



CÂMBIO



DÓLAR PRESSIONA PREÇOS DE NATAL E EXIGE ESTRATÉGIA

A disparada no câmbio encarece brinquedos, eletrônicos e bebidas importadas; empresas recorrem a hedge, contas em moeda estrangeira e plataformas digitais para minimizar impactos

Em 2025, o dólar ressurgiu como um dos principais fatores de pressão sobre os custos do varejo brasileiro. Em agosto, afirmou-se no mercado a narrativa de que a moeda norte-americana "superou os R\$ 6", disparando alertas para importadores de brinquedos, eletrônicos e bebidas que já se movimentam para o Natal. Segundo cálculos da Confederação Nacional da Indústria (CNI), em alguns segmentos, os encargos de importação "podem subir até 20%" em face da desvalorização do real.

Para Thiago Oliveira, CEO da Saygo, "em ambientes de alta volatilidade cambial, sem instrumentos de proteção, o varejo fica vulnerável a perdas inesperadas". Ele enfatiza que mecanismos como hedge cambial, contas em moeda estrangeira e plataformas digitais de câmbio são essenciais para trazer previsibilidade ao caixa.

Dólar elevado: realista ou exagero? - A ideia de que o câmbio ultrapassou "R\$ 6" em agosto circula com força, especialmente em discursos do setor importador. No entanto, os dados oficiais divergem dessa cifra. Segundo o site Dólar Histórico, a cotação Ptax fechou agosto de 2025 em R\$5,4258 para compra e R\$5,4264 para venda, com variação mensal negativa de -3,24%.

Mesmo assim, o real segue sob pressão: temores sobre política monetária, déficits fiscais e fluxos de capitais alimentam especulações de nova desvalorização. Nesse cenário, embora "R\$6" não conste até agora nas séries históricas oficiais, ele funciona como um gatilho psicológico, e justifica o uso de proteção para contratos futuros.

De importados a bebidas: onde o câmbio pesa mais - A escalada do dólar flutua de modo diferenciado nos segmentos:



Em alguns casos, projeções setoriais apontam que o encarecimento nos custos de importação pode chegar a 20%. Essa estimativa é mencionada pela CNI ao se referir ao efeito cumulativo da desvalorização cambial sobre tarifas, frete, seguros e ajustes operacionais.



Ferramentas de blindagem cambial - Diante do perigo cambial, empresas têm adotado instrumentos para mitigar riscos. Thiago Oliveira elenca alguns dos mais usados:

1 Hedge cambial - Trata-se de uma estratégia que fixa uma taxa futura, "como um seguro contra variações", explica Oliveira. Não evita oscilações, mas reduz impactos indesejados.

Há modalidades variadas: contratos a termo, NDFs (Non Deliverable Forward), swaps e opções, conforme perfil da operação e prazo.

2 Contas em moeda estrangeira - Importadores que mantêm balanços ou contas em dólares podem aderir à "natural hedge", reduzindo a dependência de conversões cambiais no momento da liquidação. Oliveira observa que esse arranjo exige controle rígido de fluxo e compliance.

Embora "R\$6" não conste até agora nas séries históricas oficiais, ele funciona como um gatilho psicológico, e justifica o uso de proteção para contratos futuros.

3 Plataformas digitais de câmbio - Ferramentas digitais e soluções oferecidas por instituições financeiras permitem hoje maior agilidade na gestão cambial, com simulações de cenários, acompanhamento de taxas e execução de operações de forma automatizada. Esses recursos ampliam a visibilidade sobre exposições cambiais, sobretudo para empresas que operam com importação e exportação e buscam otimizar seus processos junto aos bancos.

Desafios para o Natal e lições para 2026

Com o aumento dos custos, o varejo enfrenta o dilema de repassar ou absorver os impactos. Se repassar demais, arrisca escoamento fraco; se absorver, compromete margens. Oliveira afirma: "quem tiver estratégia cambial estruturada entrará em 2026 com vantagem competitiva".

Além disso, o contexto macroeconômico adiciona camadas de risco: segundo a CNI, o "Custo Brasil" equivale a cerca de 20% do PIB — isso inclui tributos, logística, burocracia e custo regulatório que já pesam sobre os preços finais. Também, 70% dos empresários industriais apontam que a carga tributária é o principal obstáculo à competitividade.

Para o Natal, isso significa que a volatilidade cambial poderá exigir reajustes de última hora, margens mais estreitas ou estoques com preços encarecidos. A saída passa pela cultura de gestão de risco no câmbio: planejamento prévio, uso disciplinado de hedge e visibilidade nos fluxos.

Como conclui Oliveira: "No varejo, não basta vender produto. É preciso vender com margem garantida, mesmo quando o mercado cambial tiquataqueia".