



Opinião Econômica

Lorena Hakak

Doutora em economia e professora da FGV. Atua como presidente da GeFam (Sociedade de Economia da Família e do Gênero)

 banrisul

Quando a garantia gera risco: o caso Master

Espécie de franquia em caso de um evento negativo ajudaria a ressarcir correntistas em eventos similares

João comprou seu primeiro carro este ano e achou necessário contratar um seguro. Ele recebeu diferentes propostas e analisou qual delas seria a melhor, considerando seu perfil. Uma pergunta que muitas pessoas fazem é: por que, ao receber propostas de seguro, há várias opções e cobrança de franquia?

A teoria econômica mostra que, sob certos pressupostos, a economia de mercado produz um resultado eficiente. No mercado de seguros, porém, esses pressupostos não se aplicam integralmente, o que caracteriza uma falha de mercado.

Nesse mercado, compradores e vendedores buscam atender aos seus interesses e pretendem estabelecer uma relação contratual. O

problema é que uma das partes possui uma vantagem informacional em relação à outra, ou seja, há informação assimétrica.

O vendedor de seguros não tem como garantir que o comprador seja um motorista cuidadoso, o que seria desejável, nem como será sua condução após a assinatura do contrato. Em economês, essas situações são chamadas, respectivamente, de seleção adversa e de risco moral. A solução para esse tipo de

situação é a que observamos ao contratar um seguro de carro: há, em geral, mais de uma opção. Os preços dos contratos podem variar de acordo com o gênero ou a idade do motorista e são desenhados de modo que motoristas mais cuidadosos escolham con-

tratos diferentes dos escolhidos por motoristas menos cuidadosos.

Por exemplo, os contratos para mulheres são mais baratos do que os dos homens, pois, em média, elas se envolvem em menos acidentes.

Qual seria a relação entre o mercado de seguros de carros e o Fundo Garantidor de Créditos (FGC)? Esse fundo foi criado em 1995 para proteger os indivíduos contra falências bancárias e evitar crises no sistema financeiro.

Os correntistas e investidores são protegidos por um limite de até R\$ 250.000 por instituição e por CPF. Assim, se eu investir meus recursos até esse limite em uma instituição qualquer, não preciso me preocupar em avaliar ou monitorar essa instituição,

pois receberei o valor garantido pelo FGC caso ocorra um evento negativo.

O caso do Banco Master, que vem se arrastando há algum tempo, revelou que a instituição adotou práticas financeiras que levaram à intervenção do Banco Central e, posteriormente, à decretação da liquidação extrajudicial do conglomerado. O episódio suscitou discussões sobre o uso indevido das garantias oferecidas pelo Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Por outro lado, muitos investidores passaram a aplicar recursos, obtendo rentabilidade muito acima da média do mercado, sem avaliar adequadamente o perfil da instituição, sem monitorá-la e confiando exclusivamente na garantia.

Isso pode sinalizar tanto um problema de seleção adversa quanto um de risco moral por parte da instituição financeira. A questão que se coloca é como redesenhá-la a estrutura de proteção aos depósitos e aos investimentos, de modo a evitar o que ocorreu no caso do Banco Master.

Uma das possibilidades é a inclusão de uma espécie de franquia em caso de um evento negativo. Por exemplo, os correntistas não seriam resarcidos integralmente pelo fundo, mas sim por uma quantia específica menor. Assim, o contrato e os incentivos se alteram, e os investidores passam a ter incentivos para avaliar melhor os bancos nos quais desejam aplicar seus recursos, bem como para monitorá-los.

Taxa única:
o upgrade que sua
conversão precisava.

Banri Global Account com **IOF e Spread unificados**
é mais dinheiro na conversão da moeda.

USD • EUR • GBP • CAD • AUD




banrisul

Multiflon lança novidades para demanda de supermercados

/ MINUTO VAREJO

Patrícia Comunello

patricia.comunello@jornalocomercio.com.br

Para disputar mercado, um dos caminhos é ter produtos com mais entrega, em performance e valor agregado. Essa é a aposta da fabricante gaúcha de panelas Multiflon, que acaba de levar ao mercado novas linhas para ganhar mais espaço entre consumidores que buscam produtos com mais tecnologia em redes de supermercado e atacarejos. A marca apresentou até hoje na Abup Show, em São Paulo, a linha de panelas com revestimento cerâmico que, pela primeira vez, é produzida no exterior, mas de olho em atingir mais mercado interno, explica o gestor comercial, Marcos Téche Vieira.

“A feira tem relevância estratégica, pois conseguimos encontrar grandes varejistas e que atendem todo o mercado nacional”, cita Vieira, que garante que pedidos das novas linhas já foram negociados nos quatro dias de Abup Show. Hoje, a

Multiflon tem também mercado no exterior, exportando para 11 países, majoritariamente na América do Sul, mas também com destinos na América Central. A Argentina é o maior mercado, respondendo por 40% das compras. O front externo responde por 20% a 25% da receita da marca, que desde 2023 migrou a fábrica de Caxias do Sul para Flores da Cunha.

Segundo o gestor da empresa, a nova linha, além das clássicas antiaderentes, teve também uma combinação diferenciada. O design foi criado pela equipe em Flores da Cunha, tem componentes italianos e matéria-prima da Coreia do Sul, pela qualidade. A montagem foi feita na China. Segundo Vieira, todo o processo tem monitoramento da sede para garantir a qualidade e eficiência de uso das panelas para os consumidores finais.

A Multiflon teve um faturamento estável em 2025, que repetiu o ano anterior. Parte disso é explicada pelo comportamento dos varejos que mais atua, caso dos supermercados e redes de bazar.



Vieira mostra nova coleção de produtos da marca para bazar em feira

“Para 2026, com os lançamentos, se espera crescimento de 10%, principalmente pela demanda maior do segmento de supermercados e atacarejos, setores que tiveram retração em 2025 no segmento de bazar”, descreve o gestor comercial. O varejo supermercadista, que representa 40% da demanda para a Multiflon, sentiu o efeito da inflação e da renda menor das famílias.

Na disputa por mercado e com

marcas concorrentes, a gaúcha aposta na qualidade das linhas, com design que é feito pela fabricante e entrada em segmentos de consumo mais premium, de olho em fluxo em redes como as lojas do Grupo Zaffari, cita o representante da marca. A nova fábrica ampliou linhas automatizadas, elevou a competitividade dos produtos e permite elevar a produção e os turnos de trabalho.

CDL-POA aponta inflação maior nos gastos de verão

Estudo da CDL Porto Alegre sobre a inflação das famílias no verão, com base em dados do IPCA para a Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA), mostrou desaceleração no último trimestre de 2025, mas com alta de 6,6% ao longo de 2025, superando a variação observada em 2024 (5,2%) e o IPCA cheio do ano passado (4,8%), com todos os itens investigados pelo IBGE. A entidade aponta que lazer, turismo e alimentação fora do domicílio tiveram maior crescimento, incluindo pacotes de excursão (+15,5%), lanches (+10,9%) e hospedagem (+8,3%).

O economista-chefe da CDL-POA, Oscar Frank, avalia que o “setor terciário apresenta conexão direta com a dinâmica do mercado de trabalho, de modo que o aquecimento do emprego proporciona ganhos reais de rendimentos que, em muitos casos, são canalizados para o setor terciário”.