Eleições fazem dólar e Bolsa oscilarem: veja o que muda

Especialista explica o que o consumidor precisa observar

VALTER CAMPANATO/AGÊNCIA BRASIL



Para o consumidor, a volatilidade econômica também pode aparecer no preço de produtos e serviços, nas condições de crédito, nos financiamentos e até na discussão sobre reajustes e contratos

Da **Redação**

As eleições presidenciais costumam provocar forte movimentação nos mercados porque investidores tentam antecipar os rumos da economia, das contas públicas, dos juros e da inflação. As mudanças nas expectativas podem aparecer rapidamente no dólar, na Bolsa e nas taxas de juros — mas os efeitos não ficam restritos ao mercado financeiro.

Para o consumidor, a volatilidade econômica também pode aparecer no preço de produtos e serviços, nas condições de crédito, nos financiamentos e até na discussão sobre reajustes e contratos.

Após o primeiro turno das eleições de 2026, por exemplo, o mercado registrou forte reação às novas perspectivas para o cenário político e econômico. A movimentação chama atenção para uma dúvida que interessa diretamente ao consumidor: até onde uma mudança no cenário econômico pode justificar alterações de preços, juros ou contratos?

Segundo Renato Galdino, advogado da DAP Advocacia, especialista em Direito Civil, atuante em Direito do Consumidor, Direito Bancário e Contratos, a resposta depende da natureza da relação e das condições que foram estabelecidas entre as partes.

"Uma mudança no cenário econômico pode, sim, produzir reflexos nos preços e nos custos das empresas, mas isso não significa que qualquer aumento ou alteração contratual seja automaticamente legítimo. O consumidor precisa observar o que foi contratado, quais critérios de reajuste foram previstos e se a mudança respeita os limites da legislação", explica o advogado da DAP Advocacia.

DÓLAR MAIS ALTO PODE JUSTIFICAR AUMENTO DE PREÇO?

A variação do dólar pode elevar custos de produtos e insumos importados e, consequentemente, influenciar a formação de preços. Mas, para o consumidor, isso não significa que toda alta possa ser considerada automaticamente justificável.

É necessário analisar o produto ou serviço, a relação contratual existente e a forma como o preço foi alterado.

"É importante separar a oscilação natural de preços no mercado de uma alteração abusiva ou incompatível com aquilo que foi contratado. O consumidor tem direito à informação clara sobre o preço e sobre as condições da contratação", afirma Renato.

E QUEM JÁ TEM FINANCIAMENTO OU EMPRÉSTIMO?

Os juros também estão entre os principais canais pelos quais as expectativas econômicas podem chegar ao consumidor.

Em contratos de crédito, porém, uma mudança no cenário econômico não significa que a instituição financeira possa alterar livremente as condições de uma operação já contratada.

"O consumidor deve verificar quais juros, encargos, índices de correção e hipóteses de alteração foram previstos no contrato. Uma oscilação do mercado não autoriza, por si só, uma modificação unilateral de qualquer condição pactuada", explica o advogado.

CONTRATOS DE LONGO PRAZO E XIGEM ATENÇÃO

Financiamentos imobiliários, veículos, planos de serviços, contratos de prestação continuada e outras obrigações de longo prazo merecem atenção especial em períodos de instabilidade econômica.

Antes de contratar, o consumidor deve verificar não apenas o valor da parcela inicial, mas também como funciona o reajuste, quais índices são utilizados, quais encargos podem ser cobrados e quais são as consequências de eventual inadimplência.

Também é recomendável guardar contratos, propostas, anúncios, comprovantes de pagamento e comunicações feitas pela empresa.

Sebrae e Magalu capacitam 20 mil empreendedoras

Da **Redação**

Entrar no comércio eletrônico, estruturar uma loja e chegar à primeira venda. Uma parceria entre o Sebrae Delas e o Magalu, por meio da Comunidade Mulheres de Negócios de Luiza — rede de apoio a empreendedoras apoiada pela varejista —, pretende integrar e acelerar até 20 mil empreendedoras no e-commerce por meio do marketplace da varejista.

A jornada prática de quatro semanas, que começa em 7 de outubro, acompanhará as participantes desde a abertura e configuração da loja até etapas como cadastro de produtos, melhoria do catálogo, logística e divulgação, tendo a Black Friday, em novembro, como uma importante janela de oportunidade.

A iniciativa contempla empreendedoras da Comunidade Mulheres de Negócios de Luiza de atividades econômicas elegíveis para atuação no marketplace, distribuídas em três grandes áreas. Em indústria e fabricação, estão segmentos como alimentos, têxtil, vestuário, couro, madeira, metal, informática, eletrônicos e móveis. No comércio, estão incluídos negócios ligados a veículos e peças, atacado e varejo em geral.

Já na área de alimentação, podem participar empreendedoras que atuam com produtos alimentícios embalados e serviços de alimentação elegíveis. A identificação das participantes será feita a partir dos respectivos CNAEs (Classificação Nacional de Atividades Econômicas).

As empreendedoras serão mobilizadas a partir da base do Sebrae Delas. A estratégia permitirá acionar até 20 mil empreendedoras dos segmentos contemplados e convidá-las a participar da jornada. Para Louise Alves Machado, gestora do Sebrae Delas, a iniciativa busca transformar a digitalização em oportunidade concreta de crescimento para mulheres que já estão à frente de seus negócios.

DIVULGAÇÃO



Jornada de quatro semanas prepara mulheres com foco na Black Friday

"O que queremos com essa parceria é ajudar a reduzir a distância entre um negócio e seu público e conseguir ampliar o mercado dessa empresa por meio de canais digitais", disse Louise Alves Machado, gestora do Sebrae Delas.

Durante a jornada, as empreendedoras que integram a Comunidade terão aulas e mentorias exclusivas com especialistas do Magalu, desafios de aplicação prática e suporte, além de descontos em taxas, serviços e bonificações no marketplace do Magalu.

O percurso inclui desde a criação da loja na plataforma até ações operacionais do comércio eletrônico, como cadastrar um mix inicial de produtos, melhorar fotos e descrições, organizar a logística, participar de campanhas e trabalhar a divulgação.