



## Jóias como ativos patrimoniais

Cesar Maia (\*)

*Luxo, escassez e um mercado em franca expansão no Brasil*

O cenário econômico global tem levado investidores a reavaliar estratégias e a buscar ativos capazes de preservar valor diante de ciclos recorrentes de volatilidade. Oscilações nas moedas fortes, ajustes nas taxas de juros internacionais e a própria natureza especulativa de parte dos criptoativos reforçaram uma tendência já observada por analistas: o retorno a bens tangíveis e historicamente resilientes. Nesse contexto, o ouro voltou a ocupar posição central nas reservas de diversos bancos centrais e no portfólio de investidores institucionais, consolidando-se como um dos principais instrumentos de proteção patrimonial.

Paralelamente, um movimento menos evidente, porém cada vez mais consistente, ganha espaço nos relatórios do mercado de luxo: a valorização das jóias de alta qualidade como ativos híbridos, capazes de reunir valor estético, simbólico e financeiro. Diferentemente de outros bens, jóias assinadas e gemas raras combinam escassez natural, liquidez internacional e demanda constante, fatores que contribuem para a sustentação de preços mesmo em períodos de instabilidade econômica.

No Brasil, essa tendência global encontra respaldo em números expressivos. O mercado nacional de jóias atingiu US\$ 3,59 bilhões em 2024 e tem potencial para alcançar US\$ 5,34 bilhões até 2029, segundo um relatório da Mordor Intelligence. A taxa média de crescimento anual projetada é de 8,31%, e a expectativa mais ampla é de que o setor dobre seu faturamento até 2030, consolidando-se como um dos segmentos mais dinâmicos da economia criativa brasileira.

O avanço é impulsionado por múltiplos fatores. O mesmo estudo revela ainda que anéis seguem liderando as vendas, com 33,8% de participação, mas há expansão consistente em categorias como brincos e pulseiras. O ambiente digital também exerce papel central: buscas por jóias permanentes cresceram 30%, enquanto termos como “brincos planos” (+63%) e “jóias à prova d’água” (+33%) indicam mudanças claras no comportamento do consumidor, mais atento à funcionalidade, ao design contemporâneo e à durabilidade das peças.

Outro vetor estrutural é a transformação do perfil de compra. As mulheres permanecem como principais consumidoras, respondendo por 52% dos acessos a plataformas de artigos de luxo, mas chama atenção o peso crescente das gerações mais jovens. Consumidores de até 35 anos já representam 49% dos gastos no mercado de luxo, mesmo que o maior poder aquisitivo ainda esteja concentrado em faixas etárias mais altas. Esse público valoriza jóias personalizadas,

design autoral, sustentabilidade e experiências digitais, ampliando a demanda por peças com identidade e rastreabilidade.

### Diamantes: critérios técnicos que sustentam valor e liquidez no longo prazo

Nesse contexto, jóias com pedras preciosas ganham protagonismo não apenas como acessórios, mas como bens duráveis de investimento. O diamante permanece como a gema mais emblemática desse segmento, sustentado por um mercado global estruturado e por critérios técnicos internacionais consolidados — como os “4 Cs” usados para avaliar e precificar diamantes, garantindo transparência e padronização no mercado global. São eles: Quilate (Carat), que refere-se ao peso do diamante, não ao tamanho visual; Corte (Cut), que diz respeito à qualidade da lapidação, responsável por como a luz entra, reflete e retorna pela pedra; Cor (Color), que avalia o grau de ausência de cor. Ou seja, quanto mais incolor, maior a valorização; e Pureza (Clarity), que indica a presença ou ausência de inclusões e imperfeições internas ou externas, formadas naturalmente durante a criação da gema.

Formados há bilhões de anos nas profundezas da Terra, é então previsto que os diamantes, que figuram entre os materiais mais antigos que alguém pode possuir, se tornem cada vez mais um privilégio geológico que reforça seu simbolismo de permanência e solidez. Ao mesmo tempo, cresce a procura por gemas naturais certificadas, movimento impulsionado pela diferenciação frente às pedras sintéticas e pela preferência crescente por ativos raros, escassos e com procedência clara.

Outro ponto importante é a sustentabilidade, que também passou a influenciar de forma decisiva o mercado. Jóias produzidas com matérias-primas recicladas ou certificadas, aliadas a práticas mais transparentes e embalagens ecoeficientes, ganham relevância. Tendências apontam para maior demanda por peças com rubis, zircônias e diamantes, refletindo um consumidor mais consciente e atento ao impacto ambiental e social da cadeia produtiva.

Mais do que uma tendência passageira, o crescimento do mercado de jóias no Brasil reflete uma mudança estrutural de mentalidade. Em um ambiente financeiro marcado por incertezas e transformações rápidas, cresce o entendimento de que ativos reais, raros e dotados de valor cultural podem representar não apenas proteção patrimonial, mas também oportunidades estratégicas de longo prazo. Nesse contexto, as grandes jóias se consolidam como uma categoria singular, capaz de unir beleza, portabilidade, valor simbólico e potencial de valorização em um mercado que caminha para dobrar de tamanho até o fim da década.

(\*) - Gemólogo e perito avaliador do Bid Leilão

# Após movimento do Mercado Livre, automação vira regra no varejo online

Hub se antecipa às diretrizes da plataforma e apresenta solução que evita perda de relevância e suspensão de anúncios

A Magis5, plataforma de automação e integração de marketplaces, anunciou o lançamento de sua nova funcionalidade: Gestão Automática de Preços.

A ferramenta foi desenvolvida como uma resposta imediata às recentes mudanças na política de preços do Mercado Livre, que agora monitora em tempo real os valores praticados pelos vendedores tanto dentro quanto fora da plataforma, exigindo que o preço mais baixo seja mantido no marketplace.

O movimento acendeu um alerta entre os sellers com presença neste marketplace, que agora precisam se ajustar rapidamente e aprimorar sua gestão para evitar as penalizações — que vão desde queda de relevância e redução drástica de visibilidade até, em último caso, a suspensão do anúncio.

“Criamos o Gestão Automática de Preços para garantir a competitividade das ofertas dos sellers e impedir que anúncios sejam suspensos por descumprimento das novas diretrizes”, explica Claudio Dias, CEO da Magis5.

Segundo ele, a ferramenta automatiza a análise comparativa de valores e ajusta os preços de forma inteligente, reduzindo riscos operacionais e mantendo os vendedores conforme as regras do Mercado Livre.



Claudio Dias

### Tecnologia como vantagem competitiva

Para Claudio Dias, a mudança visa reforçar a competitividade do Mercado Livre perante o mercado. Porém, levantou uma preocupação entre lojistas que operam em múltiplos canais.

“Acompanhar preços manualmente, em grande volume, é inviável para quem gerencia dezenas, centenas ou até milhares de anúncios. Nesse cenário, a automação se torna indispensável”, destaca.

### Claudio Dias, CEO da Magis5

A nova ferramenta da Magis5 centraliza a inteligência da operação,

permitindo monitorar valores e ativar regras automáticas de precificação. O sistema interpreta dados e orienta correções para manter a operação nas normas, reduzindo drasticamente o risco de penalidades.

A ferramenta lançada permite ao seller:

- mapear anúncios com preços fora do recomendado, com base nos dados oficiais do Meli;
- visualizar todos os anúncios com status em tempo real;
- receber recomendações do próprio marketplace, importadas automaticamente;
- ativar ajustes automáticos de preços conforme regras definidas;
- filtrar produtos por quatro critérios: sugestões de ajuste, anúncios sem automação, preço mínimo acima da concorrência e automação pausada.

A funcionalidade também reúne e interpreta dados, orienta correções e mantém a operação nas normas, reduzindo o risco de penalidades que afetam vendas e visibilidade.

A funcionalidade já está acessível para a base de clientes na aba Produtos – Mercado Livre – Gestão de Preços.

## Preços desatualizados e contratos antigos pressionam a saúde financeira de clínicas

Fevereiro concentra revisões contratuais e revela distorções que mantêm clínicas no vermelho sem que gestores percebam.

O início do ano costuma trazer um paradoxo para clínicas e consultórios: agendas cheias e sensação de movimento, mas resultados financeiros abaixo do esperado. Fevereiro, em especial, tornou-se um período crítico para identificar esse descompasso. É quando entram em vigor reajustes de insumos, folha de pagamento e contratos com prestadores, ao mesmo tempo em que muitos preços seguem baseados em parâmetros antigos.

O setor de serviços, onde se insere a saúde, encerrou 2025 com custos em trajetória ascendente. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística mostram que despesas ligadas à mão de obra e serviços continuaram acima da inflação geral, movimento que afeta diretamente clínicas de pequeno e médio porte. Ainda assim, a revisão de preços nem sempre acompanha esse cenário.

Para Éber Feltrim, especialista em gestão de negócios para a área da saúde e fundador da SIS Consultoria, o problema começa quando a precificação é tratada como um ajuste automático. “Muitas clínicas trabalham com valores definidos anos atrás e apenas aplicam pequenos reajustes. O que muda nesse intervalo é toda a estrutura de custos, e isso raramente entra na conta”, afirma.

Um dos pontos centrais dessa distorção está na falta de análise



da margem de contribuição por procedimento. Sem esse indicador, gestores não conseguem identificar quais serviços efetivamente sustentam a operação e quais apenas ocupam a agenda. “Há procedimentos que parecem rentáveis porque têm alta procura, mas, quando se somam custos diretos, repasses e despesas indiretas, o resultado é negativo”, explica Feltrim.

A situação se agrava quando contratos com profissionais parceiros e fornecedores não são revistos com a mesma frequência dos custos. Repasses fixados em outro contexto econômico passam a consumir uma fatia crescente da receita. Segundo levantamento da Associação Nacional de Hospitais Privados, a pressão sobre margens é hoje um dos principais desafios da gestão em saúde privada, especialmente fora dos grandes centros.

Além do aspecto financeiro, há um fator de percepção que influencia diretamente a sustentabilidade. Preço e valor não são sinônimos, mas caminham juntos. “Quando o paciente não compreende o que está por trás do serviço, tempo de atendimento, qualificação da equipe, tecnologia envolvida, qualquer ajuste de preço parece injustificado”, diz o especialista. Por outro lado, manter valores artificialmente baixos compromete a capacidade de investimento e a qualidade do atendimento no médio prazo.

Em 2026, com maior atenção à eficiência e à governança nos serviços de saúde, a tendência é que clínicas passem a tratar a formação de preços como parte da estratégia, e não apenas como uma decisão administrativa. Isso inclui mapear custos com precisão, revisar contratos periodicamente e alinhar preços à proposta de valor entregue.

Feltrim avalia que fevereiro funciona como um ponto de inflexão. “É o momento em que os números do ano começam a ficar claros. Quem usa esse período para revisar preços e contratos com base em dados reais ganha previsibilidade. Quem ignora, costuma descobrir o problema quando o caixa já está pressionado”, afirma.

Em um setor em que demanda não significa necessariamente rentabilidade, a revisão estruturada da precificação deixa de ser opcional. Ela passa a ser um instrumento para garantir equilíbrio financeiro e continuidade do negócio em um cenário cada vez mais exigente.

