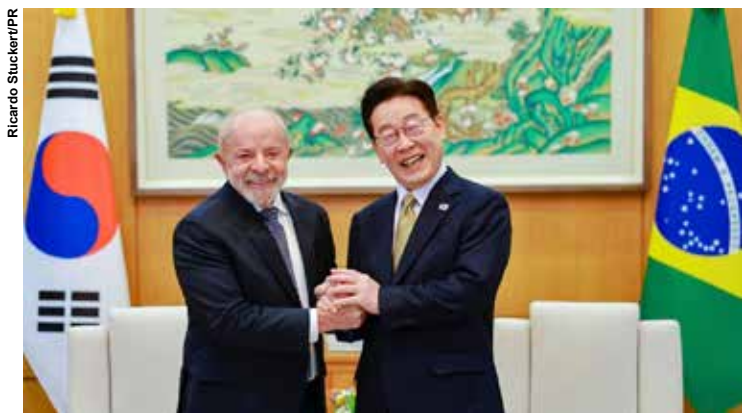


Lula destaca inovação como prioridade do Brasil na Coreia

O presidente Lula afirmou que a colaboração com empresas sul-coreanas em setores “intensivos em conhecimento” é uma prioridade para o Brasil

Ele está em viagem a Seul, capital da Coreia do Sul, e participou do encerramento de um fórum empresarial que reuniu 230 empresas dos dois países. Em discurso Lula falou, por exemplo, sobre a possibilidade de parcerias na exploração de minerais críticos.



Lula falou sobre a possibilidade de parcerias na exploração de minerais críticos.

“A Coreia é o segundo maior produtor mundial de semicondutores e detém parcela significativa do mercado de baterias. O Brasil possui minerais críticos que são insumos essenciais para as cadeias de produção de eletrônicos e veículos elétricos e é um parceiro confiável em um cenário em que a arbitrariedade está se tornando

a regra. Buscamos parcerias que nos permitam agregar valor e produzir tecnologia de ponta em solo brasileiro”, destacou o presidente.

Lula citou oportunidades de cooperação “mutua-

mente vantajosas” nas áreas aeroespacial, de saúde, de cosméticos e cultural. Ele lembrou as operações da start-up coreana Innospace no Centro de Lançamento de Alcântara, no Maranhão,

e afirmou que o diálogo entre as agências espaciais é “crucial” para aprofundar essa colaboração, inclusive no compartilhamento de dados de satélites e em projetos de exploração lunar.

Sobre as ações em saúde, o presidente brasileiro falou sobre a expectativa de fabricação conjunta de novas vacinas, fármacos e insumos médicos, à medida que a Coreia do Sul amplia sua pesquisa e desenvolvimento na área e que o Brasil avança na construção do laboratório de biossegurança Órion, o único do mundo conectado a um acelerador de partículas, o Sirius (ABR).

O varejo popular como retrato do comportamento de compra do brasileiro

André Seibel (*)

O varejo popular mantém ritmo de crescimento e deve ganhar ainda mais protagonismo na economia brasileira ao longo de 2026. Dados do IAV-IDV (Índice Antecedente de Vendas do Instituto para Desenvolvimento do Varejo) indicam que o setor deve registrar crescimento nominal de 3,2% em dezembro de 2025 e de 2,3% em janeiro de 2026, na comparação anual. Mais do que números pontuais, esses resultados sinalizam a consolidação das vendas presenciais e reforçam o papel do consumo a preços acessíveis em um contexto de maior cautela nas decisões de compra.

Esse movimento está diretamente associado ao comportamento do consumidor do varejo popular, que tende a ser pragmático e orientado à resolução imediata de necessidades. A busca por economia segue central, mas é acompanhada pela expectativa de conveniência, rapidez e clareza no processo de compra. Nesse ambiente, aspectos como preço competitivo, organização do ponto de venda e eficiência no atendimento deixam de ser diferenciais pontuais e passam a compor a base da competitividade do setor.

A sensibilidade ao preço, que historicamente caracteriza esse segmento, tende a se aprofundar em 2026, elevando a percepção de valor ao centro da decisão de compra. Promoções, combos, descontos progressivos e condições flexíveis de negociação ganham relevância tanto nas compras unitárias quanto nas operações de atacarejo. Trata-se de um consumidor atento, que compara preços, dialoga com vendedores e reconhece rapidamente os desalinhamentos em relação ao mercado. Nesse cenário, estratégias de negociação bem estruturadas, aliadas a margens planejadas e políticas de desconto por volume, tornam-se determinantes para a conversão e a fidelização.

Paralelamente, as formas de pagamento assumem um papel cada vez mais estratégico no desempenho das lojas físicas. A ampliação do fluxo em polos comerciais e a diversidade de perfis financeiros exigem soluções que reduzam fricções e agilizem a jornada de compra. Meios como

Pix imediato, parcelamentos acessíveis, crediário simplificado e sistemas de cobrança eficientes contribuem não apenas para acelerar o atendimento, mas também para ampliar o ticket médio. Em especial nas compras de maior volume ou realizadas por consumidores de outras cidades, a flexibilidade no pagamento pode ser decisiva na escolha do estabelecimento.

A gestão da oferta de produtos também se consolida como um fator crítico para o varejo popular em 2026. Mais do que variedade, o desempenho estará ligado à capacidade de ajustar estoques com rapidez, acompanhando mudanças de comportamento, sazonalidades e oscilações nos custos dos fornecedores. A leitura constante do que gira no ponto de venda permite decisões mais precisas, reduz perdas financeiras e contribui para a proteção das margens, além de estimular a recorrência de compra.

Nesse contexto, a inteligência de dados passa a ocupar um espaço crescente mesmo em operações físicas de menor porte. A análise integrada de indicadores como fluxo de clientes, ticket médio, sazonalidade, margem e origem do consumidor fortalece a previsibilidade e a tomada de decisão. Com ferramentas simples, como planilhas estruturadas ou dashboards básicos, torna-se possível identificar padrões e agir com rapidez. Em um segmento de alto giro, no qual o impacto no caixa é imediato, operar com base em dados deixa de ser uma vantagem adicional e passa a ser uma condição para a sustentabilidade do negócio.

Diante desse cenário, 2026 tende a consolidar um varejo popular mais competitivo, dinâmico e orientado pelo comportamento do consumidor. Embora o preço siga como principal fator de atração, a experiência de compra passa a incorporar expectativas de agilidade, clareza e confiança. As operações que conseguem equilibrar negociação eficiente, oferta de produtos adequada e eficiência operacional estarão mais bem posicionadas para se destacar em um ambiente de concorrência cada vez mais intensa.

(*) - É CEO do Circuito de Compras.

Quase 44% das mortes nas estradas envolvem veículos de carga

No balanço da Operação Rodovida, a Polícia Rodoviária Federal (PRF) informou que das 1.172 mortes nas estradas federais brasileiras registradas nos últimos 66 dias, um total de 514 vítimas esteve em acidentes que envolveram veículos de carga. O número representou 43,93% do total.

Os acidentes com esse tipo de veículo totalizaram 3.149 casos. Eles representam 23,81% do total de sinistros nas estradas. Os dados foram apresentados no encerramento da operação que começou em 18 de dezembro do ano passado e durou até o último domingo (22). Dentre esses acidentes com veículos de carga, as colisões frontais foram as que mais resultaram em mortes, com 288 no total (o maior número).

Durante o período carnavalesco, pelo menos

130 pessoas morreram nas estradas. Segundo a corporação, foi o carnaval mais violento da década. Os números mostraram ainda um aumento de 8,54% nos acidentes de trânsito graves durante os dias de folia. A maioria das vítimas estava em automóveis e motocicletas.

Durante toda a Operação Rodovida, ao menos 1,2 milhão de veículos dos mais diferentes tipos apresentaram excesso de velocidade. Outros números que trouxeram preocupação à corporação foram de 58,7 mil ultrapassagens irregulares e 11,1 mil motoristas embriagados ao volante. Foram flagrados também 9,6 mil condutores utilizando o celular enquanto dirigiam. Além disso, 54,5 mil pessoas não usaram o cinto de segurança ou a “cadeirinha” para crianças até quatro anos de idade (ABR).

Alckmin: redução da jornada de trabalho é tendência mundial

O presidente da República em exercício e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin, assinou um acordo de cooperação com a Fiesp para promover e fortalecer as ações de combate a práticas desleais e ilegais no comércio exterior brasileiro.

No evento, o presidente da Fiesp, Paulo Skaf, aproveitou a cerimônia de assinatura dos protocolos de intenções para pedir ao presidente em exercício que a discussão sobre o fim da escala 6x1 seja adiada para o próximo ano, principalmente por este ser um ano de eleições.

“A gente precisa que essa discussão vá para 2027. Nós

estamos abertos sempre a debater tudo. Só que em ano eleitoral as emoções, os sentimentos, as motivações, muitas vezes se conflituam com os interesses do país”, disse Skaf.

Em resposta, Alckmin defendeu a necessidade de mudanças na jornada de trabalho e destacou que isso vem acontecendo em todo o mundo. “Há uma tendência mundial de você ter uma redução. Aliás, isso já vem acontecendo. Então, esse é um debate que não deve fazer corridas e deve ser aprofundado, já que você tem situações muito distintas dentro do próprio setor produtivo. Mas isso é uma tendência”, declarou o presidente em exercício (ABR).



NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A - Crédito para Veículos

Apesar dos juros altos e de mais escassez de crédito no mercado em 2025, o saldo total da carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 544,4 bi, crescimento de 12% em relação ao ano anterior, quando chegou a R\$ 486,2 bilhões, de acordo com o Balanço Anual da ANEF (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras). O aumento supera a expansão do crédito total do SFN (Sistema Financeiro Nacional) de 10,2% no período, conforme divulgado pelo Banco Central, em dezembro. A pessoa física por meio do CDC (Crédito Direto ao Consumidor) foi a grande responsável pela tomada de crédito.

B - Produção de Vacinas

Em celebração aos 125 anos do Instituto Butantan, o governador Tarcísio de Freitas anunciou a transferência de um terreno no bairro do Jaguaré para a criação de um novo polo de inovação e desenvolvimento de imunobiológicos do Instituto. O Governo de São Paulo também anunciou R\$ 1,38 bilhão em investimentos em novas fábricas para produção de vacinas e imunobiológicos. No terreno, o Instituto poderá expandir suas atividades de inovação em imunobiológicos, consolidando seu papel estratégico como um dos principais polos científicos da América Latina. Os projetos para construção do novo polo de inovação já estão em fase de desenvolvimento pelo Instituto.

C - Setor Elétrico

O 15º Workshop PSR/CanalEnergia será realizado em 18 de março, no Hotel Windsor Barra, no Rio de Janeiro. Organizado pela Informa Markets e coorganizado em parceria com a PSR, o encontro reunirá executivos, reguladores e especialistas para analisar os principais vetores de trans-

formação do setor elétrico. Com o tema “Avalanche Energética: como navegar à frente das mudanças políticas, climáticas e tecnológicas”, a edição deste ano propõe uma leitura integrada das pressões que vêm redefinindo planejamento, investimentos e modelos de negócio no setor. Inscrições: (https://workshoppstr.ctee.com.br/inscricoes/).

D - Trilhas e Mountain bike

A Jeep® é a nova patrocinadora da liga WTR (World Trail Races). Durante o calendário de 9 etapas, a marca apoiará as atividades esportivas de corrida em trilhas e mountain bike e realizará ativações nos eventos que serão realizados no Rio, Minas, Rio Grande do Norte, Pará e São Paulo, unindo esporte e aventura. A parceria da Jeep com a WTR se soma aos pilares que definem a marca — aventura, autenticidade, liberdade e paixão. O evento é também um exemplo de Comunidade, assim como a Jeep também desperta em seus lovers. A WTR é uma liga de esportes de montanha que une saúde, bem-estar, esporte, turismo, entretenimento e sustentabilidade, com mais de 12 anos de história e 42 edições realizadas

E - Contas em Dia

Clientes do Itaú Unibanco podem começar o ano com as contas em dia. O banco realiza até o dia 31 de março uma campanha de renegociação com descontos, de forma que as pessoas que estão com algum atraso em pagamentos possam se organizar financeiramente e iniciar o novo ano com mais folga no orçamento, dado o período de contas extras, como IPTU, IPVA, matrículas, materiais escolares, além das contas recorrentes. Com o mote “Conte com o Itaú”, o banco apresenta soluções para os clientes que precisam de um fôlego financeiro. Além de descontos,

há condições ainda mais vantajosas para quem realizar o pagamento à vista e possibilidade de parcelamento em até 72 vezes - de acordo com o tipo de dívida e atraso de cada cliente.

F - Hub Empresarial

O mercado brasileiro de private equity vive um momento de transição. Capital, sozinho, já não é diferencial competitivo. Governança, execução e ecossistema passaram a ser. É nesse contexto que a XR Advisor inaugura, nesta quinta-feira (26) sua nova sede em Alphaville (SP) — um espaço de 1.000 m² que nasce como um hub empresarial voltado à profissionalização, consolidação e crescimento de médias empresas brasileiras. A inauguração reunirá cerca de 150 empresários, investidores e executivos do portfólio da XR em um ambiente pensado para estimular conexões estratégicas.

G - Estratégia Global

A Santa Lolla, referência há mais de 20 anos no mercado de moda brasileiro, participa da próxima edição da MICAM Milano, um dos principais eventos globais do setor calçadista, realizado em Milão, na Itália. Reconhecida como uma das mais relevantes plataformas internacionais de negócios para a indústria de calçados, a MICAM reúne em cada edição mais de mil marcas expositoras de diferentes países. A participação da Santa Lolla faz parte do plano estratégico de expansão internacional da marca, com o objetivo de apresentar ao mercado global a qualidade, o design e a consistência do seu portfólio, além de fortalecer conexões com parceiros e compradores estratégicos.

H - Espaço Cultural

Fundada em 2006, a Casa Fiat de Cultura nasceu como um presente ao público brasileiro pelos 30 anos da Fiat no Brasil e se tornou o primeiro espaço cultural criado por uma empresa do setor automobilístico no país. Nessas duas décadas, consolidou-se como um dos principais espaços culturais ao apresentar, em Belo Horizonte, o melhor da arte produzida no Brasil e no mundo em uma programação inteiramente gratuita, inclusiva e universal. Nesse período, 5 milhões de pessoas visitaram as mostras e participaram de palestras, oficinas, visitas mediadas, passeios culturais, cursos e concertos musicais, reforçando o papel da instituição como espaço de formação e valorização da cultura.