

/ PALAVRA DO LEITOR

Agências dos Correios

A estatal Correios fechou 11 agências no Rio Grande do Sul, deslocando as equipes das unidades fechadas para outros pontos em Porto Alegre, Caxias do Sul, Gramado, Rio Grande, Triunfo, São Leopoldo e Derrubadas (Jornal do Comércio, edição de 10/06/2026). É uma pena o que está acontecendo com os Correios nos últimos anos. A empresa tinha importante papel na economia do Brasil, mas agora está sofrendo com mudanças de comportamento de consumidores e maior concorrência. É preciso fazer algo para que o serviço dos Correios não seja extinto por completo. (Lucas Almeida Fraga)



Agências dos Correios II

Apenas os Correios oferecem o serviço de Sedex, que ainda é utilizado por muitas empresas. A estatal não soube entender o mercado e, além disso, o inchaço da máquina continuou. (Eduardo Biedermann)

Experiência em cafeteria

A Tinta la Vida abriu a primeira franquia em Porto Alegre, com fila de espera para ter a experiência de pintar a própria cerâmica em uma cafeteria (Minuto Varejo, 14/06/2026). A primeira vez que vi um empreendimento como esse, unindo café e a experiência de pintar em cerâmica, foi na Europa. Achei fantástico, é uma verdadeira terapia. (Celi Diehl)

GHC completa 70 anos

O Grupo Hospitalar Conceição completou 70 anos e deu início a uma série de ações de promoção da instituição e de fortalecimento dos trabalhadores da saúde (JC, 12/06/2026). Parabéns aos trabalhadores do GHC e gestores. Tenho orgulho de trabalhar durante 45 anos em uma instituição pública e no SUS. (Marta Fert)

Ônibus elétrico

A prefeitura de Porto Alegre projeta R\$ 447 milhões em ônibus elétricos e já investiu R\$ 3,2 milhões em terminais (JC, 08/06/2026). Se não existe uma empresa pública de transporte em Porto Alegre, por que a Prefeitura precisa investir nos veículos? (Vagner Eifler)

Ônibus elétrico II

Uma empresa privada não é ONG, alguém tem que pagar as isenções de estudantes e de pessoas de classes sociais baixas, etc. (Rafael Alves dos Santos)

Ônibus elétrico III

A prefeitura não consegue tapar um buraco e terminar uma reforma. A cidade tem lixo espalhado por toda parte, mas aprovam verba para ônibus elétrico. (Eclair Vila Mendes)

Na coluna Palavra do Leitor, os textos devem ter, no máximo, 500 caracteres, podendo ser sintetizados. Os artigos, no máximo, 2300 caracteres, com espaço. É necessário indicar no título do e-mail se é "Artigo" ou "Palavra do Leitor". Os artigos e cartas publicados com assinatura são de responsabilidade dos autores e não traduzem a opinião do jornal. A sua divulgação, dentro da possibilidade do espaço disponível, obedece ao propósito de estimular o debate de interesse da sociedade e o de refletir as diversas tendências.

/ ARTIGOS

FIDCs: entre crescimento e qualidade

Marcio Aguiar

A expansão dos Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs), que ganharam escala e protagonismo no último ano, não significa apenas um recorde estatístico. Ela sinaliza que o crédito vem sendo reorganizado em torno de estruturas lastreadas em recebíveis. E quando o lastro passa ao centro da decisão, a questão é se infraestrutura e governança acompanham essa escala.

Os números, aliás, evidenciam esse movimento. Em 2025, o mercado de FIDCs chegou a R\$ 833,5 bilhões em ofertas, alta de 6,4% ante os 12 meses anteriores, conforme a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (Anbima). E, neste ano, os dados seguem positivos, enquanto outras classes, por exemplo, mantêm maior grau de oscilação.

A discussão, porém, vai além do volume. O investidor não abandonou a prudência, mas passou a exigir mais método. E quanto maior a escala e mais diversificada a base de investidores, cresce a responsabilidade sobre critérios, documentação, acompanhamento e mecanismos de proteção.

É por essa razão que as novidades regulatórias e de infraestrutura têm peso no debate. Iniciativas como duplicata escritural, boleto dinâmico e exigências de registro apontam para um ambiente com informação mais rastreável e menor espaço para ruído na cadeia do recebível. Isso importa porque, quando o segmento cresce, o ris-

co tende a se concentrar onde a estrutura falha: origem do crédito, documentação e cobrança.

Com dados mais padronizados, o mercado tende a ganhar eficiência, reduzir fricções operacionais e fortalecer a transparência. No médio prazo, isso pode favorecer spreads mais racionais e ampliar o financiamento de recebíveis menores.

Nesse ambiente, o fomento comercial se conecta diretamente ao tema. Ao atuar na aquisição de direitos creditórios e na antecipação de recebíveis, o setor opera na linha de frente da originação e da verificação do que sustenta a carteira, da entrega ao comportamento de pagamento. Em um ciclo de crescimento, essa disciplina ajuda a separar volume de qualidade.

No fim, o ponto não é celebrar recordes, mas observar se a expansão virá acompanhada de documentação robusta, rastreabilidade e governança. Se vier, o crédito por recebíveis tende a avançar ainda mais, ampliando seu efeito na economia real, com o fomento ocupando posição relevante na qualificação desse movimento.

Presidente do Sindicato das Sociedades de Fomento Comercial - Factoring do Estado do Rio Grande do Sul (Sinfac-RS)

Em 2025, o mercado de FIDCs chegou a R\$ 833,5 bilhões em ofertas, alta de 6,4%

O associativismo fortalece as farmácias

Leomar Rehbein

Cada vez mais o associativismo no varejo farmacêutico está se tornando uma das estratégias eficientes de crescimento sustentável das farmácias. A opção de farmácias independentes pelo associativismo gera crescimento da competitividade, amplia a escala de negociação e in-

O associativismo é a forma ideal para ganhar escala nas negociações com a indústria

crementa a profissionalização da gestão. Hoje, é possível observar que as farmácias com modelo associativista crescem acima da média do mercado, fortalecendo os empreendedores diante das redes corporativas. Elas passaram a ter força coletiva em negociações, marketing, tecnologia e gestão, sem abrir mão de sua autonomia jurídica. A receita é simples: empresas que enfrentam desafios semelhantes podem alcançar melhores resultados quando atuam juntas, com planejamento e governança.

No cenário atual do varejo farmacêutico brasileiro, atuar de forma independente é um desafio cada vez maior e desgastante. Por isso, o associativismo é a forma ideal para ganhar

escala nas negociações com a indústria; padronizar processos e gestão; fortalecer marca; ter acesso a tecnologia e inteligência de mercado; e gerar capacitação constante de empresários e equipes.

O Rio Grande do Sul é um dos expoentes do Brasil em se tratando de associativismo no varejo farmacêutico. O Estado conta com fortes redes associativas, que contribuem de forma exponencial para o desenvolvimento do segmento, gerando milhares de empregos e renda aos gaúchos.

Criando confiança, proximidade e credibilidade, fatores essenciais para o crescimento, a união entre farmácias independentes gera um modelo híbrido, que traz a força de uma grande rede, com a identidade e o relacionamento de um estabelecimento farmacêutico com identidade local.

Se posicionando como um dos pilares mais sólidos para o futuro do segmento, o associativismo no varejo farmacêutico não é apenas uma alternativa para sobreviver à concorrência. Ele está consolidado como uma estratégia de crescimento estruturado, baseada em governança, inteligência de dados e colaboração estratégica.

Presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos no Estado do Rio Grande do Sul (SinprofarRS)