do

Evolução da Taxa Selic

Desde 2017 - % ao ano



PIB. O efeito depende de toda a trajetória dos juros e aparece com defasagem sobre crédito, consumo e investimento. Os modelos do próprio Banco Central mostram que um choque monetário atinge seu efeito mais forte sobre a atividade depois de alguns trimestres. O que vemos hoje é justamente esse mecanismo começando a aparecer: crédito mais caro, empresas adiando investimento e famílias com menor capacidade de ampliar consumo.

Para o IPCA encerrar 2026 no teto de 4,5%, a inflação média necessária entre agosto e dezembro fica próxima de 0,21% ao mês. É uma trajetória possível,

sobretudo depois da deflação observada no IPCA-15 de agosto, mas ainda exigente. O Focus, inclusive, projeta -0,21% para agosto, 0,52% para setembro e 0,33% para outubro, o que mostra que o mercado não espera uma desinflação linear. Na nossa leitura, portanto, o cenário ainda pede cautela. A economia está desacelerando, mas isso não garante novos cortes da Selic em sequência. Para o Banco Central avançar, será necessário ver a perda de força da atividade chegar de forma mais clara aos serviços, aos núcleos e, principalmente, às expectativas de inflação”.

Antônio Patrus, Diretor da Bossa Invest entende que “A desaceleração projetada para 1,92% não significa que todos os segmentos da economia estejam perdendo dinamismo na mesma velocidade. O que aparece no Focus é uma economia em duas rotações: setores dependentes de crédito, bens duráveis e investimentos tradicionais sentem os juros primeiro, enquanto serviços, merca-

do de trabalho e atividades ligadas à tecnologia preservam maior tração. No exterior ocorre algo semelhante. O crescimento global deve ficar em 3% em 2026, mas a expansão está concentrada nas economias e empresas integradas à inteligência artificial e às cadeias tecnológicas. Ao mesmo tempo, a inflação mundial voltou a encontrar resistência por causa de energia, conflitos e custos logísticos. Por isso, o PIB pode desacelerar antes de a inflação ceder.

A projeção de 4,53% para a inflação suavizada em 12 meses, acima do teto, indica que o Banco Central ainda não encontrou espaço para uma flexibilização rápida. Com a Selic caminhando para 13,75%, o juro real permanece próximo de 8,5%. Em um cenário de manutenção dessa restrição, o crescimento de 2026 pode ser entre 0,6 e 0,9 ponto percentual menor do que seria com uma política monetária próxima da neutralidade.

Para o IPCA fechar em



4,5%, a média necessária de agosto a dezembro é de apenas 0,20% ao mês. O Focus, ao projetar 5,01% no ano, embute uma média próxima de 0,30%, diferença aparentemente pequena, mas suficiente para deixar a inflação 0,51 ponto acima do teto. Para o venture capital, esse ambiente reforça a importância de empresas capazes de elevar produtividade, transformar tecnologia em receita e crescer com disciplina de caixa. O capital tende a buscar inovação que resolva custos reais da economia, não apenas expansão sustentada por liquidez abundante”.

E, por fim, para Fábio Murad, Consultor da Wiser Asset. “O cenário externo deixou de funcionar como uma fonte automática de desinflação. O FMI projeta crescimento mundial de 3% em 2026, mas inflação global de 4,7%, acima dos 4,1% registrados em 2025. A atividade é sustentada pelos investimentos em tecnologia e inteligência artificial, enquanto conflitos, energia e gastos públicos mantêm os preços pressionados. Para o Brasil, essa combinação significa menor ajuda das commodities e dos bens importados, além de maior volatilidade no dólar. Assim, o PIB



projetado pode cair para 1,92% mesmo com a inflação esperada em 12 meses avançando para 4,53%.

A demanda doméstica desacelera, mas parte da inflação vem de custos e do câmbio, não apenas do consumo. Se a Selic chegar a 13,75% e permanecer elevada, o juro real ficará entre 8,3% e 8,8%, mantendo o Brasil entre os maiores retornos reais do mundo. Essa restrição pode reduzir o crescimento de 2026 em algo próximo de 0,6 a 1 ponto percentual, com efeito mais intenso sobre consumo financiado e investimento. Para encerrar o ano

no teto de 4,5%, o IPCA precisa registrar média de apenas 0,20% ao mês de agosto a dezembro. Com deflação de 0,21% em agosto, a média necessária nos quatro meses seguintes seria de 0,31%. A projeção anual do Focus, de 5,01%, mostra que o mercado ainda não enxerga essa desaceleração dos preços. Para o investidor brasileiro, o quadro recomenda diversificar não apenas entre ativos, mas entre moedas, economias e fontes de renda, combinando o retorno real doméstico com exposição internacional e proteção patrimonial em dólar”.

Fonte: Gueratto Press



CARLOS ALBERTO TEIXEIRA DE OLIVEIRA

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira é Administrador, Economista e Bacharel em Ciências Contábeis, com vários cursos de pós graduação no Brasil e exterior. Ex-Executive Vice-Presidente e CEO do Safra National Bank of New York, em Nova Iorque, Estados Unidos. Ex-Presidente do BDMG-Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais e do Banco de Crédito Real de Minas Gerais; Foi Secretário de Planejamento e Coordenação Geral e de Comércio, Indústria e Mineração; e de Minas e Energia do Governo de Minas Gerais; Também foi Diretor-Geral (Reitor) e fundador do Centro Universitário Estácio de Sá de Belo Horizonte; Ex-Presidente do IBEF Nacional – Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças e da ABDE-Associação Brasileira de Desenvolvimento; Atualmente é Coordenador Geral do Fórum JK de Desenvolvimento Econômico; Presidente da ASSEMG-Associação dos Economistas de Minas Gerais. Presidente da MinasPart Desenvolvimento Empresarial e Econômico, Ltda. Integra vários Conselhos Consultivos e de Administração de diversas empresas e instituições. Membro da Academia Municipalista de Letras de Minas Gerais e da Academia Brasileira de Ciências Contábeis. Vice-Presidente da diretoria executiva da ACMinas – Associação Comercial e Empresarial de Minas. Presidente/Editor Geral de **MERCADOCOMUM**. Autor de vários livros, como a coletânea de 3 livros – 2.336 páginas, intitulada “Juscelino Kubitschek: Profeta do Desenvolvimento – Exemplos e Lições ao Brasil do Século XXI”.

Golpe do falso bilhete premiado ainda faz vítimas pelo país

Especialista explica as novas abordagens de um golpe conhecido há décadas e orienta como evitar prejuízos

Um golpe antigo continua fazendo vítimas e causando prejuízos expressivos em diversas cidades do país. Recentemente, a Polícia Civil alertou para novos registros do golpe do bilhete premiado no Rio Grande do Sul, após uma vítima perder R\$ 750 mil ao ser abordada por criminosos em via pública. A corporação reforçou a necessidade de atenção, especialmente entre pessoas idosas.

Outros episódios registrados em 2026 mostram que a prática não está restrita a uma região. Em julho, uma quadrilha suspeita de aplicar o golpe foi presa em São Paulo após fazer vítimas, entre elas uma idosa de 84 anos que teve prejuízo de cerca de R\$ 47 mil. Em Santa Catarina, uma idosa de 75 anos foi vítima em maio, em Tubarão, caso que motivou uma operação conjunta das polícias civis catarinense e gaúcha.

Apesar das variações, a dinâmica costuma começar de maneira semelhante, segundo Lívia Silva, gerente de Prevenção a Fraudes do Banco Mercantil, instituição financeira especializada no público 50+. O criminoso aborda a vítima em um local público e afirma possuir um bilhete premiado, mas apresenta alguma justificativa para não conseguir receber o valor: Outra pessoa aparece durante a conversa, finge não conhecer o primeiro golpista e ajuda a tornar a história mais convincente. A vítima é então induzida a realizar saques, depósitos ou transferências em troca da promessa de receber parte ou até mesmo o valor total do suposto prêmio.

“O golpe se apoia principalmente na engenharia social. Os criminosos criam uma situação que parece vantajosa e usam elementos de confiança e urgência para reduzir o tempo de reflexão da vítima. Quando existe a promessa de um



ganho elevado condicionada à entrega de dinheiro ou a uma movimentação financeira, é importante interromper a conversa e não tomar nenhuma decisão sob pressão”, afirma Lívia.

GOLPE CONHECIDO GANHA NOVAS ABORDAGENS

Investigações recentes também indicam mudanças na forma de atuação dos criminosos. Em maio, a Polícia Civil de São Paulo prendeu um homem suspeito de comandar uma quadrilha que utilizava uma versão mais violenta do golpe. Segundo a investigação, as vítimas, geralmente idosas, eram convencidas a entrar em veículos e depois ameaçadas e obrigadas a realizar transações financeiras.

A adaptação das abordagens reforça a importância de reconhecer os primeiros sinais da fraude. Propostas de dinheiro fácil, pedidos de ajuda envolvendo supostos prêmios, insistência para acompanhar a vítima até uma agência bancária e solicitações de saques ou transferências devem ser encarados como sinais de alerta.

“Não existe motivo legítimo para que uma pessoa desconhecida peça

dinheiro como condição para dividir ou liberar um prêmio. O mais seguro é não seguir orientações de terceiros, não entrar em veículos de desconhecidos e não realizar movimentações financeiras. Se houver qualquer dúvida, a pessoa deve procurar alguém de confiança e os canais oficiais da instituição financeira”, orienta Lívia.

Como medida de prevenção, a orientação é desconfiar de qualquer situação em que o recebimento ou a divisão de um suposto prêmio esteja condicionada a pagamentos antecipados, depósitos ou valores de garantia. Outro cuidado importante é evitar compartilhar informações bancárias, senhas, cartões ou documentos com desconhecidos e desconfiar de qualquer tentativa de impedir o contato com familiares durante a abordagem.

“Segurança também passa por informação. Quanto mais as pessoas conhecem a dinâmica dos golpes e conversam sobre essas situações com familiares e pessoas próximas, maiores são as chances de identificar uma tentativa antes que haja prejuízo. A prevenção precisa fazer parte do dia a dia”, conclui Lívia.

Ovo ganha espaço no café da manhã e já está em metade dos pratos com proteína

Café da manhã se consolida como território relevante para a categoria, com avanço de 3,8 pontos percentuais; nas refeições principais, maior acessibilidade do frango reorganiza as escolhas de proteínas



O ovo está ganhando espaço no café da manhã dos brasileiros e reforçando seu papel na rotina alimentar. Dados da Worldpanel by Numerator mostram que a categoria avançou 3,8 pontos percentuais nas ocasiões de consumo nessa refeição e já compõe metade dos pratos com proteína no café da manhã.

O movimento se destaca em um cenário de reorganização do consumo de proteínas no país, no qual as escolhas variam significativamente de acordo com o momento do dia. Enquanto os ovos ampliam sua relevância pela manhã, frango e carne bovina ganham presença principalmente nas refeições principais, impulsionados por dinâmicas distintas

de consumo e acessibilidade.

No total das ocasiões analisadas no acumulado de 2026, a carne bovina segue como a proteína de maior presença, com 33,7%, seguida pelo frango, com 22,8%, e pelos ovos, com 16,2%.

Na comparação com o mesmo período do ano anterior, a carne bovina avançou 5,5 pontos percentuais e o frango, 2,6 pontos percentuais. Os ovos, por sua vez, registraram recuo de 0,7 ponto percentual no total das ocasiões, mostrando que o comportamento da categoria é bastante diferente quando analisado por refeição. Carne suína (-0,8 p.p.) e linguças (-2 p.p.) também perderam presença.

CAFÉ DA MANHÃ SE TORNA UM ESPAÇO CADA VEZ MAIS RELEVANTE PARA OS OVOS

É no café da manhã que a dinâmica dos ovos mais chama atenção. Enquanto os frios seguem perdendo espaço, a categoria avança 3,8 pontos percentuais e passa a compor metade dos pratos com proteína consumidos nesse momento do dia.

O dado mostra que, mesmo diante de uma pequena retração no total das ocasiões, os ovos ampliam sua importância em uma refeição específica da rotina dos brasileiros. O café da manhã se consolida, assim, como um território particularmente relevante para a categoria.

NAS REFEIÇÕES PRINCIPAIS, PORÉM, A DINÂMICA É DIFERENTE.

No almoço, os ovos perdem espaço diante do avanço de bovinos e, principalmente, do frango, que se beneficia de maior acessibilidade. Juntas, carne bovina e frango já estão presentes em quase 75% dos pratos com proteína nessa refeição.

No jantar, frango e bovinos também continuam ganhando presença, enquanto os ovos conseguem manter relevância na composição dos pratos.

ACESSIBILIDADE TAMBÉM INFLUENCIA A COMPOSIÇÃO DAS REFEIÇÕES

As diferenças entre os momentos do dia mostram que a reorganização do consumo de proteínas não acontece de maneira uniforme. Preço, acessibilidade e ocasião ajudam a determinar quais alternativas ganham espaço em cada refeição.

A pressão sobre os preços da carne bovina continua influenciando as escolhas dos consumidores e pode abrir espaço para outras proteínas. Nesse cenário, o frango se destaca pela maior acessibilidade, especialmente nas refeições principais.

Para os ovos, no entanto, o comportamento revela uma dinâmica própria. Embora a categoria apresente leve retração no total das ocasiões, seu avanço expressivo no café da manhã mostra uma concentração maior do consumo em um momento específico da rotina alimentar.

Mais do que uma simples substituição entre proteínas, os dados mostram, portanto, uma redistribuição das escolhas ao longo do dia: o frango ganha força nas refeições principais, enquanto os ovos ampliam sua importância no café da manhã.

Os dados fazem parte do Paine



de Uso da Worldpanel by Numerator, com cobertura nacional, que aprofunda como os produtos adquiridos pelos lares brasileiros são, de fato, utilizados pelas pessoas, com base em mais de 53 bilhões de ocasiões de uso em alimentos e bebidas.

Worldpanel by Numerator decodifica o comportamento do comprador para moldar o futuro das

principais marcas e varejistas do mundo. Fornece dados de consumo de referência representando quase 6 bilhões de consumidores em mais de 50 mercados, oferecendo uma visão multidimensional de como as pessoas pensam, compram e consomem, permitindo estratégias ousadas e impacto sustentável nos negócios. A empresa conta com 3.300 funcionários globalmente.

No Brasil, 45% dizem ser de direita, 29% de esquerda e 5% de centro

Levantamento PoderData/Aya mostra que 21% dizem não ter posicionamento político definido



Pesquisa PoderData/Aya divulgada em 13 de agosto mostra que 45% dos eleitores se identificam como de direita ou de centro-direita. Outros 5% se consideram de centro. Há também 29% que afirmam ser de esquerda ou de centro-esquerda. E 21% declaram não ter um posicionamento político.

A pesquisa propôs cinco possíveis classificações no espectro político-ideológico: direita, centro-direita, centro, centro-esquerda ou esquerda. Os 45% do centro para a direita se dizem 36% de direita e 9% de centro-direita. Do outro lado, os 29% do centro para a esquerda, há 17% de esquerda e 12% de centro-esquerda.

A pesquisa foi realizada pelo PoderData, empresa do grupo Poder360 Jornalismo, com recursos próprios. O levantamento teve parceria de divulga-

ção com o Aya Bancah, a maior e mais completa banca digital do Brasil.

METODOLOGIA

Os dados foram coletados de 9 a 12 de agosto de 2026, por meio de ligações para celulares e telefones fixos. Foram 2.400 entrevistas em 658 municípios das 27 unidades da Federação. A margem de erro é de 2 pontos percentuais. O intervalo de confiança é de 95%. Está registrada no TSE sob o nº BR-06868/2026.

Para chegar a 2.400 entrevistas que preencham proporcionalmente (conforme aparecem na sociedade) os grupos por sexo, idade, renda, escolaridade e localização geográfica, o PoderData/Aya faz dezenas de milhares de telefonemas. Muitas vezes, são mais de 100 mil ligações até que sejam encontrados os entrevistados que representem de forma fiel o conjunto

da população. Saiba mais sobre a metodologia lendo este texto.

O Aya Bancah é a maior e mais completa banca digital do Brasil. Com mais de 300 veículos de jornais e revistas nacionais e internacionais reunidos em um só lugar, a plataforma tem o propósito de democratizar o acesso do brasileiro à informação de qualidade, à cultura e ao entretenimento em diferentes formatos digitais com a melhor tecnologia.

Ao se associar ao Poder360 na série PoderData/Aya, para divulgação de pesquisas eleitorais nacionais acompanhando a corrida presidencial no 1º e no 2º turno, se houver, o Aya Bancah reforça seu compromisso como empresa em um momento de alto interesse público: aproximar as pessoas de fontes confiáveis e contexto jornalístico qualificado para acompanhar as eleições de 2026.

As entrevistas foram realizadas por telefone (para linhas fixas e de celulares), por meio do sistema URA (Unidade de Resposta Auditável), em que o entrevistado ouve perguntas gravadas e responde por meio do teclado do aparelho. O intervalo de confiança do estudo é de 95%.

Para facilitar a leitura, os resultados da pesquisa foram arredondados. Por causa desse processo, é possível que o somatório de algum dos resultados seja diferente de 100%. Diferenças entre as frequências totais e os percentuais em tabelas de cruzamento de variáveis podem aparecer por conta de ocorrências de não resposta.

Este estudo foi realizado com recursos próprios do PoderData, empresa de pesquisas que faz parte do grupo de mídia Poder360 Jornalismo. O levantamento tem parceria de divulgação com o Aya Bancah, a maior e mais completa banca digital do Brasil.



Quando falta a virtude

Nestor de Oliveira

Jornalista e escritor

Na antiga Roma, berço de nossa cultura latina, *Virtus*, (“Vir” – homem) ou a virtude, designava força, coragem, virilidade, conceito que indicava bravura do guerreiro romano, evoluindo com o tempo para chegar ao homem comum e atingir, abranger, a excelência moral e caráter exemplar. Passou a representar o conjunto de qualidades próprias do bom cidadão romano, honrado, leal, detentor de auto controle e atento ao dever cívico. Passou a designar e ser sinônimo de virtude, indicando disposição constante da mente, da prática do bem, além de resistir às tentações dos vícios. Realça as qualidades do bom homem, como sabedoria, justiça, temperança, honestidade, ética e fazer o que é certo. Roma passou a ver em *Virtus* a divindade da excelência, adorada em templos de seu vasto Império.

Cícero, o filósofo, orador, advogado e sábio, via em *Virtus* particularmente qualidades adequadas ao novo e comum homem, assim como “*nobilitas*” era adequada ao nobre. “*Virtus*, não a história de família, é própria do novo homem, algo que é conquistado pela sua capacidade, não é herança, é medida pelos seus próprios atributos, alcançados pelos seus méritos”. O objetivo de Cícero não era questionar a classe nobre, mas ampliá-la para incluir homens que haviam conquistado o respeito e a admiração de seus conterrâneos. Continua o sábio “A *Virtus* é o emblema da raça e linhagem dos romanos. Apeguem-se firmemente a ela, eu imploro a vocês, homens de Roma, como uma herança de seus ancestrais lhes legaram. Todo o resto é falso e duvidoso,



efêmero e multável. Somente a *Virtus* permanece firmemente fixa, suas raízes são profundas, ela nunca pode ser abalada por nenhuma violência, nunca removida de seu lugar”.

Nestes nossos tempos, em que questionamos o comportamento individual ou coletivo do homem brasileiro, particularmente na atuação política em todas as suas vertentes e ideologias, lembrar o conceito romano da virtude é acreditar que nos resta uma esperança na capacidade de transformação, para o bem, de nossos homens públicos. Nos acostumamos a ver, todos os dias, nos tribunais, na imprensa ou nas delegacias de polícia, a presença dos nossos eleitos e representantes acusados dos mais diversos crimes, sejam contra o patrimônio, especialmente o público, a moral, a ética ou aos bons costumes. Perdemos a referência das boas e velhas virtudes que alicerçaram gera-

ções, construíram valores, formaram tradições e honraram nosso passado cultural e político.

Temos, no Brasil, em Minas Gerais, exemplos em que sua simples citação nos faz reverenciar, com a máxima vênua, o nosso passado de honradez e respeito, a uma cultura construída pelos valores e tradições tão próprios de nossa terra. Citar Wenceslau Braz, Afonso Pena, Milton Campos, Juscelino Kubistchek, Tancredo Neves, Itamar Franco, Célio de Castro, Hélio Garcia ou Renato Azeredo, para ficarmos só entre os que já morreram, traz à nossa memória referências do quanto nos é cara nossa história, construída por uma linhagem de homens, e mulheres, que nos honraram e honram nossa origem. Nestes novos tempos, em que a maior valia é o efêmero TER, não podemos nos esquecer que o permanente, o que fica, é o SER. (Texto escrito com consultas a IA).



A coragem de votar pelo Brasil

Ricardo Viveiros

Jornalista, professor e escritor, é doutor em Educação, Arte e História da Cultura (UPM); membro da Academia Paulista de Educação (APE) e conselheiro da Associação Brasileira de Imprensa (ABI); autor, entre outros livros, de A vila que descobriu o Brasil, Memórias de um tempo obscuro e O sol brilhou à noite.

Após a Copa do Mundo, a política volta a ocupar a atenção no Brasil. Teremos, em outubro próximo, eleições aos principais cargos da República: deputados estaduais e federais, senadores, governadores e presidente. Mais do que um rito democrático, uma decisão que influenciará por quatro anos os rumos do país.

A imprensa cumpre seu papel ao trazer informações, comparar propostas, fiscalizar os candidatos e revelar suas trajetórias. Cabe ao eleitor buscar fontes confiáveis, analisar o histórico de cada postulante e resistir à desinformação que costuma marcar as campanhas eleitorais. As fake news já estão por aí, contra e a favor da verdade.

A escolha do Congresso Nacional será tão importante quanto a do presidente da República. Nos últimos anos, estamos vivendo um bizarro e perigoso parlamentarismo. A governabilidade depende da relação de poder entre o Executivo e o Legislativo. Por isso, votar para presidente e desmerecer os candidatos às casas parlamentares é irresponsabilidade com a democracia.

Na disputa pelo Palácio do Planalto, diferentes perfis se apresentam ao eleitorado. Há nomes ligados ao velho “coronelismo” agrário, como Ronaldo Caiado (PSD); representantes do discurso vazio na economia, como Romeu Zema (Novo); candidaturas da “terceira via” sem programa claro, como do escritor de autoajuda Augusto Cury (Avante) e de oportunistas oriundos de estranhos movimentos políticos recentes, como Renan Santos (Missão). Isso consideram apenas os que já pontuam nas pes-



quisas, pois há alguns outros.

Temos lideranças com estilos e programas bem conhecidos. Flávio Bolsonaro (PL) representa um grupo que se destaca na extrema direita brasileira, mesmo sob constantes escândalos e submissão a líderes estrangeiros. Seu discurso é o mesmo do pai, que está inelegível e preso cumprindo penas sob privação da liberdade. Luiz Inácio Lula da Silva (PT) simboliza um projeto que marcou a política nacional nas últimas décadas, acumulando tanto amplo apoio popular quanto críticas e controvérsias. Lula, além de defender a soberania nacional, traz políticas de inclusão, estabilidade econômica, valorização do salário-mínimo e investimentos no social.

Cada candidatura desperta simpatias e rejeições. Nenhum político está acima do exame público, assim como nenhum deve ser julgado apenas por slogans, campanhas nas redes sociais ou narrativas construídas por adversários. O que importa é confrontar discursos com resultados, promessas com capacidade de execução e biografias com fatos conhecidos. Fatos, não versões deles.

O Brasil enfrenta muitos desafios. Crescimento econômico, combate às desigualdades, segurança, melhoria da saúde pública, fortalecimento da educação, preservação ambiental,

geração de empregos e equilíbrio das contas públicas continuarão exigindo vontade política em decisões difíceis. Não há soluções simples para problemas complexos, nem “salvadores da pátria” capazes de governar sozinhos.

A democracia pressupõe escolhas conscientes. O voto não pode ser movido apenas pela emoção, revolta momentânea ou fidelidade cega a lideranças políticas. Exige reflexão, responsabilidade e interesse para avaliar propostas, alianças, histórico judicial e criminal (à luz da Lei da Ficha Limpa), contábil e fiscal (prestações de contas), desempenho político, trajetória profissional/pessoal e compromisso com princípios democráticos. Sem influência das fake news.

Mais do que escolher um governante, o eleitor decidirá qual projeto de país deseja construir. A escolha não termina no dia da votação. Ela continua na fiscalização permanente dos eleitos, na cobrança por transparência e na participação ativa da sociedade.

O voto é o instrumento mais poderoso de uma democracia. Pode fortalecer instituições, impulsionar políticas públicas e promover mudanças positivas. Quando exercido sem responsabilidade, pode premiar o radicalismo, o despreparo, o oportunismo, a roubalheira e a desinformação.

Candidatos e campanhas passarão. O Brasil ficará. Serão os brasileiros, com suas escolhas, os principais responsáveis por escrever o próximo capítulo da história nacional. Seguir progressista, ou mergulhar no atraso.

Pequenos negócios já são quase 40% das exportadoras, mas ficam com menos de 1% do valor exportado

Brasil chega à marca histórica de 29,8 mil empresas exportadoras



O Brasil encerrou 2025 com 29.818 empresas exportadoras, o maior número da série histórica, iniciada em 2008. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), o resultado representa crescimento de 3,4% em relação a 2024, com 971 empresas a mais do que no ano anterior.

Um dos principais destaques está no avanço dos pequenos negócios. Do total de exportadoras, 11.822 são microempreendedores individuais, microempresas ou empresas de pequeno porte. Juntas, elas representam quase 40% das empresas brasileiras que vendem produtos ao exterior.

A participação em valor, entretanto,

ainda é pequena. Esses negócios movimentaram aproximadamente US\$ 2,6 bilhões em vendas internacionais, o equivalente a apenas 0,8% de tudo o que o Brasil exportou em 2025.

Os números fazem parte do último levantamento anual consolidado do MDIC, divulgado em março deste ano. O tema voltou a ganhar espaço em 12 de agosto, quando o Sebrae destacou uma jornada de capacitação voltada a micro e pequenas empresas e startups interessadas em ampliar as vendas para outros países.

Para Renato Alves de Oliveira, diretor de Expansão e Negócios da Bicalho Consultoria e idealizador da Be International, que atua na expansão

de negócios brasileiros para os Estados Unidos, o recorde mostra que o mercado externo deixou de ser visto como uma possibilidade exclusiva das grandes corporações.

“Existe um número muito maior de empresários disposto a olhar para fora do Brasil. O desafio agora é fazer com que essa entrada não fique restrita a uma venda isolada, mas se transforme em um canal permanente de receita para a empresa”, afirma.

CRESCIMENTO EM NÚMERO AINDA NÃO SE REPETE EM VALOR

Segundo o MDIC, o número total de empresas exportadoras passou de 19,9 mil, em 2015, para 29,8 mil em



2025, uma expansão de 49,7% em dez anos.

Entre os microempreendedores individuais e as microempresas, o crescimento foi ainda mais expressivo: o número passou de aproximadamente 2,6 mil para 6,2 mil, alta de 138,5%. As empresas de pequeno porte avançaram de cerca de 3,4 mil para 5,7 mil no mesmo período, crescimento próximo de 68%.

Em valores, porém, a concentração permanece elevada. Dados detalhados pelo Mercado&Consumo, com base no relatório oficial, mostram que as microempresas e os MEIs exportaram US\$ 870,8 milhões em 2025, o equivalente a 0,3% do total. As empresas de pequeno porte movimentaram US\$ 1,8 bilhão, ou 0,5%.

Enquanto os pequenos negócios somaram aproximadamente US\$ 2,6 bilhões em vendas internacionais, as médias e grandes empresas exportaram US\$ 320,9 bilhões e concentraram 92,1% do valor total. Outros

7,1% correspondem a operações de empresas não mercantis ou com informações de porte incompletas.

“Muitas empresas conseguem realizar a primeira exportação por meio de uma indicação, de um contato ou de uma oportunidade específica. Ganhar escala exige outra estrutura: prospecção de clientes, adequação do produto, definição de preços, distribuição e capacidade de manter o atendimento depois da venda”, explica Renato.

ESTADOS UNIDOS CONTINUAM COMO PRINCIPAL DESTINO

Levantamento divulgado pelo Sebrae mostra que os Estados Unidos continuam sendo o principal destino individual das exportações dos pequenos negócios brasileiros, concentrando 16,7% das vendas.

Considerando as regiões, a América do Sul recebe 25,3% do valor exportado por essas empresas. A América do Norte aparece em segui-

da, com 19,7%, à frente da Ásia, com 19,4%, e da Europa, com 18,6%.

Renato, que acompanha empresários brasileiros nos processos de entrada e expansão nos Estados Unidos, afirma que o tamanho do mercado americano amplia as possibilidades de crescimento, mas também exige preparação para uma concorrência maior.

“Os Estados Unidos oferecem escala, poder de consumo e oportunidades para empresas de diferentes setores. Ao mesmo tempo, é um mercado competitivo. Não basta levar para lá exatamente o mesmo produto e a mesma estratégia utilizados no Brasil. A empresa precisa validar a demanda, estudar preços, adaptar sua comunicação e definir como chegará ao cliente americano”, ressalta.

A exportação pode funcionar como uma primeira etapa para testar a aceitação do produto. Conforme as vendas avançam, a empresa pode avaliar distribuidores, parceiros comerciais ou uma presença direta no país.



RECEITAS EM OUTRAS MOEDAS PODEM EQUILIBRAR O NEGÓCIO

Além da conquista de novos consumidores, a internacionalização permite que a empresa passe a receber parte de suas receitas em dólar ou em outras moedas. Com isso, o faturamento deixa de depender exclusivamente do mercado brasileiro e das oscilações do real.

O efeito não representa uma proteção automática, porque a variação cambial também pode aumentar custos com insumos, logística e serviços contratados no exterior. Ainda assim, a diversificação de mercados e moedas pode funcionar como um elemento de equilíbrio quando a operação é planejada e recorrente.

“Uma empresa que fatura apenas em reais fica totalmente exposta ao ciclo da economia brasileira. Quando ela constrói uma receita recorrente em dólar ou em outras moedas, passa a contar com uma fonte adicional de equilíbrio. Isso não elimina os riscos cambiais, mas reduz a dependência de um único mercado e de uma única moeda”, afirma Renato.

Segundo ele, a busca pelo exterior não deve começar somente quando o Brasil enfrenta uma desaceleração econômica.

“A internacionalização não pode ser tratada como uma fuga em momentos de crise. É uma estratégia que precisa ser construída antes, porque demanda preparação, conhecimento do mercado e tempo para formar uma carteira de clientes. Quando a dificuldade interna aparece, a empresa que já possui receitas fora do país está mais bem posicionada para atravessar esse período”, acrescenta.

EMPRESAS DE MENOR FATURAMENTO TAMBÉM OLHAM PARA FORA

Renato também tem percebido essa mudança no perfil dos empresários em encontros realizados em diferentes regiões do Brasil e no exterior, incluindo Panamá, Paraguai e Estados Unidos.

De acordo com Renato, nos últimos três ou quatro anos aumentou a

presença de participantes com negócios na faixa de R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões de faturamento anual.

“Há alguns anos, o empresário com esse faturamento enxergava a internacionalização como algo muito distante. Hoje, ele quer saber qual mercado combina com seu produto, quanto precisa investir e como pode começar com segurança. Essa mudança de mentalidade ajuda a explicar o crescimento da quantidade de exportadoras”, observa.

O próximo avanço será medido não apenas pelo aumento no número de empresas presentes no exterior, mas pela capacidade dos pequenos negócios de conquistar uma fatia maior do valor exportado.

“O recorde é uma notícia positiva porque mostra que mais empresas atravessaram a primeira barreira. O salto que ainda falta é fazer com que elas permaneçam no comércio internacional, ampliem suas receitas e ganhem relevância dentro das exportações brasileiras”, conclui Renato Alves de Oliveira.

Reforma Tributária: split payment exigirá revolução tecnológica nas empresas maior que a era da NF-e

Muito além das mudanças fiscais, o novo modelo exigirá integração entre ERPs, bancos e sistemas financeiros em tempo real

Especialista alerta que empresas que adiarem a preparação poderão enfrentar riscos operacionais, aumento dos custos de adaptação e impactos na eficiência dos negócios



A implementação do split payment, mecanismo que automatizará o recolhimento dos tributos no momento da liquidação financeira das operações, exigirá uma profunda transformação na infraestrutura tecnológica das organizações. O sistema é visto como uma das maiores mudanças enfrentadas pelos ambientes corporativos desde a implantação da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) e do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED).

Previsto no novo modelo tributário brasileiro, o split payment altera a lógica tradicional de arrecadação de impostos. Hoje, a empresa recebe integralmente o valor de uma venda e recolhe os tributos posteriormente. Com a nova sistemática, parte do pagamento será automaticamente destinada ao Fisco no momento da liquidação da operação, fazendo com que o valor chegue ao caixa da empresa já descontado dos tributos devidos.

Na prática, essa mudança exige que sistemas de gestão empresarial (ERPs), plataformas fiscais, instituições financeiras, meios de pagamento e soluções de gestão financeira operem de forma integrada e sincronizada. Informações tributárias, financeiras e operacionais precisarão circular com precisão e praticamente em tempo real, elevando significativamente o grau de complexidade tecnológica das empresas.



"O split payment representa uma mudança estrutural na forma como as empresas operam. O maior desafio deixa de ser apenas interpretar a legislação e passa a ser garantir que toda a infraestrutura tecnológica seja capaz de responder a esse novo modelo de arrecadação. É uma transformação que envolve sistemas, processos, dados e pessoas", afirma Silvio Abade Jr., General Manager da KSE Brasil.

Embora a implementação ocorra de forma gradual, o executivo defende que o período de transição deve ser utilizado para revisar processos e preparar os ambientes tecnológicos. Isso porque projetos dessa natureza demandam diagnóstico, parametrizações, homologações, testes e integração entre diferentes plataformas, etapas que dificilmente podem ser executadas em um curto espaço de tempo.

Segundo levantamento da EY, o

split payment deverá provocar mudanças significativas na gestão do fluxo de caixa das empresas, exigindo novas estratégias financeiras e operacionais para preservar liquidez e previsibilidade. Ao mesmo tempo, consultorias e entidades do setor têm comparado o impacto tecnológico da reforma ao movimento vivido durante a implantação da NF-e e do SPED, mas com alcance ainda maior, já que envolve praticamente todas as transações realizadas pelas empresas.

TECNOLOGIA COMO PROTAGONISTA

Nesse cenário, os sistemas de gestão passam a ocupar um papel estratégico. Empresas que utilizam plataformas como SAP precisarão revisar parametrizações tributárias, integrações entre módulos, regras fiscais e fluxos de negócio para garantir conformidade com o novo modelo. Mais do que uma atualização

tecnológica, trata-se de uma revisão da forma como diferentes áreas da empresa se relacionam e compartilham informações.

"A reforma tributária transforma o ERP em um ativo ainda mais estratégico. Ele deixa de ser apenas uma plataforma de gestão para se tornar o principal elo entre a operação da empresa e as novas exigências fiscais. Qualquer inconsistência pode gerar impactos financeiros, operacionais e até comprometer a conformidade tributária", explica Abade.

Outro aspecto que ganha importância é a qualidade dos dados corporativos. Cadastros fiscais desatualizados, classificações incorretas de produtos, parametrizações inconsistentes ou integrações incompletas podem comprometer o cálculo dos tributos e a liquidação das operações. Segundo a consultoria Gartner, organizações perdem, em média, US\$ 12,9 milhões por ano em decorrência da baixa qualidade dos dados, um problema que tende a se tornar ainda mais crítico em um ambiente de tributação automatizada.

Para a Abade, um dos principais equívocos das organizações é tratar a reforma tributária exclusivamente como um projeto da área fiscal. A implementação do split payment exige atuação integrada entre tecnologia, finanças, controladoria, compras, logística, vendas e compliance, tornando indispensável uma abordagem multidisciplinar.

"O tempo para se preparar é agora. As empresas que iniciarem essa jornada apenas quando as exigências se tornarem obrigatórias provavelmente enfrentarão projetos mais complexos, custos mais elevados e maiores riscos operacionais. Por outro lado, aquelas que começarem desde já poderão utilizar esse movimento para modernizar processos, fortalecer a governança dos dados e acelerar sua transformação digital", conclui Abade.

O que o Acordo Mercosul-UE cobra do Conselho da sua empresa

Felipe Pereira

Felipe Pereira é sócio da Portogallo Family Office

O maior acordo comercial do mundo saiu do papel. As empresas brasileiras que quiserem capturar essa oportunidade precisarão de Conselhos que entendam, com profundidade real, as duas margens do Atlântico

FORMAÇÃO DE CONSELHEIROS
BRASIL-EUROPA

A sexta cadeira é sua.



Para C-Levels, empresários e conselheiros. Online + evento presencial em Lisboa, Nov/2026.

Garanta sua vaga

O Acordo União Europeia-Mercosul levou décadas para ser negociado e virou realidade em maio de 2026. Na prática, inaugura o maior acordo comercial do mundo: um mercado de mais de 700 milhões de consumidores e um fluxo de negócios que vai muito além de tarifas sobre soja ou automóveis. Private Equity europeu buscando ativos brasileiros, empresas do Brasil estruturando captação europeia via Portugal, fundos transfronteiriços de infraestrutura, operações de M&A e processos de due

diligence conduzidos sob dois blocos regulatórios com lógicas distintas.

O movimento de capital já começou. E a pergunta que ainda não foi feita com a seriedade necessária é: quem vai estar nos Conselhos dessas empresas?

**A GOVERNANÇA BRASILEIRA
AMADURECEU... PARA OPERAR
NO BRASIL**

A governança corporativa brasi-

leira evoluiu muito nas últimas duas décadas. A CVM consolidou exigências de transparência, o mercado de capitais cresceu e se sofisticou, e a profissão de conselheiro deixou de ser um título para se tornar uma função técnica, com formação, certificação e responsabilidade crescentes.

Mas quando a empresa começa a operar dos dois lados do Atlântico, o Conselho que funciona bem no Brasil pode não funcionar tão bem diante do IFRS na versão aplicada pelos regula-

dores europeus, das exigências de reporte de sustentabilidade da CSRD, ou numa sala de desinvestimento em Lisboa com um fundo holandês do outro lado da mesa. Não se trata de crítica ao que foi construído. É uma questão de arquitetura: um Conselho reflete o ambiente onde a empresa opera. Se esse ambiente passou a ser transatlântico, o Conselho precisa de pessoas que conheçam os dois lados com profundidade real, e não apenas como manchete de jornal.

O QUE MUDA, NA PRÁTICA, PARA O CONSELHEIRO

A diferença entre os dois ambientes não é sutileza acadêmica. Na Europa, a agenda ESG deixou de ser discurso e virou obrigação de reporte auditável, com efeitos diretos sobre acesso a capital e precificação de risco. As estruturas de fiscalização (do papel do auditor estatutário ao funcionamento dos comitês) seguem tradições próprias, distintas das brasileiras. A relação com investidores institucionais europeus tem outro ritmo, outro vocabulário e outro nível de exigência documental.

Um conselheiro brasileiro competente, colocado nesse contexto sem preparo específico, passa a apoiar decisões sobre temas cuja gramática ele não domina. E Conselho que não domina a gramática do ambiente onde delibera tende a duas posturas igualmente ruins: ou aprova sem questionar, ou trava por insegurança. Nenhuma das duas protege o acionista.

FORMAR PARA AS DUAS MARGENS: O PROGRAMA DE FORMAÇÃO EM CORPORATE GOVERNANCE – BRASIL & EUROPA

É com essa perspectiva que a Portugallo Europa, com presença em Portugal e na Europa juntamente com a Board Academy, maior rede de conse-

lheiros da América Latina, com mais de 12 mil profissionais formados, estruturaram o Programa de Formação em Corporate Governance Brasil & Europa (PFCG Europa), o primeiro programa de formação de conselheiros com dimensão transatlântica.

São 20 horas de formação em oito módulos: 14 horas de aulas online ao vivo, cobrindo governança e empresas familiares, estratégia e gestão de riscos, Private Equity e captação de recursos na Europa, finanças e gestão patrimonial, agenda ESG e capitalismo consciente, comunicação estratégica e inovação, finalizando com uma imersão presencial em Lisboa para a experiência do “Conselho na Prática”, em que os participantes vivenciam uma reunião real de Conselho, baseada em casos do mercado europeu. Não é teoria de sala de aula: é sentar na cadeira.

QUEM ENSINA ATUA NO MERCADO QUE ENSINA

Os três facilitadores europeus do programa não ensinam o que leram sobre a Europa, trabalham nela há décadas. Marianela Mirpuri, fundadora da WICCI em Portugal e conselheira do G100, é uma das vozes mais influentes em ESG e capitalismo consciente no continente. Paulo Lourosa, managing partner da Crowe Advisory Portugal, com formação em Private Equity pela Universidade de Oxford, é referência no mercado europeu de captação de capital e M&A transfronteiriço. Rui Lourenço Helena, head de auditoria da BDO Portugal e Revisor Oficial de Contas desde 1995, soma mais de 35 anos de auditoria e governança financeira na Europa.

Do lado brasileiro, o corpo de facilitadores da Board Academy, entre eles Udo Gierlich, com 36 anos de trajetória executiva e especialista em

Conselhos de família e de administração, e Eduardo Gomes, autor de Lean Governance, garante que a ponte parta do chão que o conselheiro brasileiro conhece.

POR QUE PORTUGAL

Portugal é a porta natural de entrada do Brasil na Europa: pela língua, pelos laços históricos, pelo sistema regulatório plenamente alinhado à União Europeia e por Lisboa ter se consolidado como um dos hubs de negócios internacionais que mais crescem no continente. Para o conselheiro brasileiro, é o ambiente onde a curva de aprendizado europeu é íngreme no conteúdo e suave na forma.

A PERGUNTA QUE OS ACIONISTAS VÃO FAZER

A primeira turma começa em setembro de 2026, com módulos online, duas vezes por semana, em setembro e outubro e a imersão presencial em Lisboa no mês de novembro. As vagas são limitadas por design: o objetivo é que os participantes se conheçam e formem conexões reais, não que o programa seja “mais um webinar de 400 pessoas”.

O Acordo Mercosul-UE vai gerar oportunidades concretas para empresas brasileiras ao longo das próximas décadas. Algumas vão aproveitá-las; outras vão assistir. A diferença entre os dois grupos se decidirá também na qualidade da conversa que acontece na sala do Conselho... e essa conversa, daqui em diante, se dá em duas margens.

MAIORES INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

portugallofamilyoffice.com.br/pfgc_boardacademy

Uma história que o Brasil não pode esquecer

Alexandre (Lee) - presidente da G.R.E.S. Cidade Jardim, de Belo Horizonte - Minas Gerais revela, com imenso orgulho e emoção, o grande tema da escola de samba para o Carnaval de 2027: 125 ANOS DO NASCIMENTO DE JK!

Em 2027, a escola de samba belo-horizontina vai abrir os caminhos da avenida para contar a história de um homem que ousou sonhar grande, acreditou no Brasil e transformou sonhos em realidade.

Juscelino Kubitschek foi mais do que um presidente. Foi um homem de visão, um símbolo de coragem, desenvolvimento e esperança. Um brasileiro que enxergou além do seu tempo e deixou marcas profundas na construção do nosso país.

A Cidade Jardim vai falar de Brasília, da arquitetura que se tornou patrimônio da humanidade, das estradas que aproximaram distâncias, da industrialização, do desenvolvimento e, principalmente, do sonho de construir um Brasil moderno, grandioso e possível.

Mas esse desfile de Carnaval não será apenas sobre obras e concreto.

Será sobre gente.

Sobre os brasileiros que construíram, trabalharam, acreditaram e ajudaram a transformar um sonho em realidade.

Será sobre a memória de um presidente que entendeu que governar também é sonhar com o futuro.

A Cidade Jardim assume essa missão com respeito à história e com a liberdade que só o Carnaval permite: transformar memória em arte, história em emoção e passado em espetáculo.



Na avenida da capital mineira, JK não será apenas lembrado.

Será celebrado.

Porque alguns homens passam pela história. Outros ajudam a construí-la.

É essa história que a G.R.E.S. Cidade Jardim levará para

a avenida: 125 anos do nascimento de JK.

Um sonho que ajudou a construir o Brasil.

E, então, que venha 2027.

Que venha a nossa comunidade.

Que venha o Carnaval.



JK, o exemplo que a morte não sepultou

Samuel Hanan

Engenheiro com especialização nas áreas de macroeconomia, administração de empresas e finanças, empresário, e foi vice-governador do Amazonas (1999-2002). Autor dos livros “Brasil, um país à deriva”, “Caminhos para um país sem rumo” e “Amazônia Brasileira, preservar para viver, responsabilidade mundial”.



Agosto de 2026 marca os 50 anos da morte do ex-presidente Juscelino Kubitschek. É momento, portanto, de o país reverenciar a memória desse que foi um dos maiores – senão o maior – estadista da história do Brasil.

Mais de seis décadas após ter concluído o mandato na Presidência da

República (1956-1961) seu legado permanece intacto, graças à seriedade, coragem, competência e visão estratégica com as quais transformou o país.

JK assumiu em um período politicamente conturbado, porém não se afastou de seu ideal de promover o desenvolvimento econômico e social

em ritmo acelerado, priorizando a eliminação dos gargalos da economia. Para tanto, debruçou-se sobre metas que deveriam ser definidas e implementadas em estreita harmonia entre si, de que modo que os investimentos em determinados setores pudessem se refletir positivamente na dinâmica de outros.

A chave do sucesso da gestão JK foi o Plano Nacional de Desenvolvimento, ou Plano de Metas, conjunto de objetivos a serem atingidos nos cinco anos de seu mandato, ao qual se acresceu a construção da nova capital federal, Brasília, pensada como vetor de desenvolvimento do Centro-Oeste e também, através da lei 3.173 de 06.06.1957, criou a Zona Franca de Manaus buscando o desenvolvimento da Amazonia e mostrando sua preocupação estratégica com a interiorização do desenvolvimento. Como espinha dorsal do plano, alocou os recursos financeiros em três áreas prioritárias – energia, transporte e infraestrutura – e assim criou as condições para a transformação do país.

Nos cinco anos do governo JK, o Brasil viu seu PIB crescer, em média, mais de 8% ao ano (o mesmo desempenho admirado da China de hoje) e cerca de 52% acima da média mundial à época (hoje estamos 36% abaixo da média mundial, ladeira abaixo). Nesse período, a produção industrial nacional cresceu 80%, alavancando a transformação estrutural da economia. Brasília, mais que o centro do poder, impulsionou o Centro-Oeste, região mais expressiva do agronegócio que hoje responde por 26% do PIB nacional, 49% do total das exportações brasileiras e 119% do saldo da balança comercial brasileira. Tudo semeado no Governo JK e sendo colhido até hoje.

Juscelino não foi um político de promessas, mas um gestor de realizações. Das 31 metas de seu Plano, mais de 80% foram cumpridas integralmente. O slogan “Cinco décadas em cinco anos” não foi mera retórica.

Depois do governo Juscelino, o Brasil passou pela ditadura militar de mais de duas décadas, se redemocratizou, enfrentou períodos de irrefreada inflação, teve dois presidentes da República afastados do cargo por impeachment, instituiu a reeleição para



cargos do Executivo, superou desafios, mas os governantes das últimas décadas não assimilaram as lições deixadas por JK.

As desigualdades regionais se acentuaram. O país cresce menos do que a taxa média mundial e sua renda per capita ocupa a 74ª posição do planeta. Os indicadores sociais mostram uma triste realidade. O IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) caiu da 73ª posição em 2002 para a atual 84ª lugar e no coeficiente Gini, que mede a distribuição de renda, o Brasil é o sétimo pior país, estagnado há décadas entre as 10 nações mais mal avaliadas. Na Educação, estamos entre a 67ª e 74ª posição em Matemática, segundo o PISA, em ranking de 81 países. Ocupamos apenas a 30ª posição no IRBES (Índice de Retorno de Bem-

-Estar à Sociedade), com altíssima carga tributária e péssima retribuição em serviços públicos essenciais.

Campeão o Brasil é apenas na vergonhosa estatística de homicídios intencionais, registrando 33 mil mortes por ano. Além disso, levantamento da Transparência Internacional mostra que há 106 países com setor público mais honesto que o brasileiro. Em 2002, eram apenas 45, o que evidencia a degradação ética e de honestidade em nosso país. A corrupção se instalou de vez e, com ela, o equivalente entre 2,5% a 4% do PIB escorre pelo ralo todos os anos (FGV-IBRE).

Certamente, não é esse o país que JK imaginou. Tampouco é a nação que os brasileiros merecem. Juscelino fez a sua parte. Falta seguirem seu exemplo.

Educação para o desenvolvimento

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira
Presidente/Editor Geral de MercadoComum

O texto, apresentado a seguir, é de autoria do próprio Presidente JK e foi extraído da coletânea de 3 volumes - 2.336 páginas, intitulado "JK: Profeta do Desenvolvimento - Lições ao Brasil do Século XXI", publicado por MercadoComum e de minha autoria:

"Assisti ao encontro de duas gerações. Aquela, à qual pertencço, e a que começava a disputar, com vigor jamais verificado em qualquer época da História, o seu lugar ao sol. No meu tempo, vivia-se numa sociedade harmoniosa, onde cada um, ao concluir sua educação, já sabia o lugar que iria ocupar na escala das relações humanas. Vivemos uma era de desafios. A concorrência se agrava cada dia e, conquanto se amplie o mercado de trabalho, este só se faz acessível aos que possuem determinadas especializações. A cultura, ao lado da saúde, desempenha um papel cada dia mais relevante na estruturação da sociedade que evolui a nossos olhos. Entretanto, a cultura que o mundo moderno requer é de um tipo integrativo, amalgamador, cuja plasticidade serve às exigências de uma sociedade em violento processo de transformação. Na realidade, a civilização, ao invés de evoluir, deu um salto, e o contexto sociológico se fragmentou.

Em face da tarefa que teria de empreender, recorri ao exemplo da História. Em todos os países, a educação sempre procedeu do desenvolvimento. Forma-se o arcabouço econômico através de obras de infraestrutura e, depois, sobre essa base sólida, planta-se a bandeira da educação em massa. Assim aconteceu nos Estados Unidos, após a febre do petróleo que lhes fez a redenção econômica. Assim ocorreu nas nações da Europa, após o estabelecimento de uma nova sociedade gerada pela prosperidade, decorrente da Revolução Industrial. Essa lógica



foi invertida apenas nos países comunistas, onde o Estado, fazendo valer o peso da prioridade ideológica, sacrificou o bem-estar da população, em benefício da alfabetização em massa.

Através de um esforço quase sobre-humano, criei a plataforma de conquistas sociais e econômicas, na qual o país poderia se apoiar para empreender; num segundo turno, o grande salto para vencer a barreira do analfabetismo e da despreparação intelectual e técnica. Ao conjunto de Metas, em que haviam sido fixadas as diretrizes estruturais do meu plano de governo, deveria corresponder necessariamente uma filosofia de educação. Estabeleci, pois, em doze proposições, as diretrizes que forçariam a adequação do sistema educacional à transformação que se estava operando no país. Assentou-se como princípio que a educação secundária perderia seu caráter de ensino médio, para se transformar num impulso autônomo, convertida em aspiração geral de preparo a que tendia a coletividade. O ensino superior, compartimento segundo o sistema tradicional de escolas e cursos estanques, teria de obedecer à flexibilidade dos currículos para ser integrado em faculdades e em cursos, com seus planos de estudo ajustados às

demandas sociais do país.

A este sistema, revolucionário em muitos aspectos, denominou-se 'Educação para o Desenvolvimento', refletindo de forma explícita seus reais e permanentes objetivos. O sistema não era, como à primeira vista se poderia supor, uma educação puramente técnica, sem objetivo ético e sem conteúdo humanístico. A décima segunda proposição, em que se baseava, estabelecia que, à luz das suas diretrizes, a educação correspondia a um novo humanismo pedagógico, no qual o indivíduo era visto como protagonista de sua época. Ao enfrentar o problema educacional, procurei situar o estudante na posição que lhe deve caber no espetáculo da civilização".

De acordo com JK "o progresso é um fenômeno integrado. Quando se abre uma rodovia, a região por ela beneficiada alarga suas exigências. O horizonte se abre para todos e logo surgem novas necessidades de consumo. O homem, prisioneiro da acanhada realidade anterior, sente-se liberto e, estreitando seu contato com o mundo, passa a ser vítima de emulações. Se não tinha geladeira, passa a desejá-la, porque a viu na casa dos seus amigos. Se não lia jornais, começa a lê-los, interessando-se pelo que ocorre além das fronteiras de sua província. Em termos de realidade primária, esta é uma imagem simplista do progresso. Entretanto, quando transportada para o plano espiritual, ela se apresenta bem mais complexa. As exigências se transformam em ânsia de conhecimento, e esta, não sujeita a limitações, impõe novas relações intelectuais e éticas. Meu programa, denominado 'Educação para o Desenvolvimento', levava em conta esses condicionamentos. Seu objetivo não era apenas dar educação, mas preparar a juventude de forma a ajustá-la às exigências do progresso-".

Entendemos que cada cliente é único

Gestão de patrimônio significa
**total personalização, transparência e
confiança aos nossos clientes.**

Para nós, da Portogallo Family Office, o
planejamento do seu futuro é o que mais
importa para nós.

**Acreditamos no seu potencial.
E você, acredita?**

**Não administramos fortunas,
administramos futuros.**



São Paulo - Brasil
Santa Catarina - Brasil
Lisboa - Portugal

contato@portogalloinvestimentos.com.br

(11) 3078-6830
www.portogallofamilyoffice.com.br



Selic a 12% em xeque: dívida projetada em 86,8% do PIB limita espaço para cortes em 2027

Especialistas explicam por que queda de 2 p.p. pode não chegar no início de 2027

“O fiscal de 2027 tem uma ligação direta com o funcionamento do mercado de capitais porque influencia a curva de juros, o prêmio de risco e, consequentemente, a estruturação de praticamente todas as operações financeiras. Se o mercado enxergar dificuldade para estabilizar a dívida pública, os juros longos podem permanecer elevados mesmo com cortes da Selic, aumentando a taxa de referência usada para precificar crédito privado, fundos estruturados e operações de longo prazo. Isso tende a tornar mais importante a qualidade da estrutura financeira por trás de FIDCs, FIIs, FIPs, Fiagros e fundos exclusivos, especialmente na definição de garantias, governança, liquidez e risco dos ativos.

Em um ambiente de maior volatilidade, a administração fiduciária e a infraestrutura do mercado deixam de ser apenas questões operacionais e passam a ter papel central na segurança das operações. Quanto maior a incerteza macroeconômica, maior a necessidade de estruturas transparentes, controles mais rigorosos e separação adequada de riscos entre gestores, investidores e veículos. Para 2027, o desafio do mercado de capitais será continuar oferecendo alternativas de financiamento e investimento mesmo em um cenário de juros ainda altos, o que exige mais precisão na estruturação e mais disciplina na gestão dos riscos”, afirma o CEO da Azumi Investimentos.

“Mesmo com a atividade econômica perdendo força, o Banco Central pode ter dificuldade para acelerar os



cortes da Selic se houver piora na percepção fiscal. Isso ocorre porque um fiscal mais frágil aumenta o prêmio de risco, pressiona os juros longos e o câmbio e pode reabrir pressões sobre a inflação e as expectativas. Na prática, o Copom pode ser obrigado a manter uma postura mais cautelosa justamente quando a economia já estiver desacelerando. Para 2027, o efeito seria um crescimento mais fraco, com crédito ainda caro, maior seletividade dos bancos e pior ambiente para empresas alavancadas e setores mais dependentes de juros baixos”, é o que considera Sidney Lima, analista

da Ouro Preto Investimentos.

“O ponto que quase ninguém explica é que fiscal e juro não são dois assuntos, são o mesmo assunto. Quando o mercado duvida da trajetória da dívida, ele cobra prêmio na ponta longa da curva, e é a ponta longa que determina o custo de captação das empresas, não a Selic de amanhã. Por isso cortar 0,25 ponto por reunião muda muito pouco a vida de quem precisa rolar dívida. A própria ata do Copom diz isso, que incerteza sobre a estabilização da dívida tende a elevar o juro neutro, e juro neutro



mais alto significa que a mesma Selic aperta mais do que deveria. Existe até um precedente disso funcionando ao contrário, porque em 2016, quando o país criou uma regra fiscal crível, os juros longos caíram rápido e abriram espaço para um ciclo profundo de queda da Selic.

Sobre 2027, eu não trabalho com recessão como cenário central, e o mercado também não, já que a projeção de crescimento segue positiva mesmo depois de várias semanas de revisão para baixo. Mas o risco é real e ele é específico, é a economia entrar no ano já desalavancando, com empresa e família endividadas, e ainda precisar de política monetária restritiva porque a inflação não convergiu. E a evidência de que o juro alto já chegou está nas recuperações judiciais e na retração das emissões de dívida corporativa. Um ajuste fiscal crível pesaria na atividade no primeiro momento, mas seria mais do que compensado pelo espaço que abriria para o Banco Central cortar de verdade,” afirma André Matos, CEO da MA7 Capital.

Para Volnei Eyng, CEO da gestora

Multiplike, “A política contracionista funciona, mas neste ano dois movimentos atuaram de forma contracíclica e reduziram o seu efeito. No crédito a pessoa física, houve aumento da concessão por causa das mudanças no consignado. No crédito a empresas, o avanço dos FIDCs e a entrada de novos neobancos ampliaram a oferta de recursos e colocaram dinheiro no mercado, o que minimizou o aperto monetário. Somou-se a isso o fator eleitoral. Como acontece em todo ano de eleição, 2026 teve forte injeção de recursos na economia real, com um total de R\$ 283,2 bilhões. Esse volume não se repete em 2027, ou seja, deixa de sustentar a atividade no próximo ano.

Com o crescimento do consignado, próximo de R\$ 100 bilhões, e a expansão dos novos entrantes como FIDCs e neobancos, a consequência natural é o aumento da inadimplência. À medida que a inadimplência sobe, esses entrantes reduzem a oferta de crédito novo. Descontado o dinheiro que não deve entrar em 2027, o cenário aponta para uma leve recessão. Os dados dos últimos três e quatro meses são deflacionários, mesmo

com o petróleo em torno de US\$ 90 o barril. Não é uma recessão no nível de 2015 e 2016, mas uma retração moderada é plausível. Esse quadro indica que o Banco Central vem agindo de forma correta ao reduzir a Selic de forma gradual, mesmo diante do petróleo alto no cenário externo. Para o empresário, o recado é que planejar aumento de faturamento em 2027 será desafiador. O crescimento no próximo ano virá de ganhar espaço da concorrência e de operar com mais eficiência. Como empresa de crédito, recomendamos o alongamento do passivo e a redução do custo de captação. Quando a economia cresce, a própria expansão puxa a empresa mesmo quando ela não é tão eficiente. No próximo ano, o mercado a ser disputado será menor, e o ganho terá que vir da eficiência e da disputa por participação, não do crescimento geral da economia”.

Cassio Viana de Jesus, da Investimentos e Novos Negócios da Pilar Capital entende que “Ceteris paribus, a perda de força da atividade econômica amplia o espaço para a continuidade dos cortes da Selic, e o IBC-Br, com queda de 0,6% em junho e avanço de



apenas 0,2% no segundo trimestre, reforça essa leitura. O problema é que a política monetária não opera isoladamente: uma piora na percepção fiscal pode elevar o prêmio de risco, pressionar os juros longos e o câmbio e dificultar a reancoragem das expectativas de inflação, reduzindo o espaço para uma flexibilização mais rápida pelo Copom. Nesse cenário, a Selic pode cair sem que o custo de capital recue na mesma intensidade, já que decisões empresariais de investimento, crédito de longo prazo e novos projetos continuam sensíveis à curva longa. Para 2027, isso pode significar menor investimento e crescimento mesmo com juros básicos em queda. O Focus já aponta PIB de 1,50%, inflação de 4,24% e Selic de 12% ao final do ano, antes mesmo de incorporar plenamente riscos ligados à desaceleração dos serviços e do consumo, ao ambiente externo, à geopolítica e ao ciclo eleitoral. Por isso, a questão central não é apenas quanto o Banco Central poderá cortar a Selic, mas quanto dessa redução efetivamente chegará ao custo de capital da economia”.

Para Alberto Friggi, CEO da Friggi & Secco, “A transmissão da política monetária para o crédito acontece com atraso, e é justamente por isso que 2027 merece atenção. Uma empresa ou uma família não sente uma Selic de 14% apenas no mês da decisão do Copom; sente quando precisa renovar uma dívida, financiar um investimento ou reorganizar o fluxo de caixa. Se essa necessidade chega depois de vários trimestres de juros elevados, a situação financeira já pode estar mais apertada. O fiscal entra nessa equação porque uma piora das contas públicas mantém elevados os juros de longo prazo e reduz o espaço para o Banco Central acelerar o corte da Selic sem pressionar câmbio e expectativas de inflação.

É esse mecanismo que pode fazer o crédito continuar restritivo mesmo com alguma queda da taxa básica. Ao mesmo tempo, não vejo 2027 apenas pela ótica de falta de crédito, mas de mudança na forma de tomá-lo. Em um ambiente de maior seletividade, garantia, prazo, capacidade real de

pagamento e estrutura da operação ganham peso. Há uma diferença enorme entre simplesmente buscar dinheiro mais barato e reorganizar passivos com instrumentos adequados ao fluxo de caixa. O próximo ciclo tende a exigir muito mais planejamento financeiro e menos dependência de crédito curto e sem garantia”.

Admite Gustavo Assis, CEO da Asset que “O problema para 2027 não é simplesmente saber quantos pontos o Banco Central conseguirá cortar da Selic. A questão central é qual será o juro de equilíbrio que o mercado aceitará diante de uma dívida pública crescente e de expectativas de inflação ainda acima da meta. Se o fiscal não produzir uma trajetória crível, o prêmio exigido nos títulos públicos tende a permanecer elevado e isso contamina toda a curva de juros, inclusive os prazos que dependem menos da Selic corrente. Nesse ambiente, o BC pode até continuar reduzindo a taxa nominal diante da desaceleração da atividade, mas encontrar dificuldade para produzir

um afrouxamento financeiro equivalente na economia.

É possível, portanto, ter Selic menor e ainda conviver com custo de capital alto. O cenário externo adiciona outra camada: o Fed mantém juros entre 3,5% e 3,75% e a inflação americana segue acima da meta, enquanto choques de energia e tensões geopolíticas limitam uma flexibilização global rápida. Para o investidor brasileiro, 2027 tende a exigir uma leitura menos binária entre renda fixa e risco. A diferença estará em prazo, qualidade de crédito, liquidez e capacidade de atravessar um período em que juros reais podem permanecer estruturalmente elevados mesmo durante um ciclo de cortes”, Gustavo Assis, CEO da Asset.

Leticia Moschioni, Sócia da Finscale afirma que “O sinal mais importante para 2027 talvez não esteja apenas no nível da Selic, mas na redução da abundância de capital. Durante boa parte do ciclo de aperto monetário, diferentes canais conseguiram amortecer a retração bancária. O mercado de capitais cresceu, novas estruturas de crédito ganharam espaço e empresas encontraram maneiras alternativas de financiar clientes, fornecedores e capital de giro. Se o fiscal mantiver o prêmio de risco elevado ao mesmo tempo em que a economia desacelera, esses canais passam a ser mais seletivos.

Isso cria uma mudança estrutural interessante: empresas começam a perceber que não precisam ser apenas consumidoras de produtos bancários. Uma companhia com grande base de clientes, fornecedores ou distribuidores possui dados, fluxo financeiro e relacionamento que podem permitir a criação de soluções próprias de crédito e pagamentos, desde que exista governança adequada. O ambiente externo reforça essa necessidade de eficiência. A desinflação global estagnou e os bancos centrais ainda enfrentam choques



de energia e incerteza geopolítica, o que reduz a perspectiva de retorno rápido à era do dinheiro muito barato. No Brasil, o desafio de 2027 será transformar gestão financeira em estratégia operacional, olhando capital de giro, pagamentos e crédito de maneira integrada, e não como decisões independentes”.

Encerrando o tema, Fábio Murad, Consultor da Wiser Asset declarou: “O Brasil não define a trajetória dos juros em isolamento. Em 2027, a Selic dependerá das contas públicas brasileiras, mas também de quanto retorno um investidor consegue obter sem assumir risco de emergente. Hoje o Fed mantém os juros entre 3,5% e 3,75%, enquanto a inflação americana ainda está acima da meta de 2%. Se os juros internacionais permanecerem relativamente altos, o Brasil precisa oferecer um prêmio compatível para manter capital e

estabilizar o câmbio. É nesse ponto que o fiscal doméstico se torna ainda mais relevante: deterioração das contas públicas e juros americanos altos podem trabalhar na mesma direção, aumentando o prêmio exigido sobre ativos brasileiros.

O inverso também é verdadeiro. Uma melhora fiscal crível poderia reduzir parte desse prêmio mesmo antes de uma queda expressiva da Selic. Para o investidor, essa combinação mostra por que diversificação internacional não deve ser tratada apenas como uma aposta no dólar. Brasil e Estados Unidos vivem ciclos de inflação, juros e crescimento diferentes, e essas diferenças permitem construir fontes distintas de retorno. Em um mundo no qual o FMI ainda prevê inflação global de 3,9% em 2027, a diversificação geográfica também funciona como diversificação de regimes econômicos e monetários”.



Os programas dos candidatos ao governo de Minas Gerais: propostas, limites e lacunas

Alisson Diego Batista Moraes

Advogado, professor e filósofo. Mestre em Ciências Sociais, com especializações em Gestão Empresarial e Direito Constitucional, possui 20 anos de experiência em gestão pública. Foi prefeito e secretário municipal. É escritor, consultor em planejamento e políticas públicas. www.alissondiego.com.br



Verba volant, scripta manent. O antigo provérbio romano significa: as palavras voam, os escritos permanecem. Sua origem é incerta, embora a tradição o associe a um pronunciamento do senador Caio Tito no Senado romano, no século I a.C., para lembrar que discursos podem se perder ou ser distorcidos, enquanto o registro escrito serve de prova nos assuntos públicos. O plano de governo cumpre exatamente essa função ao transformar as promessas eleitorais em documentos públicos, as intenções em planos.

Em junho, perguntei quem quer governar Minas e para quê. Naquele momento, as candidaturas ainda se organizavam, e o debate público se dava em torno de nomes, alianças e pesquisas. Encerrado o prazo de registro, há outro material a examinar: as propostas apresentadas à Justiça Eleitoral. Passei os últimos dias examinando integralmente seis desses documentos e conferindo a base das afirmações reunidas neste artigo.

Há mais de duas décadas me dedico ao planejamento público, na ges-

tão, na docência e na pesquisa. Parte dessa experiência está em meu livro "O poder do planejamento: contextos, reflexões e estratégias para a excelência na gestão pública", publicado pela Appris em 2025. Um plano eleitoral não se confunde com o planejamento quadrienal construído por meio do PPAG, da LDO e da LOA. Trata-se de um ponto de partida que deve apresentar as prioridades, os compromissos e os meios para atingi-los.

A Lei nº 12.034, de 2009, acrescentou à Lei das Eleições a obrigação



de candidatos a prefeito, governador e presidente entregarem as “propostas defendidas” no pedido de registro. A regra passou a valer já nas eleições gerais do ano seguinte. A legislação exige a entrega, mas não estabelece qualquer padrão mínimo de qualidade, com diagnóstico, metas, custos, prazos, riscos ou acompanhamento. Cumprir a formalidade é obrigatório, mas elaborar um documento efetivo continua a ser uma escolha política.

O plano não é, por definição, o fator mais importante de uma campanha. Pesam também a trajetória do candidato, seu caráter, a equipe, as alianças e as condições de governabilidade. O documento revela, ainda assim, quanto a candidatura se dispôs a explicar o poder que pretende exercer no mandato.

Para reduzir a subjetividade, construí o “Índice de Qualidade dos Planos de Governo de Minas”, o IQPG-MG. A análise compreende dez dimensões com o mesmo peso: 1) diagnóstico e evidências; 2) priorização e coerência causal; 3) concretude e instrumentos; 4) metas mensuráveis;

5) viabilidade jurídica e federativa; 6) viabilidade fiscal e econômica; 7) implementação e governança; 8) cronograma; 9) riscos e resiliência; e 10) monitoramento, avaliação e transparência. A definição foi cotejada com referências do TCU e guias internacionais de análise multicritério.

Cada dimensão contém cinco quesitos, avaliados com zero, um ou dois pontos, conforme a proposta esteja ausente, seja genérica ou apareça de forma clara e verificável. São cinquenta decisões e um resultado entre zero e cem. Verbos como “apoiar”, “fortalecer” e “promover” só contam quando o texto informa o que será feito, por qual instrumento, em que escala ou com qual resultado esperado. O tamanho do arquivo não rende nota.

A unidade avaliada é o documento apresentado à Justiça Eleitoral, não a personalidade do candidato, suas entrevistas ou as ideias expostas fora do plano, em debates por exemplo. O recorte reuniu seis candidatos situados entre os mais bem posicionados nas pesquisas disponíveis no início da análise. As notas estão sujeitas a

revisão e contraditório, e diferenças de até dois pontos são tratadas como equivalência técnica. A metodologia integral e a memória de cálculo serão apresentadas posteriormente em um artigo científico em construção.

Gabriel Azevedo obteve 78 pontos. Flávio Roscoe alcançou 65. Alexandre Kalil, com 59, e Patrus Ananias, com 57, encontram-se no mesmo patamar técnico. Cleitinho Azevedo obteve 52 pontos, e Mateus Simões, 36.

Alguns temas distinguem os documentos. A ferrovia recebe o desenho mais executável no plano de Gabriel. Patrus e Kalil tratam do tema com menor programação, Cleitinho e Roscoe fazem referências mais breves, e Simões não apresenta proposta ferroviária. Kalil oferece a leitura mais extensa das diferenças regionais; Gabriel, o arranjo de governança mais definido; e Patrus associa o território à justiça distributiva e ao orçamento participativo. Todos abordam mineração, mas com densidades muito diferentes.

Gabriel Azevedo: O plano lidera

por combinar diagnóstico, dados, instrumentos de execução, análise fiscal e mecanismos de avaliação. Propõe governos regionais com servidores remanejados, sem criação de cargos; uma Comissão Independente de Avaliação e Resultados; carteira estadual de projetos; política de minerais críticos; e o programa O Futuro sobre Trilhos. O anexo fiscal examina o Propag. As maiores perdas estão nas metas e no cronograma: há poucos resultados finais quantificados e está ausente o calendário integrado do mandato.

Flávio Roscoe: O documento apresenta diagnóstico amplo, instrumentos nomeados, metas e cadências de acompanhamento. Prevê reduzir a mortalidade materna para menos de 25 óbitos por cem mil nascidos vivos, publicar mensalmente a posição de caixa e reavaliar a cada trinta dias o risco de mulheres com medida protetiva. A fragilidade está no financiamento. Os R\$ 22,65 bilhões representam uma estimativa de perdas de CFEM em Minas, não um crédito constituído. Os R\$ 6,25 bilhões informados pela ANM correspondem ao estoque nacional de créditos de CFEM inscritos em dívida ativa, e não à parcela mineira, como afirma o plano. Os cerca de R\$ 73 bilhões devidos pelas mineradoras à União e ao FGTS abrangem outras obrigações. A competência para constituir e cobrar a CFEM é da ANM, e o estado produtor recebe 15% do valor relativo à extração em seu território. A tabela fiscal ainda confunde o limite da dívida estadual, de duas vezes a receita corrente líquida, com o limite de 49% aplicável à despesa de pessoal do Executivo.

Alexandre Kalil: O melhor aspecto do plano é a compreensão das diferenças territoriais de Minas, associada a governança, investimentos, reindustrialização, política mineral e logística. Apesar das 147 páginas, a verificabilidade é baixa em pontos importantes. UEMG, Unimontes e Fapemig recebem papel estratégico,

mas faltam recursos, unidades prioritárias, metas, fonte financeira e calendário. O mesmo ocorre em propostas formuladas com verbos genéricos. Não foram localizadas metas quantitativas para o mandato, e o anexo de indicadores anunciado no corpo do plano não consta do arquivo.

Patrus Ananias: O programa apresenta coerência entre as agendas social, territorial e produtiva. Propõe fortalecer a atenção primária, ampliar o atendimento especializado e regionalizar a regulação do SUS. Prevê crédito às pequenas e médias empresas, política industrial, agregação de valor mineral, diversificação econômica e uma política ferroviária. Faltam metas quantitativas, prazos e programação das etapas. O plano reconhece a dívida e o Propag, mas não apresenta âncora para a despesa, custo consolidado das promessas, volume do crédito produtivo ou programação plurianual dos investimentos.

Cleitinho Azevedo: O documento apresenta linguagem direta e mecanismos que permitem alguma cobrança: fóruns regionais semestrais, Sala de Monitoramento mensal, painel público de obras, presença da Invest Minas nas macrorregiões e linhas do BDMG. A proposta Mineração do Futuro menciona agregação de valor e diversificação. A qualidade cai pela escassez de dados, pela ausência de hierarquia e pela fragilidade fiscal. Cortar cargos, rever contratos e adotar orçamento base zero podem produzir economia, mas o plano não calcula valores, prazos ou quais compromissos seriam financiados.

Mateus Simões: O plano oferece diagnósticos sintéticos e direções coerentes sobre responsabilidade fiscal, investimento produtivo, desenvolvimento regional, clima e digitalização. Com cinco páginas, declara que não é catálogo de ações nem cronograma e remete meios, escala e prazos ao plane-

jamento posterior. Não apresenta projetos definidos, metas quantificadas, custos, fontes específicas, calendário ou sistema de acompanhamento. A lacuna chama atenção porque políticas como Governo Presente, Trilhas de Futuro, Leite para a Primeira Infância e Mãos à Obra na Escola estão ausentes. Simões apresenta a maior distância entre a sua experiência administrativa e o documento que registrou.

Os planos podem ser ampliados e reapresentados durante a campanha, mas as versões posteriores não substituirão o documento registrado no ato do registro de candidatura. É de bom tom, inclusive, que esse tempo seja usado para corrigir os erros, preencher as lacunas, incorporar as propostas defendidas em público, quantificar as metas, indicar as fontes de recursos e apresentar um calendário possível.

É preciso dizer que as notas por si mesmas não transformam Gabriel no melhor candidato por definição tampouco encerram o julgamento sobre os demais. O índice mede a qualidade documental de uma promessa pública. A eleição envolve outros fatores essenciais como trajetória, ética, visão política, equipe, alianças e capacidade de governar.

Para além da exigência legal, o plano de governo deve ser visto como um compromisso ético com a sociedade e uma referência fundamental para a futura cobrança pública. Como tem sido dito há anos pelos estudiosos da política brasileira, é preciso recuperar a confiança na palavra dos políticos, e nada melhor do que um plano bem construído para confrontar o que foi prometido durante a campanha com as escolhas feitas no exercício do poder. Afinal de contas, as palavras voam, mas o plano permanece para envergonhar aqueles que o descumprirem ou exaltar quem honrar os compromissos nele assumidos.

Setor mineral pode dobrar arrecadação e gerar 5 milhões de empregos no Brasil em 10 anos, diz CEO da Vale

Gustavo Pimenta apresenta os principais pontos da proposta "Destravando o Potencial da Mineração no Brasil" em palestra na Exposibram, em Belo Horizonte

Elaborado com a consultoria da Accenture, estudo aponta 4 áreas prioritárias para o setor mineral até 2035 e será entregue a todos os candidatos à Presidência



A Vale S.A. detalhou no dia 25 de agosto, em Belo Horizonte, sua proposta para impulsionar o setor mineral brasileiro e posicionar o Brasil como protagonista global, acelerando o desenvolvimento industrial e socioeconômico do país. Em palestra na

Exposibram, principal evento do setor, o CEO da Vale, Gustavo Pimenta, apresentou as 4 agendas estratégicas que compõem o relatório "Destravando o Potencial da Mineração no Brasil", elaborado com a colaboração da Accenture.

O documento será entregue, ainda e nos próximos dias, a todos os candidatos à Presidência em 2026 como uma contribuição para orientar políticas públicas que ajudem a fortalecer e modernizar os fundamentos da mineração brasileira, além de

ampliar a atratividade do país para novos projetos minerários.

“Nesse momento em que se discutem oportunidades de crescimento no Brasil, a mineração tem um enorme potencial de contribuir de forma decisiva para o país. Se a gente conseguir avançar no crescimento e recuperar o nosso share nos próximos 10 anos, dobraria o potencial de arrecadação da indústria” disse Gustavo Pimenta, CEO da Vale. “O setor poderia chegar a 5 milhões de empregos em toda a cadeia ao longo dos próximos anos, incorporando novas tecnologias que vão ser usadas dentro da mineração, mas também fora dela. Se a gente, de fato, abraçar esse potencial, pode ser decisivo na geração de valor para o país”.

A proposta, cuja versão executiva está disponível neste link, foi lançada no dia 18 de agosto, em Brasília, e inclui 15 iniciativas estratégicas, divididas em 4 agendas prioritárias, para alavancar o potencial da mineração nos próximos anos:

1. Licenciamento e Fundamentos da Mineração: Conhecimento geológico, gestão de títulos minerários e previsibilidade no licenciamento.

2. Cadeia Mineral Integrada: Infraestrutura, disponibilidade de energia, processamento mineral e domínio tecnológico ao longo da cadeia.

3. Ambiente de Negócios e Segurança Institucional: Aspectos regulatórios, institucionais, financeiros (em um setor intensivo em capital) e tributários.

4. Valor Compartilhado: Agenda de impacto positivo e geração de valor social e ambiental para as comunidades/ territórios.

Contratado pela Vale, o levantamento produzido pela Accenture reúne dados independentes sobre o setor mineral brasileiro e projeta ga-



nhos de crescimento, renda e competitividade para o país a partir do crescimento da produção mineral no país. A expectativa é que a contribuição do setor em arrecadação fiscal, que na última década foi de R\$ 750 bilhões, suba para R\$ 1,3 trilhão no próximo ciclo, entre 2026 e 2035, ampliando o impacto social positivo e contribuindo para o equilíbrio das contas públicas. O montante, se convertido em investimento públicos, equivale à criação de 23,1 milhões de vagas em escola integral, 17,2 milhões de vagas em creches, 478 mil quilômetros de vias asfaltadas ou 870 mil leitos em hospitais.

Apenas 28% do território brasileiro já foi mapeado geologicamente em escala adequada para orientar decisões de investimento em pesquisa mineral, o que limita a identificação de novas fronteiras exploratórias no país. O levantamento projeta que, com uma agenda coordenada entre governo, setor privado e sociedade, a produção mineral anual do Brasil pode saltar de cerca de R\$ 300 bilhões atualmente para até R\$ 535 bilhões em 2035. No cenário considerado pelo relatório, o impacto total do setor sobre o emprego, hoje em cerca de 3 milhões, pode contribuir para chegar a até 5,3 milhões postos de trabalho diretos, indiretos e induzidos no país no mesmo período*.

O estudo estima ainda que mine-

rais essenciais produzidos no Brasil para veículos elétricos, painéis solares e turbinas eólicas podem ajudar a evitar emissões entre 1,6 e 2 gigatoneladas de CO2 equivalente por ano no mundo até 2050. Este volume é comparável a quase toda a emissão anual do Brasil hoje.

A Vale é uma mineradora global que existe para melhorar a vida e transformar o futuro juntos. Com sede no Brasil e atuação ao redor do mundo, é uma das maiores produtoras globais de minério de ferro, cobre e níquel. Suas operações compreendem extensos sistemas logísticos integrados às suas minas, incluindo ferrovias, terminais marítimos e portos. A ambição da Vale é liderar a geração de valor na mineração de forma ética e sustentável. A companhia também busca ser líder na descarbonização da siderurgia, com custos competitivos no minério de ferro, foco no cliente e portfólio adaptável, além de acelerar o crescimento no cobre e aumentar a eficiência operacional no níquel.

**As projeções são estimativas baseadas em cenários e não devem ser interpretadas como previsões. Elas dependem de uma série de premissas, incluindo o crescimento da demanda global, os níveis de investimento, a competitividade do setor e a implementação de medidas que viabilizem a expansão da cadeia de valor mineral brasileira.*

A transição do estado de subdesenvolvimento para um estado de desenvolvimento

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira

Completo-se no dia 22 de agosto, 50 anos do assassinato do Presidente JK e, ainda neste ano, 70 anos nos separaram da sua posse na presidência da República. Em 2027, estaremos celebrando 125 anos do nascimento do Doutor em Desenvolvimento e, para esse fim, separei este trecho do discurso dele, proferido durante a Instalação do I Simpósio Nacional sobre Conceituação da Economia Brasileira, ocorrido no Rio de Janeiro – RJ, em 26 de julho de 1960:

“A fim de proporcionar uma transição do estado de subdesenvolvimento para um estado de desenvolvimento, quando se poderá esperar que surja um processo cumulativo e basicamente autônomo de crescimento, é necessário (embora nem sempre suficiente) que, numa certa hora ou durante um certo período, receba a economia um estímulo para crescer, igual ou maior do que o mínimo crítico mencionado.

Não atingir esse mínimo crítico significa que rapidamente, dentro da economia, se mobilizam forças de “retardamento” e que a economia, depois de um pequeno avanço, verá os seus ganhos rapidamente estéreis e restabelecer-se-á de novo em nível baixo de renda per capita.

Uma das principais razões que, na aparência, explicariam a incapacidade do sistema americano de atingir esse mínimo crítico parece ter sido a sobreposição de regras estranhas ao problema econômico, porém limitadoras das alternativas de solução para o mesmo.

A título de exemplo mencione-se



a política de deixar essencialmente para os capitais privados o encargo do financiamento internacional do desenvolvimento. Ora, não há dúvida que existem “quantitativamente” capitais privados mais do que suficientes para proporcioná-lo. Mas, além dos círculos viciosos já tão estudados que indicam que esses capitais só emigram quando certas condições especiais são obtidas, condições essas que dependem da aplicação do capital público, existem numerosas outras, dentre as quais mencionarei o fato de que a única garantia de vir o capital privado a fluir nas quantidades e qualidades adequadas está ligada à velocidade do desenvolvimento.

Se um país estiver estagnado economicamente em baixos níveis, o capital privado não procurará integrar-se ao mesmo, inclinando-se, ao contrário, a explorá-lo no sentido “colonial” ou “imperialista” da palavra. Vale dizer, o capital privado, nessas condições, tende a enquistar-se na

economia, não a beneficiando como um multiplicador de rendas, já que o efeito de multiplicação tende, nesses casos, a exercer-se na renda da nação investidora, que se beneficia de matérias-primas obtidas a baixo preço.

A garantia de que o capital privado venha a fecundar de todo a economia subdesenvolvida está ligada à velocidade e desenvolvimento da mesma. Se a economia subdesenvolvida está crescendo rápida, se já representa substancial mercado interno, com perspectivas futuras brilhantes, então o empreendedor privado procurará integrar-se plenamente e criará assim perspectivas ainda melhores.

Entretanto, atribuir aos investimentos privados o papel de iniciar o desenvolvimento ou de acelerá-lo suficientemente nos seus estágios primários só poderá levar às imensas frustrações que hoje caracterizam o corpo socioeconômico latino-americano.

Outro ponto de enorme importância, que é necessário destacar, é o fato de que a América Latina, como um todo, já faz um substancial esforço investidor. Relacionando-se esse esforço ao produto nacional bruto, ele equivale, em média, a 17%, o que parece alto em extremo para um conjunto de países, cujo produto médio per capita não atinge ainda os trezentos dólares.

Seria difícil esperar que, num regime democrático de livre iniciativa econômica, pudessem os povos latino-americanos almejar uma compressão de consumo mais alto do que esses investimentos indicam. Porém a realidade mostra a maioria das nações ocidentais, com base de rendas de duas a quatro vezes mais altas do que a latino-americana, conseguindo coeficientes de investimentos sobre-modo mais altos, como os países do Mercado Comum Europeu e o Canadá, em que chegam a 26 e 28 por cento dos seus produtos nacionais.

Nessas condições, como tem acontecido nos últimos 12 anos, os pobres continuarão a ser relativamente mais pobres, e os ricos mais ricos. Quando a insegurança econômica começa a agitar as populações latino-americanas a ponto de atingir a própria segurança continental, convém medirem-se cuidadosamente as consequências desse equacionamento das forças mundiais.

O resultado desse exame da conjuntura deverá levar, é lógico, à pro-



cura de caminhos alternativos que garantam uma esperança mínima adequada para os povos do Continente. Ter-se-á que fazer um cuidadoso balanço de recursos internos e da cooperação internacional, a fim de que se venha a obter uma indicação objetiva dos esforços relativos que, de fato, serão necessários a cada país.

Seria criminoso se continuássemos a esperar ou planejar na base da eventual cooperação de recursos com os quais não poderemos legitimamente contar. Seria mais criminoso ainda, se, na falta desses recursos, aceitássemos o subdesenvolvimento com a ilação inexorável da lógica dos fatos econômicos, pois impor-se-á, então, um doloroso reexame do sistema”.

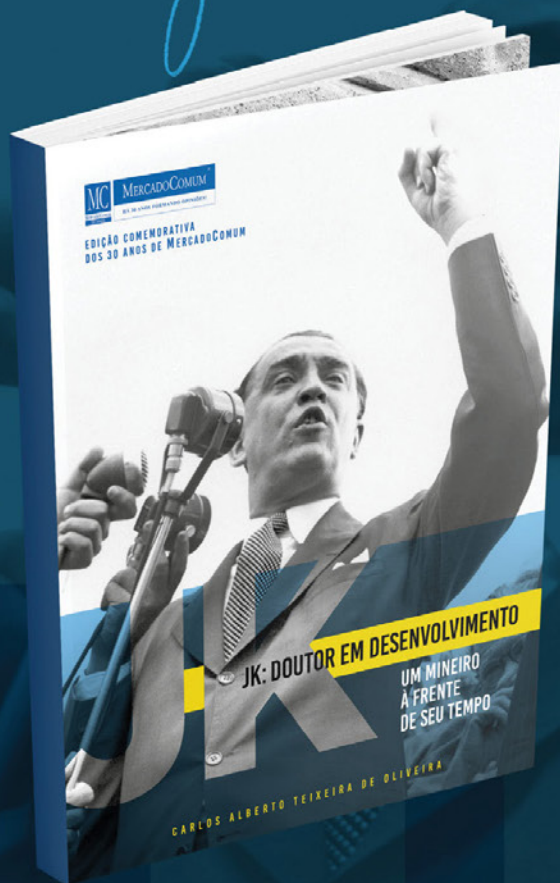


CARLOS ALBERTO TEIXEIRA DE OLIVEIRA

*Carlos Alberto Teixeira de Oliveira é Administrador, Economista e Bacharel em Ciências Contábeis, com vários cursos de pós graduação no Brasil e exterior. Ex-Executive Vice-Presidente e CEO do Safra National Bank of New York, em Nova Iorque, Estados Unidos. Ex-Presidente do BDMG-Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais e do Banco de Crédito Real de Minas Gerais; Foi Secretário de Planejamento e Coordenação Geral e de Comércio, Indústria e Mineração; e de Minas e Energia do Governo de Minas Gerais; Também foi Diretor-Geral (Reitor) e fundador do Centro Universitário Estácio de Sá de Belo Horizonte; Ex-Presidente do IBEF Nacional – Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças e da ABDE-Associação Brasileira de Desenvolvimento; Atualmente é Coordenador Geral do Fórum JK de Desenvolvimento Econômico; Presidente da ASSEMG-Associação dos Economistas de Minas Gerais. Presidente da MinasPart Desenvolvimento Empresarial e Econômico, Ltda. Integra vários Conselhos Consultivos e de Administração de diversas empresas e instituições. Membro da Academia Municipalista de Letras de Minas Gerais e da Academia Brasileira de Ciências Contábeis. Vice-Presidente da diretoria executiva da ACMinas – Associação Comercial e Empresarial de Minas. Presidente/Editor Geral de **MERCADOCOMUM**. Autor de vários livros, como a coletânea de 3 livros – 2.336 páginas, intitulada “Juscelino Kubitschek: Profeta do Desenvolvimento – Exemplos e Lições ao Brasil do Século XXI”.*

JK: LIVRO INÉDITO SOBRE EX-PRESIDENTE FOCA EM SUA VISÃO DE FUTURO E ESPÍRITO DESENVOLVIMENTISTA

Juscelino Kubitschek de Oliveira



A vida, obra e trajetória do ex-presidente Juscelino Kubitschek já rendeu livros, filmes, documentários, minissérie na TV e até podcasts. E a julgar pelas informações que não param de surgir, ainda vai render muito material para pesquisa. Que o diga o economista Carlos Alberto Teixeira de Oliveira, que acabou de lançar o livro "JK: Doutor em Desenvolvimento – Um Mineiro à Frente de seu Tempo".

O que transparece no livro de 704 páginas é a visão de grandeza de Juscelino e a sua antevisão do futuro. Haja visto o projeto da Pampulha, projetada quando ele foi prefeito de BH, e que significou o marco inicial de uma nova arquitetura, depois consolidada com a construção de Brasília. O autor do livro, Carlos Alberto Teixeira destaca um recorte do período de JK em Minas Gerais e selecionou alguns discursos da época em que ele esteve à frente da capital mineira, e depois, como governador do Estado. Nesse sentido, todo o material publicado é inédito e pouco conhecido.

Neste novo livro, o autor procurou desmitificar e derrubar algumas histórias e infundadas críticas, como a de que Juscelino teria sido o causador da inflação no Brasil. "Eu comprovo que ela já vigorava e prevalecia no país antes da sua posse, com percentuais elevados, e ele procurou combatê-la de forma coerente e prática. Nesse sentido, JK afirmava que a melhor forma de combater a inflação e o custo de vida era produzir mais, com mais qualidade e custos menores e defendia o aumento da produtividade industrial brasileira". Outra ficção, segundo ele, é a de que o custo da construção de Brasília levou ao endividamento do país. "Tal alegação também não procede. A capital brasileira, segundo o ex-ministro Roberto Campos, teria custado, no máximo 3,5%, do PIB nacional, o que equivaleria, nos dias de hoje, a cerca de US\$ 70 bilhões. "Esse valor, considerando-se o dólar atualmente cotado a R\$ 5,00 - equivale a R\$ 350 bilhões. Ora, esse montante representa apenas a metade de tudo quanto o setor público brasileiro - União, Estados e Municípios gastará, neste ano, no pagamento de juros sobre a dívida pública consolidada.

Carlos Alberto também é autor de outras obras, como a coletânea de livros e 2.366 páginas intitulada "JK: Profeta do Desenvolvimento - Exemplos e Lições ao Brasil do Século XXI".

O livro poderá ser encontrado, inicialmente, apenas junto a MercadoComum que o publicou.

Tel: 31 3281-6474 - revistamc@uol.com.br
Rua Padre Odorico, 128 - 10º Andar - 30.330-040
BELO HORIZONTE - MG - www.mercadocomum.com

VALOR DO LIVRO:

Retirada na sede de MercadoComum: R\$ 100,00
Envio: BH/Interior de MG: R\$ 120,00 - Outros Estados: R\$ 140,00

PAGAMENTO:

Via PIX: 70.954.383/0001-12
Crédito em C/C: A favor de MinasPart Comunicação, Ltda.
Banco Itaú (341) - Agência 3176 - Conta 05630-1

INFORMAR: Nome do adquirente, endereço postal e CEP

MERCADO COMUM®

HÁ 30 ANOS FORMANDO OPINIÕES!



Visby – Ilha de Conto de Fadas na Suécia

Paulo Queiroga

Com ajuda do Blog: malapronta.com.br



A Suécia, este país do norte da Europa, na península Escandinava, é um destino relativamente pouco visitado pelo viajante brasileiro. Quando muito, o roteiro se limita à capital Estocolmo, belíssima cidade com mais de 10 milhões de habitantes, reconhecida pelo alto padrão de vida, igualdade social e inovação tecnológica.

Nesta edição, deixaremos o ape-lo metropolitano de Estocolmo para pousar em Visby, pequena cidade medieval, na ilha de Gotland, maior ilha da Suécia e do mar Báltico.

Visby é um lugar encantador. Antigo sítio viking, a cidade, foi o principal centro de comércio da Liga Hanseática no Báltico entre os séculos XII e XIV, por onde circulavam artigos de luxo, como seda, especiarias e peles.

Suas muralhas do século XIII e mais de 200 armazéns e residências de mercadores abastados fazem dela a cidade comercial fortificada mais bem preservada do norte da Europa.

Além da importância como antigo centro comercial, a cidade, hoje com

cerca de 25 mil habitantes, é pitoresca, romântica e charmosa. Praticamente todas as casas têm as fachadas cobertas com plantas, trepadeiras e flores.

No verão, é chamada de Cidade das Rosas. As igrejas, os prédios antigos, as ruas calçadas em paralelepípedos, absolutamente limpas formam um conjunto que respira calma, paz e relaxamento. E, claro, com o alto padrão de vida sueco, inclusive dos imóveis, que são bem mais caros do que qualquer outra parte da Suécia.



UMA PITADA DE HISTÓRIA

O povoado remonta à Era Viking. Mas, sua importância como centro comercial teve início no século XII, com os mercadores de Gotland, que utilizavam a ilha como ponto estratégico de comércio e dominavam todas as rotas no mar Báltico. Ali, ricos comerciantes se aliaram para proteger seus postos comerciais, o que desenvolveu uma federação ou Liga Hanseática.

Após a fundação de Lübeck em 1143, mercadores alemães começaram a expandir a sua área de influência para o Mar Báltico e se estabeleceram em Visby. Torna-se o único posto comercial da ilha com o privilégio de comercializar com as cidades alemãs e o principal centro da Liga Hanseática.

Durante o século XIII, Visby se converte em uma metrópole imponente, rodeada por uma muralha bem preservada, com 11 m de altura, 3,4 km de extensão, 27 torres e portões,

e cercada por fossos secos e espaços abertos.

Comerciantes alemães, russos e dinamarqueses construíram armazéns de pedra, a partir do porto e a comunidade expandiu com sedes de guildas, igrejas e residências.

No século XIV, Visby começa a perder sua posição de liderança na Liga Hanseática devido à peste por volta de 1350 e à invasão do exército dinamarquês sob o comando do rei Valdemar Atterdag em 1361.

Guerras e pirataria no século XV e mudanças nas rotas comerciais que contornavam Visby, afetaram o comércio em Gotland, e a economia deteriorou-se. Em 1525, a cidade foi tomada por um exército de Lübeck e as partes do norte foram parcialmente incendiadas.

No século XVIII, Visby experimentou um renascimento do comércio e

da indústria. Muitos armazéns foram reformados para servirem de moradia, e novos edifícios foram construídos, tanto sobre as ruínas dos antigos quanto em terrenos de hortas.

No século XIX, a cidade começa a se expandir para além das muralhas medievais e atualmente Visby é considerada uma cidade jardim, com 257 monumentos arquitetônicos qualificados como Patrimônio Mundial pela UNESCO em 1995.

Atualmente, no início do mês de agosto, a cidade promove a Semana medieval. Uma festa com espetáculos históricos, torneios de cavaleiros, concertos, mercados medievais e outras atividades culturais.

Alguns atrativos para enriquecer sua experiência em Visby: Museu da Gotland (Gotlands museum), Jardim botânico (Botaniska trädgården), as Muralhas (Visby ringmur), Catedral Sankta Maria domkyrka).

Brasil mira mercado de 1,5 bilhão de pessoas com acordo turístico com a Índia

Parceria assinada durante reunião do BRICS prevê intercâmbio de experiências, capacitação profissional e promoção conjunta de destinos turísticos

Brasil e Índia firmaram em 21 de agosto, durante o encontro de ministros do Turismo do BRICS, em Jaipur (Índia), um plano de ação com objetivo de aumentar o fluxo de turistas entre os dois países.

A parceria abre novas perspectivas para a promoção dos destinos brasileiros em um mercado de cerca de 1,5 bilhão de pessoas. País mais populoso do mundo na atualidade, a Índia é vista como uma oportunidade para ampliar o intercâmbio turístico e econômico entre as duas nações, além de criar oportunidades para a atração de um número maior de visitantes indianos ao Brasil.

Entre as iniciativas previstas estão a troca de informações e estatísticas sobre o setor, ações de capacitação profissional, compartilhamento de boas práticas e divulgação de eventos turísticos realizados em ambos os mercados. Também está prevista a aproximação entre profissionais dos órgãos oficiais de turismo para a troca de experiências sobre infraestrutura, gestão e desenvolvimento da atividade turística.

“Estamos falando de nações com enorme riqueza cultural, diversidade de destinos e capacidade de gerar oportunidades de negócios, investimentos e intercâmbio de conhecimentos. Este plano cria as bases para uma cooperação ainda mais sólida e para o fortalecimento do turismo como instrumento de desenvolvimento econômico e aproximação entre os povos”, afirmou o ministro do Turismo, Gustavo Feliciano.



Outro destaque é o intercâmbio de experiências em segmentos nos quais os dois países possuem expertise. O Brasil compartilhará conhecimentos em áreas como turismo de natureza, sol e praia, turismo cultural, gastronômico, indígena, afroturismo e turismo de aventura. Já a Índia contribuirá com experiências em turismo de bem-estar e médico, incluindo

Ayurveda e Yoga, além de turismo espiritual, cultural e de natureza.

O plano de ação será coordenado pelos ministérios do Turismo dos dois países, terá vigência inicial de três anos e renovação automática, com a expectativa de ampliar a integração bilateral e criar novas oportunidades para o setor nos próximos anos.



Vinho, Gente, Coisas e Adjacências

Vinhos e espumantes brasileiros alargam fronteiras

Inimá Souza
.souza@gmail.com

Isto é, conquistam novos mercados e chegam a 79 países, segundo dados informados pelo projeto setorial Wines of Brazil, desenvolvido pelo Consevitis-RS, em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), o que, segundo aqueles dados, representa um aumento de 20,4%, no número de mercados atendidos.

De fato, os números, além de refletirem a trajetória de crescimento das exportações de vinhos e espumantes, no primeiro semestre de 2026, confirmam o avanço da vitivinicultura brasileira no mercado mundial. Comparado com o mesmo período de 2025, o avanço foi de 23,73%.

Entre os dados apresentados, um, particularmente, chama a atenção: no mesmo período, os vinhos registraram um crescimento superior ao dos espumantes nas exportações, em valores. Anota-se que os vinhos somaram US\$ 5,61 milhões, com crescimento de 24,66%, enquanto os espumantes chegaram a US\$ 1,18 milhão, um avanço, pois, de 19,50%.

É sabido que os espumantes são e continuam sendo a grande referência da vitivinicultura brasileira no exterior; logo, os números vão além dos dados estatísticos e permitem inferir que o mercado internacional começa a reconhecer a qualidade do vinho brasileiro. Claro, a partir do reconhecimento da qualidade, incontestemente, do espumante brasileiro.

Constata-se, ainda, que esses avan-



ços resultam de pragmáticas ações de divulgação do vinho brasileiro no exterior, a reboque, sim, da qualidade dos nossos espumantes, esses, já com presenças consolidadas em vários mercados internacionais.

Inclui-se, entre essas ações, desenvolvidas pelo Wine of Brasil – atuando como agente facilitador do processo de internacionalização das vinícolas brasileiras –, a presença dos vinhos brasileiros em eventos de expressão mundial, como a Wine Paris, a ProWein Dusseldorf e a Vinexpo América, além de outras ações estratégicas.

Segundo Rafael Romagna, gerente de Promoção para Mercado Externo do Consevitis-RS, boa parte desse crescimento está diretamente ligada às ações desenvolvidas ao longo de 2025 e primeiro semestre de 2026.

Para ele, os resultados do primeiro semestre reforçam perspectivas

para o restante de 2026, mesmo diante das incertezas do mercado internacional. Que a vitivinicultura brasileira, em uníssono, aposte nisto.

SYRAH-MG

Syrah, seria ela a rainha na viticultura mineira? Fácil de cultivar e relativamente resistente a pragas e doenças, essa uva, cuja origem é controversa – ora, seria fenícia, ora, romana e fechando, francesa –, faz a alegria dos vinhateiros daqui, já que gosta de solos pobres e clima quente.

Cultivada à larga nos vinhedos mineiros, nos quais domina, a Syrah produz vinhos com crescente qualidade, tanto que já premiados em diversos concursos, dentro e fora do Brasil. Cor intensa e taninos vigorosos são componentes do seu perfil. Aplausos para os Syrah mineiros.

Tim, tim.

Mercure Belo Horizonte Savassi inaugura restaurante Delicatto

Novo restaurante, aberto ao público, ocupa a área de lazer do hotel e combina cozinha, ambiente ao ar livre e hospitalidade

O Mercure Belo Horizonte Savassi inaugura o Delicatto Restaurante, nova operação gastronômica aberta ao público instalada na área de lazer do hotel. Com funcionamento independente, o restaurante transforma um ambiente tradicionalmente destinado aos hóspedes em um novo endereço, ponto de encontro da capital, reunindo culinária internacional, estrutura hoteleira e atendimento voltado tanto para visitantes quanto para quem está hospedado.

O espaço preserva a integração com a área de lazer do empreendimento. Cercado por jardins e com iluminação aconchegante, oferece um ambiente ao ar livre que combina tranquilidade, conforto e privacidade, tornando-se uma opção para almoços de negócios, encontros casuais, jantares e comemorações.

Entre os destaques do cardápio está a Trilogia de Minas, combinação de carne de sol, linguiça artesanal acebolada e mandioca frita, acompanhada de vinagrete, farofa e chimichurri. A receita se conecta ao conceito de Descobertas Locais da marca Mercure e valoriza ingredientes e sabores associados à culinária mineira. O menu reúne ainda petiscos para compartilhar, como camafeu de camarão, bolinho de bacalhau, iscas de tilápia, filé-mignon com fritas e picanha bovina, além de pratos de inspiração internacional, como salmão à puttanesca, filé ao molho gorgonzola e filé ao molho de cogumelos. Saladas, wraps e sanduíches completam as opções.

A carta de bebidas acompanha a proposta do restaurante com vinhos



Foto Ramon Rodrigues

Camafeu de Camarão

do Chile, Argentina, Portugal e Itália, além de cervejas e coquetéis. Entre eles está o Metropolitan Mercure, assinatura presente nos bares dos hotéis da rede Mercure, com adaptações que valorizam ingredientes locais e sazonais de cada destino. A casa também oferece o Delicatto Rubi, coquetel autoral que leva cachaça envelhecida, purê de jabuticaba, licor de limão-siciliano e suco de limão, combinando referências da produção mineira com notas frutadas e cítricas.

Além do atendimento diário, o Delicatto passa a receber eventos corporativos, confraternizações e celebrações para até 100 pessoas. A estrutura oferece uma alternativa para empresas e grupos que buscam realizar eventos em um ambiente reservado, reunindo gastronomia, atendimento especializado e toda a infraestrutura do Mercure Belo Horizonte Savassi.

A inauguração do Delicatto acompanha uma tendência da hotelaria internacional conhecida como Open Lo-

bby, conceito que amplia a integração entre hotéis e a cidade ao transformar áreas antes destinadas exclusivamente aos hóspedes em ambientes de convivência, gastronomia e experiências também acessíveis ao público externo.

O Delicatto funciona de segunda a quinta-feira, das 15h às 23h, e de sexta a domingo, das 11h às 23h. O restaurante recebe reservas e, em breve, disponibilizará um canal exclusivo de atendimento via WhatsApp.

SERVIÇO:

Delicatto – Restaurante do Mercure Belo Horizonte Savassi

Local: Mercure Belo Horizonte Savassi (R. Cícero Ferreira, 10 - Serra, Belo Horizonte) – área de lazer do hotel

Funcionamento: segunda a quinta, das 15h às 23h, sexta a domingo, das 11h às 23h

Mais informações:
@mercurebhsavassi



Mercado Gastronômico

Não deixe a sopa acabar!

Sérgio Augusto Carvalho

sergioamc@uol.com.br

Um dos melhores pratos tradicionais italianos é o Cacciucco Livornese: uma sopa de frutos do mar Mediterrâneo tradicional do Litoral Toscano. Como toda receita tradicional, deve ser feita exclusivamente dentro do que reza a tradição, isto é, sem tirar, acrescentar ou trocar qualquer um dos seus ingredientes. Essa regra é levada a sério nos países onde a culinária é a doutrina mais respeitada na cultura gastronômica.

Os franceses não são diferentes. Suas receitas tradicionais são respeitadas e invioláveis em cada região onde foram criadas. Assim como o Cacciucco, a França também tem a sua sopa de peixe tradicional, que é a Bouillabaisse, com ingredientes também do Mediterrâneo na região de Marseille.

Nos dois países, o Cacciucco e a Bouillabaisse não são as únicas sopas de peixe existentes. Há várias receitas. Em algumas regiões também existem receitas que não são tão famosas e admiradas, mas que seguem as tradições locais com seus respectivos ingredientes e utensílios – geralmente em recipientes de cerâmica e ferramentas de madeira. A Bisque D'homard (sopa de lagosta) tradicional no litoral atlântico Sul da França (Biscaia) é incomparável. A Ribollita, sopa de feijão, legumes, vegetais, parmigiano e pão da Toscana, é patrimônio cultural italiano.

De resto, em todo o mundo as sopas são sagradas e servidas tanto no inverno quanto no verão. Na Ásia, os



pratos ensopados são frequentes em todos os cardápios - com frutos do mar, legumes, verduras, carnes de caça, de vaca, ovinos ou caprinos. Na Tailândia, esse tipo de comida é quase uma religião, como o Thai Pad e a Tom Kha Gai. Enfim, eles fazem sopas com qualquer ingrediente o ano inteiro.

Sopas e ensopados são farinhas do mesmo saco. Não se tem notícia de pratos mais antigos na história da humanidade. Fora a água, o que se sabe (ou imagina) é que o ingrediente também mais antigo é a galinha. Milênios se passaram e a galinha está sempre presente na sopas e ensopados do mundo inteiro. Se você já ouviu falar que a canja de galinha é um prato de origem lusitana, pode esquecer. Ela é mais antiga que ciscar pra trás...

A sopa de galinha já foi estudo de

cientistas em várias universidades na Europa e América do Norte.

O professor Stephen Rennard, da Universidade de Nebraska (nebraska.edu), nos Estados Unidos, ficou curioso com os efeitos benéficos que a sopa de galinha exercia, especialmente, sobre os judeus do Oriente Médio. Gastou meses de estudos para descobrir os motivos que levavam tanta gente a se curar de problemas pulmonares ao fazer uso diário de uma sopa – a mesma que a família da mulher dele servia insistentemente no âmbito comunitário: galinha, aipo, cenoura, nabo, cebola e batata doce. Descobriu na sopa o seu efeito antibiótico. Aprofundando em sua pesquisa, o professor descobriu que o efeito medicinal da canja já era usado pelos curandeiros asiáticos no Século 12.



Vale lembrar que o caldo de galinha (água, carcaça, cenoura, aipo, cebola e pedaço de um osso de perna bovino cozidos por 90min em fogo lento) é base de 75% das sopas, cozidos e consomês.

No Brasil, a sopa é um subproduto culinário, uma produção exclusivamente doméstica. Até mesmo a canja de galinha, que é a mais consumida no país, especialmente no interior de Minas Gerais. Nos restaurantes é iguaria dificilmente encontrada mesmo no inverno. Os caldos, que podem ser considerados um tipo de sopa, ganharam a preferência do público, mas como uma espécie de tira-gosto de botequim, não em restaurantes. Aquece no Inverno e some no resto do ano. Cozidos e ensopados muito raramente são encontrados em qualquer tipo e especialidade de restaurante.

Os europeus, com suas estações de temperaturas extremas, não deixam faltar em casa ou nos Restaurantes as sopas e cozidos. Quentes ou frias, têm público garantido.

Exemplos de sopas e cozidos

quentes: Bouillabaisse, Cacciucco, Bisque, Cassoulet, Cappelletti in Brodo, Goulesch, Minestrone, Navarin, Ribollita, Veluttata, Pasta i Fagioli, Sagneifinn (sopa de Lagosta da Islândia), Puchero, Caldo Verde...

De sopas frias: Gaspacho, Capucino, Vellouté, Vychissoise, Bortsch...

Há alguns dias, vi o chef francês Laurent Suadeau, há mais de 45 anos de Brasil, fazendo uma chamada para um curso grátis que ele administrou no final de agosto sobre um ramo básico da cozinha tradicional: os caldos e molhos. Ele defende a ideia de que a cozinha clássica, que vem sendo bombardeada nos grandes centros há algumas décadas, enfrentando técnicas, ingredientes e modismos extravagantes, é imortal e dominar os princípios básicos em qualquer atividade é indispensável. O Brasil é craque em ignorar a base da comida clássica, as sopas e caldos (este só se salva no nosso Inverno!).

“Depois de 50 anos dentro de cozinhas, aprendi que existe uma grande diferença entre acompanhar o que

muda e dominar aquilo que permanece”, diz Suadeau.

Quem observa com olhar crítico o que acontece hoje com a oferta de restaurantes nas grandes cidades, vê como o distanciamento entre os princípios culinários e a comercialização da comida está modificando o gosto das pessoas pelo “onde ir jantar hoje?” As novas gerações, de gosto duvidoso, não conhecem o que é tradicional.

As ofertas e tendências estão sempre mudando e o público menos observado não consegue escapar do que está na moda. Não é raro encontrar pessoas que após a adolescência nunca tomaram uma sopa...

Essa realidade ajuda a criar a maior barreira que a cozinha tradicional vive para sobreviver no mundo da gastronomia. Quem perde é quem não sabe o quanto é gostoso encher um prato com uma canja de galinha, Bouillabaisse, Cacciucco e os outros, tipo Filé A Rossini, Carryl de Frango, a Alheira de Mirandela e o Casu Marzu da vida!

Juscelino Kubitschek:

PROFETA DO DESENVOLVIMENTO EXEMPLOS E LIÇÕES AO BRASIL DO SÉCULO XXI

"Não se trata de uma obra biográfica, nem de um documento de natureza acadêmica porque é muito mais do que simples relato e análise de sua vida. Esta nova obra sobre JK, contendo fatos inéditos ainda não revelados busca, resgatar o debate sobre o Desenvolvimento Nacional para que o Brasil possa se reconciliar com o crescimento econômico, vigoroso, consistente, contínuo e sustentável."



Conheça o legado do político que transformou o País
e fez o Brasil crescer 50 anos em 5 anos de governo.

São 2.336 páginas distribuídas em três volumes:

Volume I - O Profeta do Desenvolvimento

Volume II - O Desenvolvimento em 1º Lugar
A Construção de uma Nação Próspera e Justa

Volume III - Mensageiro da Esperança
Coletânea de 250 Discursos Proferidos na Presidência
da República

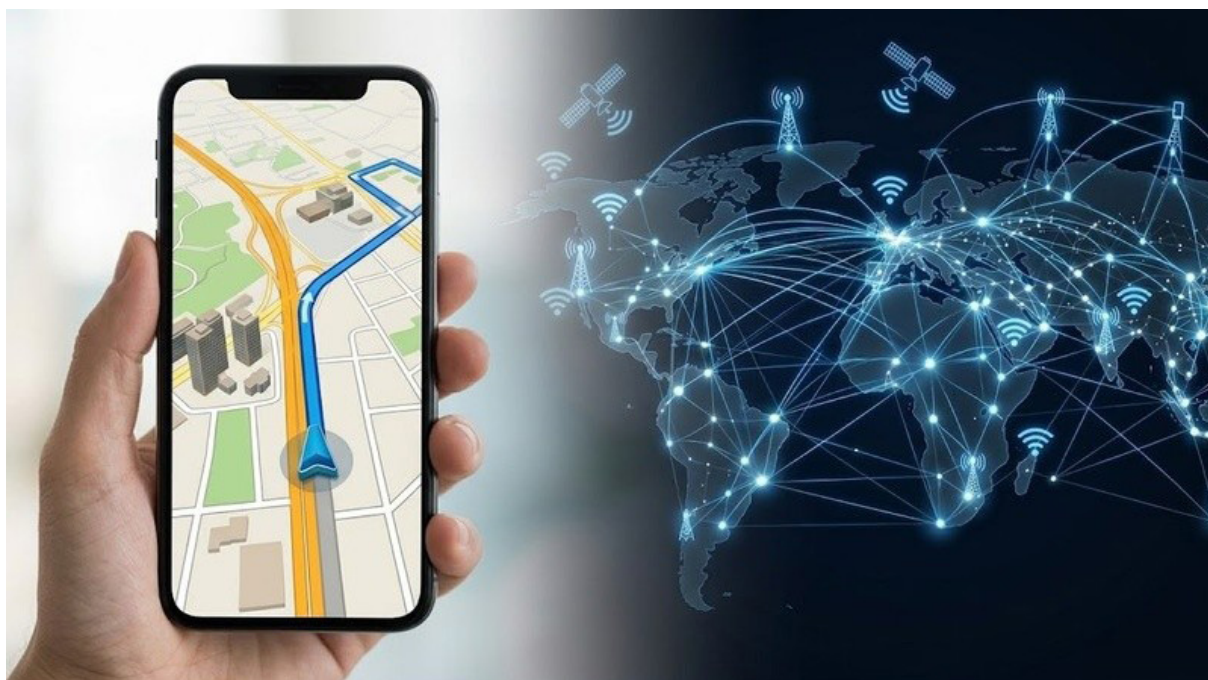
AUTOR:

Carlos Alberto Teixeira de Oliveira é Administrador, Bacharel em Ciências Contábeis e Economista; Presidente/ Editor Geral de MercadoComum - Publicação Nacional de Economia, Finanças e Negócios; Presidente da ASSEMG - Associação dos Economistas de Minas Gerais; e Coordenador-Geral do Fórum JK de Desenvolvimento Econômico. Vice-Presidente da ACMinas - Associação Comercial e Empresarial de Minas.

Maiores informações: (031) 3281-6474 ou www.mercadocomum.com

GPS: como o sistema de localização se relaciona com as telecomunicações?

Como os sinais de satélite ajudam a identificar a localização de pessoas e dispositivos e qual é o papel das redes de telecomunicações nesse processo



Você já usou o celular para encontrar um endereço, pedir um carro por aplicativo ou compartilhar sua localização? Entre as tecnologias utilizadas nessas situações está o GPS, que permite ao dispositivo determinar sua posição a partir de sinais de satélite.

A sigla GPS significa Global Positioning System (Sistema de Posicionamento Global). Os dispositivos recebem informações de diferentes satélites e, a partir do tempo que esses sinais levam para chegar ao aparelho, calculam sua localização.

É importante destacar que GPS e telecomunicações são tecnologias diferentes, mas podem ser utilizadas em conjunto em diversas aplicações. O GPS está relacionado ao posiciona-

mento, enquanto as redes de telecomunicações estão ligadas à conectividade e à transmissão de informações.

Na prática, o GPS ajuda a determinar onde o dispositivo está. Já as redes de telecomunicações, como as redes móveis 4G e 5G e o Wi-Fi, podem ser utilizadas para transmitir dados relacionados à localização para aplicativos, serviços e outras pessoas.

A combinação dessas tecnologias está presente em atividades do dia a dia, como transporte, serviços de emergência, rastreamento de veículos e equipamentos e compartilhamento de localização em tempo real.

Ao usar um aplicativo de mapas, por exemplo, o GPS pode determinar

a posição do usuário, enquanto a conexão com a internet permite carregar o mapa, apresentar informações sobre locais próximos, mostrar condições de trânsito e calcular rotas.

Para receber sinais dos satélites e determinar a posição, o GPS não depende de uma rede móvel. Isso significa que um aparelho pode, em determinadas situações, obter sua localização mesmo sem estar conectado à internet.

Entretanto, muitos serviços que utilizam informações de localização dependem de uma conexão de telecomunicações para funcionar completamente. Embora seja o mais conhecido, o GPS não é o único sistema de navegação por satélite existente.

Fonte: Ascom MCom

Nova linha de crédito Finep destina R\$ 10 bi para impulsionar a competitividade agrícola

Programa Move Agrícola contribuirá para a modernização do parque de máquinas

A nova linha de crédito da Finep voltada à modernização tecnológica do agronegócio brasileiro, a Aquisição Inovadora Move Agrícola, disponibilizará até R\$ 10 bilhões para o financiamento de máquinas e equipamentos de ponta desenvolvidos pela indústria nacional. Na avaliação da Martinelli FinCorp, consultoria referência nacional em soluções financeiras para inovação e investimentos estruturados, a medida representa uma oportunidade única para o setor produtivo.

Osmar Bublitz, sócio da consultoria, destaca que a competitividade do agronegócio brasileiro depende, cada vez mais, da incorporação de tecnologias capazes de elevar a eficiência no uso dos recursos naturais, e que a nova linha contribui para que as empresas do agronegócio avancem em termos de inovação e eficiência.

“A nova linha de crédito representa uma oportunidade estratégica para antecipar investimentos em modernização do parque de máquinas, especialmente em um cenário de crescente digitalização do campo, agricultura de precisão e automação”, explica Bublitz. “Equipamentos tecnologicamente mais avançados contribuem para reduzir desperdícios, aumentar a eficiência operacional e melhorar o aproveitamento dos insumos, gerando ganhos diretos na competitividade das propriedades rurais.”

Operacionalizada com recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico



(FNDCT), a nova linha de crédito da Finep permite que produtores rurais e cooperativas adquiram tecnologias avançadas com condições financeiras altamente competitivas. O programa oferece financiamentos de até R\$ 30 milhões por proposta, com prazo de pagamento de até 60 meses, sem carência, e encargos estipulados em Taxa Referencial mais juros de 7,12% ao ano.

Bublitz ressalta que um dos grandes atrativos do Move Agrícola é a possibilidade de a Finep financiar até 100% do valor dos equipamentos elegíveis, o que reduz substancialmente a necessidade de uso de capital próprio por parte do produtor ou da cooperativa.

ATUAÇÃO DESCENTRALIZADA E ESTRUTURAÇÃO ESTRATÉGICA

Os recursos da nova linha de crédito destinam-se exclusivamente à aquisição de equipamentos que constam em uma relação oficial publicada pela Finep, englobando milhares de itens como tratores, colheitadeiras e plantadeiras inovadoras fabricadas

no Brasil. O modelo de operação da linha é descentralizado: enquanto a instituição de fomento aporta os recursos, os agentes financeiros credenciados são os responsáveis por realizar a análise de crédito, a avaliação das garantias e a liberação dos valores.

Nesse cenário, o sócio da Martinelli Fincorp ressalta que o acesso a linhas subsidiadas demanda planejamento minucioso. “Para maximizar os benefícios econômicos, é necessária uma estruturação adequada das operações de financiamento, que englobe a análise rigorosa das garantias e a avaliação dos impactos societários, financeiros e tributários.” Além disso, acrescenta Bublitz, a integração dessa nova linha com outros incentivos governamentais, como a Lei do Bem e programas estaduais de desenvolvimento, pode potencializar fortemente os resultados do investimento.

O financiamento está disponível para pessoas físicas ou jurídicas, e os interessados devem apresentar propostas por meio de agentes financeiros credenciados.

Terras raras: soberania, ciência e desenvolvimento devem orientar a exploração dos recursos estratégicos do Brasil

A Academia Brasileira de Ciências (ABC) e a Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC) acompanham com atenção o debate sobre a exploração e a destinação das terras raras brasileiras, especialmente diante das recentes operações envolvendo a mina de Pela Ema, em Minaçu (GO).

O Brasil possui um patrimônio mineral estratégico excepcional. As terras raras, assim como outros minerais críticos, são essenciais à transição energética, à economia digital, à mobilidade elétrica e a tecnologias avançadas. Essa riqueza oferece ao País uma oportunidade histórica, mas exige uma política de Estado que articule mineração, ciência, tecnologia, inovação, desenvolvimento industrial, sustentabilidade e soberania.

Para a ABC e a SBPC, a questão central não é a nacionalidade do investidor, mas o projeto de desenvolvimento associado à exploração desses recursos. Não basta extrair no Brasil. É preciso desenvolver no País conhecimento, tecnologias de processamento e refino, produtos de maior valor agregado, capacidades industriais e empregos qualificados.

Causa preocupação que compromissos de fornecimento de longo prazo possam vincular, por períodos prolongados, parte da produção brasileira a cadeias produtivas externas antes que o País disponha de uma estratégia capaz de assegurar seu próprio abastecimento e o desenvolvimento das etapas de maior conteúdo tecnológico da cadeia, da separação dos elementos à produção de ligas, ímãs e componentes avançados.

A cooperação e o investimento internacionais são importantes e bem-vindos quando contribuem para a construção de



capacidades nacionais, o domínio tecnológico, a formação de recursos humanos e o desenvolvimento industrial. DEVEM, ao mesmo tempo, observar rigorosamente as exigências ambientais e sociais, a transparência regulatória e o interesse público.

A crescente disputa internacional pelo acesso a minerais críticos evidencia a dimensão geopolítica dessa agenda. Em um cenário de reorganização das cadeias globais de tecnologia e energia, o Brasil não deve limitar-se à condição de fornecedor de matérias-primas, mas construir uma estratégia própria de inserção internacional, baseada em seus interesses nacionais, na cooperação com diferentes parceiros e no domínio de tecnologias estratégicas.

Em ano eleitoral, ABC e SBPC consideram fundamental que essa discussão integre o debate público e os compromissos das candidaturas à Presidência da República, ao Congresso Nacional e aos governos estaduais, com uma perspectiva de longo prazo que ultrapasse ciclos de governo.

ABC e SBPC conclamam o Governo Federal, o Congresso Nacional e os governos estaduais a tratarem os minerais críticos e

estratégicos como uma agenda de Estado, e não como simples expansão extrativa.

Ao Poder Executivo, cabe acelerar uma política nacional integrada, articulando mineração, ciência, tecnologia e inovação, política industrial, sustentabilidade ambiental e soberania.

Ao Congresso Nacional, cabe avaliar se o marco legal vigente oferece instrumentos adequados para proteger o interesse nacional na exploração, comercialização e destinação desses recursos, inclusive diante de mudanças de controle societário e de compromissos de fornecimento de longo prazo.

Aos estados cabe contribuir para um licenciamento responsável, para a formação de capacidades locais e para a construção de cadeias produtivas que gerem desenvolvimento nos territórios onde esses recursos são explorados.

O desafio do Brasil não é escolher para qual potência fornecer seus minerais estratégicos. É transformar suas riquezas naturais em conhecimento, tecnologia, indústria, desenvolvimento sustentável e soberania.

STF proíbe municípios de aumentar alíquota do IPTU com base na área do imóvel

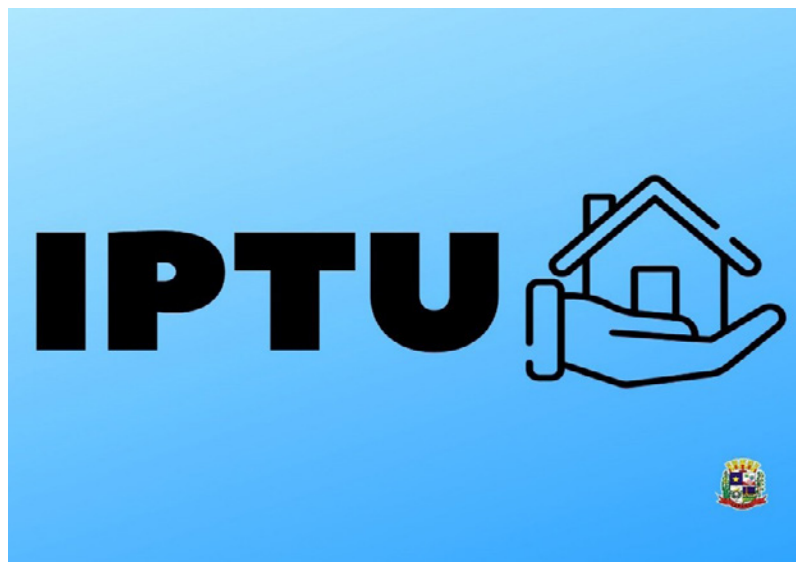
Decisão tem repercussão geral e reafirma que as prefeituras devem observar os critérios previstos expressamente na Constituição

O Supremo Tribunal Federal (STF) decidiu que os municípios não podem utilizar o tamanho do terreno ou a área construída para estabelecer alíquotas mais elevadas de Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU). Segundo Eduardo Natal, sócio do escritório Natal & Manssur Advogados, mestre em Direito Tributário pela PUC/SP e conselheiro da Associação Brasileira da Advocacia Tributária (ABAT), a decisão reafirma que as prefeituras devem respeitar os critérios definidos pela Constituição.

“O tamanho do terreno e a metragem do lote não aparecem entre os critérios previstos no artigo 156 da Constituição. Por isso, uma lei municipal não pode utilizar diretamente a área do imóvel como fundamento para cobrar uma alíquota maior de IPTU”, explica Natal.

A decisão foi tomada por unanimidade no julgamento do Recurso Extraordinário com Agravo nº 1.593.784, com repercussão geral reconhecida no Tema 1.455. O caso envolve uma lei de Chapecó (SC), que estabelecia alíquota de 1% para imóveis com área construída igual ou superior a 400 metros quadrados.

Natal recorda que o tratamento constitucional da progressividade do IPTU mudou em 2000. “Antes da Emenda Constitucional nº 29, o STF afastava a progressividade fiscal do IPTU porque o imposto incide sobre o imóvel, e não sobre a pessoa do pro-



prietário. Por ser um imposto real, ele não poderia ser graduado com base em uma capacidade contributiva presumida do contribuinte”, afirma.

Esse entendimento foi consolidado no Recurso Extraordinário nº 153.771. Posteriormente, a EC 29/2000 passou a autorizar expressamente a progressividade do IPTU em razão do valor do imóvel e a adoção de alíquotas diferentes conforme sua localização e seu uso.

A EC 132/2023 também permitiu a atualização da base de cálculo pelo Poder Executivo municipal, conforme critérios estabelecidos em lei. Essa hipótese, porém, não criou um novo critério de progressividade.

A área pode ser considerada na

avaliação do valor venal do imóvel. O que o STF proibiu foi sua utilização direta para definir uma alíquota maior.

O julgamento pode levar proprietários e empresas com terrenos, galpões, centros de distribuição ou grandes empreendimentos a revisar a legislação dos municípios onde mantêm imóveis. Eventuais questionamentos dependerão das regras locais, dos critérios utilizados no lançamento e dos prazos aplicáveis.

“O que o Supremo reafirma é que a autonomia municipal para instituir e disciplinar o IPTU não é ilimitada. Cabe ao município legislar, mas sempre dentro dos critérios expressamente autorizados pela Constituição”,

Por que 2027 vai exigir mais precisão na gestão das empresas

Reforma tributária, juros elevados e pressão sobre margens colocam caixa, rentabilidade e produtividade no centro das decisões

A inadimplência empresarial atingiu um novo recorde no Brasil às vésperas de uma etapa decisiva da reforma tributária. Em junho, mais de 9,1 milhões de empresas estavam negativadas, com R\$ 232,9 bilhões em dívidas, segundo dados da Serasa Experian. Desse total, 8,7 milhões eram micro e pequenas empresas. Ao mesmo tempo, a taxa Selic permanece em 14,25% ao ano, após a redução promovida pelo Comitê de Política Monetária do Banco Central em junho. A combinação de crédito caro, endividamento elevado e mudanças tributárias aumenta a pressão sobre companhias que precisam financiar a operação, recompor o caixa e preparar o planejamento para 2027.

Para Ravell Nava, empresário, estrategista de crescimento e fundador da Brl Educação, ecossistema com soluções para empresas, especializada em capacitação prática para empresários, líderes e gestores, o próximo ano tende a exigir uma mudança na forma como donos de negócios acompanham o desempenho das próprias empresas. Olhar apenas para o faturamento, segundo ele, pode criar uma percepção equivocada de crescimento quando indicadores como margem, geração de caixa, produtividade, custo comercial e rentabilidade apontam em outra direção.

“Faturar mais não significa necessariamente ganhar mais dinheiro. É possível crescer receita enquanto a margem cai, o custo de venda aumenta e o caixa fica mais apertado. O



empresário precisa entender de onde vem o resultado antes de decidir onde vai colocar mais dinheiro, contratar ou acelerar a operação”, afirma Ravell.

A preocupação ganha peso porque 2027 marca uma nova fase da reforma tributária do consumo. Segundo o cronograma da Receita Federal, PIS e Cofins serão extintos, começa a cobrança da CBS e as alíquotas do IPI serão reduzidas a zero para a maior parte dos produtos, enquanto entra em vigor o Imposto Seletivo. A transição amplia a necessidade de empresas revisarem a formação de preços, margens e impacto tributário sobre diferentes produtos e serviços.

O ambiente externo também au-

menta a necessidade de precisão. A 29ª CEO Survey da PwC mostra que 38% dos presidentes de empresas brasileiras consideram a instabilidade macroeconômica uma das principais ameaças aos negócios. Inflação aparece entre as preocupações de 29% dos entrevistados, enquanto 23% acreditam que as tarifas comerciais poderão reduzir a margem líquida das companhias em 2026.

Para Ravell, esse conjunto de fatores muda inclusive a maneira de construir as metas do próximo exercício. “Se a empresa quer sair de R\$ 10 milhões para R\$ 15 milhões, precisa saber o que acontece com a margem para chegar lá. Quantas pessoas terão de ser contratadas, quanto

será gasto para conquistar clientes, quanto capital de giro será necessário e quanto desse crescimento efetivamente se transforma em caixa. Sem essas respostas, a meta vira apenas um número no planejamento”, diz.

Essa discussão aparece de forma recorrente entre empresários acompanhados pela Brl Educação e, também, esteve entre os temas do Iron Times, encontro realizado em 19 de agosto. Em edições anteriores do Iron, participantes já relataram mudanças na condução de seus negócios. É o caso da empresária do setor contábil Jaqueline Torres, que afirma que sua empresa faturava cerca de R\$ 2,5 milhões por ano quando entrou no grupo, há quase cinco anos. Desde então, segundo ela, a receita avançou aproximadamente 300%.

O crescimento, porém, não é o único ponto destacado pela empresária. Jaqueline atribui parte da mudança ao amadurecimento da forma como passou a administrar o negócio. “Eu adquiri mais experiência, mais confiança como profissional e mais autoridade. Hoje me vejo muito diferente”, afirma. Para Nava, casos como esse ajudam a mostrar por que decisões sobre crescimento precisam ser acompanhadas por mudanças na gestão e na capacidade de execução.

Outro participante, Edgar Sarmento, Médico Urologista, relata uma transformação de natureza diferente. Antes de reorganizar a operação, trabalhava principalmente em clínicas de convênio e diz que não enxergava com clareza como mudar sua trajetória profissional. Em março de 2025, após definir os principais problemas do negócio e estabelecer um plano de ação, iniciou a transição para o atendimento particular. Hoje, concentra os atendimentos de terça a sexta-feira no próprio consultório.

“O ponto de virada não foi sim-



plesmente trabalhar mais. Foi identificar os problemas, estabelecer o que precisava ser feito e executar com intencionalidade”, relata Edgar.

A lógica de medir resultado também está por trás de outra iniciativa da Brl prevista para 25 de agosto. O Match foi estruturado como uma plataforma de oportunidades comerciais e exposição de produtos que pretende aproximar empresários e compradores. O projeto reúne uma comunidade de decisores, condições comerciais em produtos e serviços e encontros presenciais voltados à geração de negócios.

Para Ravell, ampliar o número de contatos ou canais de venda não resolve o problema se a empresa não souber quanto custa cada oportunidade gerada. “Uma conexão só se transforma em crescimento quando a empresa sabe medir o que aconteceu depois dela. Quanto vendeu, qual foi a margem, qual foi o custo para

aquela receita entrar e se o cliente continuará dando retorno. O número precisa orientar a decisão, e não aparecer apenas no fechamento do mês”, afirma.

A Brl Educação informa já ter atendido mais de 20 mil empresários em programas e formações executivas no país. Para Nava, a preparação para 2027 passa menos pela tentativa de prever todas as variáveis econômicas e mais pela capacidade de conhecer com precisão o funcionamento da própria companhia.

“O empresário não controla juros, tributação ou o que acontece na economia. Mas pode saber exatamente quanto custa a operação, onde está a margem, o que gera caixa e quais áreas estão consumindo resultado. Em 2027, essa diferença pode separar quem cresce com estrutura de quem aumenta o faturamento e descobre depois que o negócio ficou mais frágil”, conclui.

Casos Casas Bahia e Marabraz expõem limite do crédito sem garantia em grandes empresas

Com quase 95% da dívida da Casas Bahia concentrada em créditos sem garantia, recuperações colocam em xeque critérios de risco, estrutura de garantias e capacidade de recuperação de capital por bancos e fundos

As recuperações judiciais de Casas Bahia e Marabraz colocam um alerta relevante para bancos, fundos de crédito e investidores institucionais: tamanho, marca e histórico de faturamento não são substitutos para geração de caixa, garantias robustas e governança. No caso da Casas Bahia, quase 95% dos R\$ 17,3 bilhões informados no processo estão concentrados em créditos sem garantia. Para o mercado financeiro, a questão central deixa de ser apenas a capacidade de sobrevivência da varejista e passa a ser quanto do capital emprestado poderá efetivamente ser recuperado, em que prazo e com qual valor econômico.

“Uma companhia pode ter marca nacional, bilhões em receita e acesso recorrente ao mercado de capitais e, ainda assim, representar um crédito frágil. Quando a crise chega, o credor descobre rapidamente a diferença entre ter exposição a uma grande empresa e ter uma exposição verdadeiramente protegida. Para bancos e fundos, esses casos recolocam garantias, geração de caixa e governança no centro da decisão de crédito”, afirma Marco Túlio Dias, sócio do Abi-Ackel Advogados e especialista da área de Recuperação de Ativos e Insolvência.

O volume de créditos sem garantia ganha relevância porque, em uma



recuperação judicial, esses credores podem ficar sujeitos a deságios expressivos, prazos prolongados e condições capazes de reduzir significativamente o valor presente da dívida. A legislação brasileira não estabelece um teto geral para deságio ou prazo aplicável aos credores quirografários. Na prática, portanto, a recuperação de capital dependerá não apenas do valor nominal reconhecido, mas da estrutura econômica do plano, do poder de negociação de cada classe e da capacidade futura de geração de caixa da empresa.

Para instituições financeiras e fundos, a consequência é uma revisão mais rigorosa da forma como o risco é precificado antes da crise. Endividamento líquido, fluxo de caixa, cobertura de juros e alavancagem

permanecem fundamentais, mas deixam de ser suficientes quando analisados isoladamente. Estrutura societária, qualidade das garantias, posição do crédito dentro do grupo econômico, exposição a empresas relacionadas e possibilidade real de execução dos ativos passam a ter peso crescente na avaliação.

“A recuperação judicial é o momento em que a qualidade do underwriting é colocada à prova. Não basta perguntar qual é a taxa da operação; é preciso saber qual ativo efetivamente protege o crédito, quem controla esse ativo, qual a posição jurídica do credor e quanto essa garantia valerá em um cenário de estresse. Rentabilidade sem capacidade de recuperação de capital pode ser apenas risco mal precificado”, diz Dias.

O atual pedido da Casas Bahia ganha uma camada adicional por ocorrer depois de uma recuperação extrajudicial anterior. Para credores institucionais, uma nova reestruturação aumenta a necessidade de avaliar não apenas o plano atual, mas o histórico da companhia desde a primeira renegociação. O ponto central é identificar se houve redução estrutural da dívida, melhora de geração de caixa, reforço patrimonial e correção das causas que levaram à primeira crise, ou se houve apenas postergação do problema financeiro.

Esse tipo de análise também tende a influenciar futuras concessões de crédito. Empresas que passam por reestruturações sucessivas podem enfrentar spreads mais elevados, exigência de garantias adicionais, covenants mais restritivos e maior pressão por mecanismos de monitoramento financeiro. Para Dias, uma segunda reestruturação pode ser economicamente justificável, mas exige do credor um nível de diligência superior ao da primeira.

Na Marabraz, a disputa familiar relatada no processo acrescenta outro fator relevante para bancos e fundos: o risco de governança. Segundo as informações apresentadas pela empresa, o conflito teria comprometido o acesso a imóveis anteriormente usados para obtenção de crédito. Casos assim mostram que uma garantia que parece sólida no momento da concessão pode perder efetividade quando existem conflitos societários, estruturas patrimoniais complexas ou dúvidas sobre controle de ativos.

Para credores institucionais, governança deixa então de ser um critério meramente reputacional e passa a integrar a própria análise de recuperação do crédito. Mudanças de administração, auditorias independentes, direitos de veto, acompanhamento de indicadores finan-



ceiros e mecanismos de fiscalização podem se tornar elementos centrais da negociação com companhias em dificuldade.

Os dois casos também reforçam uma mudança na postura esperada de grandes credores em processos de insolvência. Bancos e fundos organizados podem influenciar significativamente um plano, negociar condições, formar blocos dentro das classes e, em determinadas situações, apoiar ou estruturar alternativas à proposta apresentada pela devedora. Em grandes recuperações,

parte importante dessa negociação ocorre antes mesmo da assembleia de credores.

Para Dias, o aprendizado é especialmente relevante em um ambiente em que o custo do capital permanece elevado e empresas altamente alavancadas enfrentam maior pressão sobre o caixa. A pergunta para bancos e fundos deixa de ser apenas quanto uma companhia está disposta a pagar pelo crédito e passa a ser quanto desse capital poderá ser recuperado se o cenário-base deixar de funcionar.



A pátria endividada

Stéfano Ribeiro Ferri

Advogado, sócio fundador do escritório Stéfano Ferri Advogados, com atuação especializada em Direito do Consumidor. É Relator da 6ª Turma do Tribunal de Ética e Disciplina da OAB/SP e membro da Comissão de Direito Civil da OAB Campinas. Graduado pela FAAP.

O endividamento está corroendo a renda das famílias brasileiras. Não por acaso, o país atingiu dois marcos preocupantes: por um lado, mais de 83 milhões de pessoas estão negatizadas, segundo o Mapa da Inadimplência do Serasa; por outro, o Banco Central informou que a inadimplência média nas operações de crédito subiu para 4,7%, o maior patamar da série histórica iniciada em 2011. Os números chamam ainda mais atenção porque foram divulgados na esteira de sucessivos programas de renegociação de dívidas, como o Desenrola. Em matéria de endividamento, o Brasil tornou-se especialista em apagar incêndios, mas continua distribuindo fósforos.

O problema não é a renegociação de dívidas. Para milhões de brasileiros, ela representa alívio imediato, um respiro diante de uma situação financeira já insustentável. O equívoco está em tratá-la como solução para um fenômeno extremamente complexo. Quando uma política pública foca apenas no sintoma, ignorando as causas estruturais, limita-se a enxugar gelo. Os dados evidenciam que, apesar das sucessivas iniciativas de renegociação lançadas desde 2023, a curva do endividamento continua em patamares alarmantes.

A expansão desenfreada do acesso ao crédito, muitas vezes desacompanhada de uma análise responsável da capacidade financeira do consumidor, somada à escassez de políticas efetivas de educação financeira,



é terreno fértil para o endividamento recorrente. Em vez de representar um instrumento para a realização de projetos ou para o enfrentamento de situações excepcionais, o crédito passa a funcionar como complemento de renda, prolongando um ciclo vicioso.

A banalização desse cenário é sua face mais destrutiva. Antecipar salários, parcelar despesas corriqueiras, recorrer ao crédito para pagar contas básicas ou contratar um empréstimo para quitar outro são decisões que passaram a fazer parte da rotina de milhões de brasileiros. A exceção virou regra. Trata-se de um problema que transcende a esfera individual e se revela como uma falha estrutural da nossa sociedade.

Há uma perigosa inversão de valores na forma como o governo conduz o debate. A propaganda oficial alardeia linhas de crédito subsidiadas e pacotes de bondades como sinônimos de desenvolvimento social. Contudo, tais medidas apenas refletem

o grau de dependência financeira da população. Um país em que milhões de pessoas vivem à espera de subsídios claramente perdeu a capacidade de viver com a própria renda.

Portanto, em vez de anunciar aos sete ventos o número de contratos renegociados ou o volume de crédito concedido por meio de programas governamentais, como sói acontecer em tempos de eleição, faria bem o Poder Público ao concentrar seus esforços na prevenção do endividamento, ainda que, para isso, tenha que adotar medidas impopulares. O verdadeiro sucesso não está na quantidade de dívidas renegociadas, mas na redução efetiva do número de brasileiros que chegam à condição de inadimplentes.

O combate às chamadas é necessário. O grande desafio, no entanto, está na prevenção do incêndio. Uma sociedade madura mede o sucesso de suas políticas públicas menos pela eficiência com que enfrenta as crises e mais pela capacidade de evitá-las.

A profundidade do Eu

Carlos Alberto dos Santos

Advogado especialista em Direito Civil, Processo Civil e Direito Médico e da Saúde



Um dos processos fundamentais para o crescimento humano, difundido ao longo do tempo e que praticamente se transformou em um mantra pessoal, social e profissional, é o autoconhecimento. Existe uma ampla literatura sobre o tema, presente também nos consultórios terapêuticos, nas sessões de coaching e nas plataformas digitais. Compreender o próprio eu e saber se relacionar com ele é, de fato, uma forma de sabedoria.

A escritora Sobonfu Somé desenvolve esse tema sob uma perspectiva capaz de nos conduzir a uma reflexão mais profunda. Em seu livro “O Espírito da Intimidade”, ela explora os ensinamentos ancestrais da tribo africana

Dagara como um caminho espiritual para restaurar a conexão e a profundidade nos relacionamentos humanos, tanto com os outros quanto conosco mesmos. Sua análise representa um desafio à cultura ocidental moderna ao propor relações fundamentadas na sacralidade e na dimensão espiritual da existência. Segundo Somé, o propósito dessa visão é ajudar as pessoas a se reconectarem com suas raízes espirituais e desenvolverem uma intimidade mais profunda e autêntica.

Já a psiquiatra brasileira Nise da Silveira, que revolucionou o tratamento da saúde mental no país por meio da arte, da livre expressão e da afetividade, utilizava a metáfora do

“escafandro” para descrever o estado de isolamento extremo vivido por muitos de seus pacientes, incapazes de estabelecer contato pleno com o mundo exterior e, muitas vezes, consigo mesmos.

Nise deixava um conselho que talvez possa ajudar muitos de nós: “Compre um escafandro e mergulhe em si mesmo.” E explicava: “Gosto de mergulhadores, pessoas que estudam o fundo do mundo interno. A maioria das pessoas tem medo do inconsciente e permanece na superfície.”

Ou seja, talvez seja preciso dar um passo além do autoconhecimento e seguir em direção à autointimidade.



O viés médico de JK

Francisco Reis Bastos

*Médico angiologista; Membro da Academia de Medicina de Minas Gerais
e da Academia Municipalista de Letras MG*

“Juscelino Kubitschek, contemporâneo do futuro”

O conceito de diagnóstico é um dos processos intelectuais, éticos e existenciais mais complexos da experiência humana.

Em termos simples: diagnosticar é a arte de decifrar o invisível através do visível.

Juscelino Kubitschek foi o presidente que praticou a arte do desenvolvimento do país que tanto amava. Para isto ele usou o poder de fazer o diagnóstico.

A maneira médica de examinar e entender as coisas.

Ele nasceu na cidade de Diamantina, em Minas Gerais.

Provavelmente, era descendente de judeus tchecos e de cristãos-novos portugueses.

Estudou em seminário em sua terra natal.

Em 1922, ingressou no curso de Medicina da Universidade Federal de Minas Gerais.

Estuda urologia e cirurgia geral, exercendo a profissão de médico na Santa Casa de Belo Horizonte, depois em Paris com o prof. Maurice Chevasse e, em seguida, estagia no hospital Charité de Berlim, Alemanha, em 1930.

Na Europa vê o poder econômico





O Professor Dr. Olyntho Orsini de Castro, médico dermatologista e Catedrático da Faculdade de Medicina da UFMG apresenta a JK, como Governador de Minas Gerais uma pintura feita pelo Padre Eustáquio da "Face de Cristo". Ambos se conheceram quando foram integrantes do grupo de oficiais médicos da Polícia Militar de Minas Gerais, unindo-se posteriormente ao PSD Mineiro

das estradas e mentaliza seu plano de fazer o Brasil grande: é o plano de fazer cinquenta anos em cinco. A Europa tem uma maravilhosa rede tanto rodoviária quanto ferroviária que teve origem no Império romano.

Nessa época, há 2000 anos, foram construídas as chamadas Vias Ápias.

Mercadorias e soldados circulavam com desenvoltura garantindo a pujança de Roma.

Era comparar a circulação humana com a romana.

O lado médico de JK faria a cidade de Brasília (1960) como o coração, um motor a ativar essa rede de cir-

culação do nosso país. Um caminho para o comércio interno e externo. O desenvolvimento da indústria e do comércio.

Muito já foi escrito a respeito de Juscelino Kubitschek, pois definitivamente foi um grande presidente do Brasil.

Claro. Ele cumpriu todas as metas que anunciou na sua campanha de candidato à presidência.

Até superou. E mais, cumpriu o prometido: fazer "cinquenta anos em cinco!"

Um aspecto interessante da personalidade dele era a capacidade de diagnóstico.

Nós médicos temos isso.

Lembro-me quando era jovem médico fui chamado para fazer uma operação cesariana em uma paciente que estaria com uma gravidez de sete meses ameaçada por hemorragia.

Lá chegando, no começo do exame médico, percebi que o caso era de uma falsa gravidez, pseudociese!

Nunca não havia visto um caso daquele, mas estudei nos livros e não tive dúvida. Chamei o colega que indicou a cirurgia e expliquei que era um caso psiquiátrico grave, e delicado.

Precisava de apoio.

Nós médicos temos essas habilidades e capacidade diagnóstica. Um dom meio divino.

Como bom gestor público e médico, JK sabia da importância de conhecer bem todas as nuances do problema para uma boa resposta e solução certa.

Era diagnóstico e tratamento.

O bom médico deve examinar bem seu paciente e as circunstâncias da doença.

Esse fino propósito capacita o bom diagnóstico e é meio caminho no resgate da saúde do paciente.

O bom político também faz o mesmo.

JK examinou, estudou e compreendeu bem as causas do subdesenvolvimento social do nosso país.

Ele entendeu bem, já naquela época, a pobreza, as doenças, o analfabetismo, a falta de educação, de infraestrutura e a desigualdade social do Brasil e da América Latina.

Criou hospitais, faculdades, combateu o bócio endêmico mas sabia que precisa fazer mais.

Escreveu uma carta ao presidente dos EEUU, D. Eisenhower que havia visitado o Brasil na década de cinquenta, solicitando o investimento necessário para corrigir esse atraso.

Não precisava ser tanto quanto o Plano Marshall investiu na Europa.

Naquela época, em valores corrigidos pela inflação atual, essa quantia equivale a mais de US\$ 100 bilhões a US\$ 150 bilhões. Também no Japão os americanos investiram na reconstrução pós guerra.

Teria sido ótimo para nosotros da América Latina se fosse feito investimento aqui.

A sugestão de JK foi boa e gerou a Operação Pan-Americana (OPA) proposta em 1958, mais tarde copiada por Kennedy na "Aliança para o progresso", e que infelizmente não resultou em grandes investimentos.

O plano de JK defendia que o combate ao subdesenvolvimento econômico na América Latina deveria ser com investimento de capital nacional (Fundos de pensão e outros) e capital internacional também.

Teria sido muito melhor investir como JK queria, para desenvolver nosso país do que financiar a famigerada "operação condor" que perseguiu nossos políticos latino-americanos.

Ninguém há de negar que JK era um bom médico na política. E que suas ideias de desenvolvimento econômico e econômico eram o melhor tratamento da Humanidade.

Foi nomeado capitão-médico da polícia mineira, e cirurgião durante a revolução 1932.

Foi prefeito de Belo Horizonte, onde testa seu estilo pragmático de governar com apoiadores progressistas e inovadores como Oscar Niemayer, Burle Marx e Cândido Portinari.

Aliava-se à direita e à esquerda. Importante era construir e desenvolver.

Faz a Pampulha como anteprojeto para depois realizar Brasília.

Foi governador de Minas Gerais antes de ser o grande presidente da república.

Defendeu os interesses do país contra interferências externas colonialistas.

Queriu um Brasil soberano.

Eleito com 30 % dos votos, um terço do total. Conseguiu tomar posse e exercer seu mandato com setores nacionalistas das Forças Armadas, tendo o general Henrique Teixeira Lott como seu fiel apoiador.

No seu programa de desenvolvimento econômico, Juscelino Kubitschek estabelece um Plano de Metas, com: energia, transporte, alimentação, indústria de base e educação - como itens mais relevantes entre outros.

Constrói as hidrelétricas: "Três Marias" e "Furnas".

Abre grandes rodovias e pavimenta algumas das já existentes.

Queriu um novo mandato de presidente em 1965, para completar sua obra mas foi vencido pelas forças entreguistas.

Foi considerado, por muito tempo, falecido em acidente de automóvel em Resende -RJ. em 22 de agosto de 1976 e, agora, revisto como sendo um assassinato político ocorrido à época.

JK sempre será lembrado por seu legado e pelo amor e crença no nosso Brasil.



A Noite Estrelada: o céu que Van Gogh pintou com a alma

Rachel Capucio

Advogada especialista em Cultura



Poucas obras na história da arte alcançaram o poder de reconhecimento de *A Noite Estrelada*, de Vincent van Gogh. Pintada em 1889, durante o período em que o artista estava internado no asilo de Saint-Rémy-de-Provence, na França, a obra transcende a representação de uma paisagem noturna. É como se o céu deixasse de ser apenas cenário para se tornar personagem, vivo, inquieto e profundamente emocional.

Diante da tela, o primeiro impacto vem do movimento. As estrelas parecem pulsar, a lua ilumina a composição e o céu se transforma em uma sucessão de espirais e ondas. Van Gogh não buscava reproduzir a realidade de maneira fotográfica. Seu interesse estava em traduzir aquilo que via, e, sobretudo, aquilo que sentia.

Em contraste com o céu turbulento, a pequena vila aparece silenciosa, quase adormecida. As casas, as montanhas

e as janelas iluminadas criam uma sensação de acolhimento, enquanto um cipreste monumental se eleva no primeiro plano, estabelecendo uma ligação entre a terra e o infinito.

A força de *A Noite Estrelada* está justamente nessa tensão entre quietude e movimento. Há serenidade e inquietação convivendo na mesma paisagem. O azul profundo sugere silêncio, enquanto os amarelos e brancos das estrelas parecem acender a noite. A pincelada espessa e expressiva característica de Van Gogh faz com que a pintura pareça estar em constante transformação.

Mais de um século depois, a obra continua provocando fascínio porque não entrega uma única interpretação. Pode ser contemplada como uma paisagem, como um exercício de cor e movimento ou como um retrato subjetivo de um artista diante de suas próprias emoções. Talvez seja essa

abertura que a tornou tão universal.

Hoje, *A Noite Estrelada* integra o acervo do Museum of Modern Art (MoMA), em Nova York, e permanece como uma das imagens mais reproduzidas e reconhecidas da arte ocidental. Sua popularidade, porém, não diminui sua complexidade. Quanto mais se olha, mais detalhes surgem; quanto mais se contempla, mais o céu parece ganhar vida.

Van Gogh nos deixou uma obra que fala sobre muito mais do que uma noite. Fala sobre a capacidade humana de transformar inquietações em beleza e de encontrar, mesmo em meio à escuridão, pontos de luz.

Talvez seja por isso que *A Noite Estrelada* continue tão atual: porque todos nós, em algum momento, já olhamos para um céu escuro procurando uma luz. Van Gogh simplesmente encontrou uma maneira extraordinária de pintar essa procura.

mercadocomum.com



MERCADOCOMUM
SUPERA MARCA DE

71,4 MILHÕES

DE LEITORES

De acordo com o Google Search Analytics, o site de MercadoComum Online (www.mercadocomum.com) obteve mais de **71,4 milhões** de visualizações e acessos às suas páginas **no período de agosto de 2025 a julho de 2026**.



Outros **120.000** formadores de opinião em todo o país recebem, regular e mensalmente, as edições em PDF de MercadoComum.

MERCADOCOMUM®

HÁ 34 ANOS FORMANDO OPINIÕES!