

Oito motivos para não ficar fora do FIDC

Potencial de retorno, isenção do come-cotas, prazos curtos de resgate e diversificação do portfólio estão entre os principais fatores que justificam a entrada nesse tipo de investimento

Os Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs) têm ganhado espaço como alternativa de financiamento e investimento no mercado brasileiro. Estruturados a partir da aquisição de recebíveis, como duplicatas, cheques e contratos, esses fundos oferecem soluções para empresas que buscam capital de giro, além de oportunidades para investidores interessados em crédito privado.



Para Jonas Carvalho, CEO da Hike Capital, a maior procura por este tipo de fundo é reflexo da evolução do mercado. “Os FIDCs representam uma mudança na forma como o investidor brasileiro enxerga o crédito privado. A combinação entre retorno e segurança tem sido decisiva para essa mudança de paradigma”, afirma.

Com base nisso, Carvalho apresenta sete motivos que justificam a inclusão dos FIDCs na estratégia de negócios e investimentos.

1. Isenção de come-cotas, o que acelera o acúmulo do patrimônio.
2. Presença massiva de investidores institucionais como fundos de

pensão, seguradoras, gestoras e bancos. Motivo pelo qual é a classe da renda fixa que mais cresce no Brasil, em termos percentuais. Atualmente, a classe já possui mais de R\$ 700 bilhões investidos.

3. Prazos curtos de resgate e sem taxas ocultas, com liquidez comum entre 30, 45, 60 e 90 dias.
4. Aumento contínuo do spread de retorno em relação ao CDI. Como a oscilação nos FIC FIDCs são próximas de zero, o investidor usufrui o benefício dos juros sobre juros. O efeito dos juros sobre juros ao longo do tempo é refletido no aumento do excesso de retorno do fundo em relação ao CDI, ou seja,

o retorno em termos percentuais do CDI vai aumentando ano após ano.

5. O retorno dos FIC FIDCs conservadores supera, em diversas janelas históricas, o retorno dos benchmarks de maior performance, como o IMAB, IMAB e IDA, com uma menor oscilação e maior liquidez.
6. Elevada pulverização dos recebíveis, reduzindo o impacto da inadimplência no fundo.
7. Ferramentas para controle da inadimplência utilizada por FIDCs conservadores, como elevado índice de subordinação, estrutura de garantias, seguro de crédito, dentre outros.

8. As taxas de administração, performance, gestão dentre outras, são todas pagas pelos executivos que detêm a subordinação do fundo, ou seja, não são os investidores que arcam com os custos dessas taxas. Dessa forma, as taxas mencionadas não impactam na rentabilidade do fundo, como é o caso do restante da indústria de fundos de investimento.

Com uma indústria que movimenta centenas de bilhões no Brasil, os FIDCs deixaram de ser uma opção restrita a grandes investidores e passaram a integrar o portfólio de empresas e pessoas físicas. A decisão de participar ou não desse mercado deve considerar o perfil do investidor, os objetivos estratégicos da empresa e a análise criteriosa dos fundos disponíveis.

Para Carvalho, a tendência é que a participação dos FIDCs continue crescendo, acompanhando a maturidade do mercado e a sofisticação das estratégias de investimento. “É importante conhecer o gestor, avaliar a estrutura do fundo e a qualidade dos ativos. A classificação de risco, a política de garantias e o prazo de resgate também devem ser considerados”, conclui.

Financeiro que não usa automação está 10 anos atrasado

Bruno Klassmann (*)

O setor financeiro vive um momento decisivo em sua trajetória, marcado pela convergência tecnológica que pode redefinir seu papel e competitividade no mercado global. A inteligência artificial (IA), especialmente em suas formas generativas e automação avançada, deixou de ser apenas uma tendência para se tornar um pilar essencial na construção de modelos de negócio mais eficientes, inovadores e resilientes.

Instituições que hesitam em incorporar essas tecnologias já enfrentam o risco concreto de se tornarem obsoletas, podendo chegar a perder uma década em competitividade frente a concorrentes que adotam a inovação como motor de crescimento.

A transformação digital no setor financeiro não se limita a atualizar sistemas legados, ela exige uma revisão profunda dos processos, modelos comerciais e da cultura organizacional. A IA oferece ferramentas que vão desde a automação de tarefas repetitivas até a análise preditiva que antecipa movimentos de mercado e personaliza produtos com precisão inédita. Contudo, o valor real dessas tecnologias emerge somente quando integradas estrategicamente, alinhadas aos objetivos corporativos e geridas por práticas de governança robustas, garantindo não só eficiência, mas também conformidade e segurança.

Atualmente, muitas instituições ainda investem em projetos de IA isolados, sem sinergia com a estratégia corporativa, o que limita seu impacto e provoca desperdício de recursos valiosos. Segundo a consultoria McKinsey (2025), cerca de 58% das iniciativas de IA no setor financeiro não atingem seu potencial máximo por falta de integração e preparo organizacional.

Além disso, a escassez de líderes capacitados para conduzir essas transformações e a ausência de programas estruturados de treinamento criam um ambiente inconsistente, expondo as instituições a riscos éticos e de segurança, críticos em um setor altamente regulado.

Vibe coding: uma revolução no desenvolvimento ágil Uma inovação disruptiva no horizonte é o vibe coding, tecnologia que utiliza IA para gerar código a partir de comandos em linguagem natural, simplificando fluxos antes engessados por etapas extensas de planejamento e documentação. Essa abordagem não só acelera o ciclo de desenvolvimento,

como também reduz erros e incentiva uma cultura de aprendizado contínuo.

No setor financeiro, onde é vital a adaptação rápida às mudanças regulatórias, demandas dos clientes e flutuações econômicas, o vibe coding representa um diferencial competitivo que aumenta a agilidade operacional. Dados da Gartner (2025) mostram que instituições financeiras que incorporam IA em suas operações registram um aumento médio de 30% na produtividade e crescimento anual da receita superior a 20%.

Além disso, essas organizações ampliam significativamente a oferta de empregos qualificados nas áreas de dados, segurança cibernética e desenvolvimento tecnológico, promovendo também valorização salarial nestes segmentos.

Em contrapartida, empresas que permanecem presas a processos manuais e sistemas legados perdem mercado rapidamente, criando um gap tecnológico que pode ser medido em anos e que afeta diretamente sua capacidade de inovar e competir.

Estratégias para um futuro sustentável e competitivo

Para reverter o atraso e capitalizar o potencial da IA, o setor financeiro precisa implementar estratégias robustas que priorizem:

- Cultura organizacional que valorize experimentação, inovação e aprendizado prático.
- Integração interdepartamental da IA em modelos de negócio;
- Capacitação contínua e qualificada de colaboradores;
- Governança clara, alinhada a princípios éticos e regulatórios;
- Liderança visionária que conecte tecnologia, pessoas e processos;

A resistência à transformação neste momento não é uma questão de escolha, mas uma ameaça direta à sobrevivência corporativa. A previsão de um atraso tecnológico de até dez anos não é um cenário alarmista, mas a consequência inevitável para quem não acompanha o ritmo acelerado das mudanças. Agir com urgência, portanto, é a única forma de garantir relevância e competitividade em um mercado financeiro cada vez mais dinâmico, digital e exigente.

(*) CFO do Grupo Alun, com ampla experiência em finanças, operações e gestão estratégica.

Investir no mercado pet em 2026

Ricardo de Oliveira (*)

O mercado pet brasileiro vive um momento de transformação silenciosa, porém profunda. Em meio a um cenário econômico de incertezas e retração em diversos setores, o segmento de produtos e serviços para animais segue crescendo em ritmo acima da média. Ainda assim, a pergunta que muitos investidores fazem é inevitável: ainda vale apostar em pet shops em 2026? A resposta é sim, mas apenas para quem compreende que o tutor de hoje não busca só preço, e sim valor, conveniência e propósito.

O Brasil ocupa o terceiro lugar no ranking mundial de população pet, com mais de 160 milhões de animais de estimação, segundo o Instituto Pet Brasil (IPB). Só em 2024, os segmentos de Produtos Veterinários e Serviços Veterinários cresceram cerca de 16% e 14,2%, respectivamente, no faturamento da indústria, de acordo com Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet). Esses números mostram uma tendência clara: o tutor está disposto a gastar mais quando enxerga qualidade, cuidado e bem-estar no que consome. O consumo impulsivo e de baixo valor agregado perde espaço para um mercado mais exigente e informado.

Outro ponto decisivo é a digitalização. Segundo levantamento da All Pet Tech (2024), o e-commerce pet brasileiro movimentou cerca de

R\$ 4,6 bilhões em 2023, mais que o dobro do registrado em 2019. Plataformas de assinatura, programas de fidelidade e entregas automatizadas transformaram a forma de compra e de relacionamento entre lojistas e tutores. Quem não incorpora tecnologia e modelos de recorrência às suas operações, corre o risco de perder competitividade em um mercado cada vez mais conectado.

Entretanto, a expansão não significa ausência de riscos. A concorrência predatória, o aumento dos custos fixos e a informalidade ainda derrubam muitos negócios. O entusiasmo com o crescimento do setor, quando não é acompanhado de gestão eficiente, acaba em frustração. É comum ver empreendedores abrirem pet shops sem compreender indicadores como CMV (Custo da Mercadoria Vendida), fluxo de caixa e perfil de consumo local, erros que comprometem o negócio mesmo em um mercado aquecido.

Há quem diga que o setor está saturado, mas essa visão ignora a evolução do consumidor. O novo tutor busca experiência, conveniência e especialização. Lojas que investem em alimentação natural, nutrição funcional, estética avançada e planos de saúde veterinária conquistam espaço por oferecerem soluções integradas e personalizadas. Já os pet shops genéricos, sem identidade e sem gestão, tendem a desaparecer. O sucesso, em 2026, estará nas mãos de quem entende

o comportamento humano por trás do consumo pet.

Investir no mercado pet, portanto, continua sendo uma decisão inteligente, desde que estratégica. O futuro do setor não pertence aos aventureiros, mas aos profissionais que tratam o pet shop como um negócio de gente para gente, com método, propósito e gestão. A era do improviso ficou para trás. Quem enxergar isso agora, vai liderar a nova fase de um mercado que, mais do que promissor, se torna cada vez mais humano.

*Ricardo de Oliveira é especialista em negócios pet e fundador da Fórmula Pet Shop, empresa referência em capacitação e consultoria estratégica para pet shops em todo o Brasil. Com mais de 10 anos de atuação no setor, Ricardo já acompanhou a inauguração de mais de 70 pet shops, orientando desde a escolha do ponto comercial até o mix de produtos, layout e estratégias de marketing. À frente da Fórmula, já capacitou mais de 8.700 empreendedores por meio de mentorias, treinamentos e consultorias, se consolidando como uma das principais vozes na profissionalização do varejo pet nacional. Sua experiência prática e visão de negócio ajudam empreendedores a saírem do amadorismo e construírem empresas lucrativas e sustentáveis.

(*) CEO do Fórmula Pet Shop, sócio e diretor de expansão da Babie Pet, especialista do mercado pet.

Edital de Intimação Prazo 20 dias Processo nº 0051754-40.2021.8.26.0100, A Dra. Melissa Bertolucci, Juíza de Direito da 27ª VC do Foro Central da Comarca da Capital/SP, Faz Saber a **Kellen Cristina Hoffmann** (CPF nº 829.954.869-15) e terceiros interessados, expedido com prazo de 20 dias, que, por este Juízo e respectivo cartório, processam se os autos do Cumprimento de Sentença instaurado por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** Encontrando-se a Executada em lugar incerto e não sabido, foi determinada sua intimação, por edital, quanto à penhora que recaiu sobre os seguintes bens: (i) lote 09 da quadra AZ; (ii) lote 10 da quadra AZ; e (iii) lote 12 da Quadra DO, todos do empreendimento Terras de Santa Cristina – Gleba IV, objetos das matrículas nº 59.033, nº 36.940 e nº 31.989, do CRI de Avaré/SP, dos quais foi nomeada depositária Kellen Cristina Hoffmann. A depositária não pode abrir mão dos bens depositados sem expressa autorização deste Juízo, observadas as consequências do descumprimento das obrigações inerentes. Nada Mais. Transcorrido o prazo de leitura, inicia-se o prazo de 15 dias úteis para que a Executada, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente nos autos, sua impugnação. Será o edital, afixado e publicado na forma da lei. São Paulo, 20 de setembro de 2025.





PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/E6CA-7E58-DF99-ABAF> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: E6CA-7E58-DF99-ABAF



Hash do Documento

928C1B6087204509097607F47A1E58268A5CDC724E8110C252F98500F7438FC7

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 15/12/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 15/12/2025 19:34 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.7
AC: AC Certisign RFB G5

