

A ERA DO CLIENTE IMPACIENTE

QUANTO TEMPO A SUA EMPRESA TEM ANTES DE PERDER UMA VENDA? ➡➡ Leia na página 8



Consumo resiste, mas endividamento recorde expõe risco de lucro menor nas empresas

Juros elevados, renda comprometida e calendário de grandes eventos pressionam margem e caixa de companhias em 2026

Mesmo com sinais de resiliência do consumo no Brasil, o ambiente para as empresas em 2026 ficou mais complexo. O endividamento das famílias atingiu 49,9% da renda acumulada em 12 meses em fevereiro, maior nível da série histórica do Banco Central do Brasil.

Ao mesmo tempo, a inadimplência segue elevada e a taxa básica de juros permanece em patamar restritivo, o que pressiona crédito, parcelamentos e capacidade de compra. Para companhias expostas ao varejo e serviços, o risco agora é claro: vender mais sem necessariamente ganhar mais.

A leitura ganhou força após a divulgação de novos indicadores econômicos e das projeções mais recentes do mercado para crescimento moderado em 2026. Para Ravell Nava, especialista em expansão empresarial, marketing e performance comercial e CEO da BRL Educação, a combinação entre consumo ativo e rentabilidade comprimida já aparece no dia a dia. “Há empresas batendo meta de faturamento e piorando resultado. Quando o custo sobe e o caixa não acompanha, o crescimento vira armadilha”, afirma.

Juros altos mudam comportamento de compra - Nas últimas semanas, o mercado passou a recalibrar as expectativas para juros e inflação no Brasil, mantendo o custo do dinheiro elevado por mais tempo. Isso afeta diretamente setores dependentes de parcelamento,



Ravell Nava

“Há empresas batendo meta de faturamento e piorando resultado. Quando o custo sobe e o caixa não acompanha, o crescimento vira armadilha”

ticket médio maior e crédito ao consumidor, como eletrodomésticos, moda, turismo e serviços recorrentes.

Outro fator relevante é o maior comprometimento de renda das famílias

com dívidas bancárias e financiamentos. Na prática, sobra menos espaço no orçamento para compras não essenciais, tornando o consumidor mais seletivo e sensível a preço, promoções e conveniência.

“Venda hoje exige inteligência comercial. O consumidor continua comprando, mas compara mais, posterga decisão e troca marca com facilidade. Quem não acompanha isso perde margem para sustentar volume”, diz Nava.

Copa do Mundo e feriados elevam receita mas também custos - O calendário de 2026 adiciona novas variáveis. O país terá dez feriados nacionais e nove pontos facultativos, além da Copa do Mundo FIFA 2026 no meio do ano. Eventos desse porte costumam impulsionar bares, restaurantes, delivery, turismo, eletrônicos e publicidade, mas também elevam custos com equipe temporária, logística, estoque e mídia.

Segundo o estrategista, muitas empresas erram ao interpretar o pico de demanda como ganho automático. “A Copa pode aumentar vendas, mas também aumenta custo de operação. Se o empresário entra sem planejamento, vende mais e sobra menos dinheiro.”

O que empresários devem acompanhar agora - Para Nava, três indicadores serão decisivos nos próximos meses: geração de caixa operacional, margem líquida por canal de venda e dependência de parcelamentos. Empresas que crescem apenas em receita podem enfrentar deterioração silenciosa de resultado. “2026 tende a separar quem administra negócio por vaidade de faturamento e quem opera por lucro real. O mercado vai premiar eficiência”, finaliza.

A nova fronteira dos robôs humanoides nas empresas

Durante décadas, imaginar robôs convivendo com humanos era coisa de desenho animado. ➡➡

Consórcio imobiliário: seis dicas para acertar na compra da casa própria

Crescimento na adesão reflete busca por alternativas sem juros e com mais planejamento para conquistar o imóvel próprio. ➡➡

Conheça 3 estratégias de crescimento e otimização na gestão no franchising

Expansão do setor impulsiona investidores que operam várias unidades e exige mais eficiência na gestão financeira e operacional das franquias. ➡➡

O custo silencioso que drena as empresas brasileiras sem aparecer no balanço

Estudo aponta que empresas com processos desorganizados perdem até 30% da receita anual por falhas operacionais e retrabalho, sendo o adversário da competitividade. Milhares de empresas brasileiras perdem uma parcela significativa do faturamento sem que esse prejuízo apareça em nenhum relatório financeiro. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução: <https://marketingmagalucloud.com/>



Magalu Cloud debate escala, liderança e futuro da tecnologia na Gramado Summit

A Magalu Cloud, serviço de nuvem pública do grupo Magalu, estará presente na Gramado Summit com uma programação que convida ao debate sobre pilares estratégicos para o desenvolvimento do setor de tecnologia. De 6 a 8 de maio, serão cerca de 20 palestras com executivos, especialistas e parceiros da marca, que é a patrocinadora principal do maior evento de inovação do país. Entre os nomes de destaque estão Luiza Helena Trajano, presidente do conselho de administração do grupo Magalu, André Fátala, vice-presidente de plataformas da companhia, Caio Gomes, Chief AI Officer do grupo, Rodrigo Schiavini, diretor de revenue da Magalu Cloud e Thiago Caserta, Head de Plataformas e IA da Magalu Cloud. Confira a programação completa, que está disponível no link: <https://marketingmagalucloud.com/>. ➡➡ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

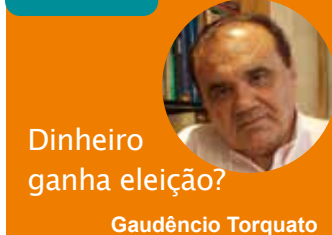
Reprodução: <https://www.even3.com.br/sustentare-wipis-2026-688492/>



Webinário gratuito, online e com certificado | HIDS - Sustentare-WIPIS 2026

@Junte-se gratuitamente ao webinário do HIDS no Sustentare-WIPIS 2026 e participe da discussão sobre: Construindo um hub de inovação como uma estrutura estratégica para ciência, inovação e transições sustentáveis. Evento gratuito, online e com certificado. Data: 13/05 - 17h às 18h30. Inscreva-se: <https://www.even3.com.br/sustentare-wipis-2026-688492/> Nosso convidado é Roberto Donato da Silva Junior - Cientista social, doutor em Ambiente e Sociedade pela Unicamp. Professor da Faculdade de Ciências Aplicadas e do Nepam/Unicamp, diretor executivo de sustentabilidade da Unicamp e coordenador geral do HIDS. Os participantes devidamente inscritos nas atividades receberão certificados. Para garantir sua participação, é necessário realizar a inscrição e sinalizar seu interesse na atividade por meio da programação do evento, na aba direita da plataforma. ➡➡ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Política



Dinheiro ganha eleição?

Gaudêncio Torquato

➡➡ [Leia na página 2](#)

Ética e Integridade



Integridade em jogo na estratégia de combate a golpes da Meta

Denise Debiasi

➡➡ [Leia na página 6](#)