www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Terça-feira,
15 de julho de 2025
Ano XXI - Nº 5.378

Empresas & Negócios

studioroman_CANVA

Curso executivo voltado a líderes

A Global Executive Education abriu as inscrições para programas executivos de curta duração na The University of Akron. Os interessados têm até o dia 1 de agosto para preencher o formulário de aplicação do processo seletivo. Na universidade, são oferecidos três cursos, de Management, Innovative Project Management e Business Acceleration in Marketing and Sales (https://www.laiob.com/processoseletivo/akron).

REFORMA TRIBUTÁRIA

MEI: VALE A PENA MIGRAR PARA "NANOEMPREENDEDOR"?

Leia na página 8

Tarifas americanas: seu negócio está preparado?

O aumento das tarifas americanas não é apenas uma manchete distante.

Gollo_CANVA

Pode ser o fator que redefine a competitividade de empresas brasileiras em diversos setores. Os Estados Unidos são um dos principais destinos das exportações nacionais, e qualquer mudança em sua política comercial gera ondas que chegam até aqui. Se sua empresa opera em setores como agroindústria, siderurgia ou aviação, é hora de entender os riscos e se antecipar.

O agro, por exemplo, sempre foi um dos pilares da economia brasileira, mas agora enfrenta um cenário mais hostil. Produtos como café, carne bovina, suco de laranja e açúcar estão sujeitos a tarifas elevadas, encarecendo a entrada no mercado americano. Isso não apenas reduz margens como pode deslocar o Brasil em favor de concorrentes com acordos mais favoráveis com os EUA. A soja e o etanol, que já dependem de preços internacionais voláteis, podem ter sua rentabilidade ainda mais pressionada.

A siderurgia também está no centro da tempestade. O aço brasileiro, que enfrenta barreiras protecionistas, pode ver sua demanda encolher ainda mais. Isso não afeta apenas as grandes produtoras, mas toda a cadeia que depende delas, desde fornecedores de minério até indústrias que utilizam o aço como insumo. Falar em risco de desindustrialização não é exagero, e empresas do setor precisam buscar alternativas, seja diversificando mercados ou investindo em eficiência para compensar os custos adicionais.

A Embraer e as companhias aéreas comerciais já sentiram o impacto. Ações da fabricante de aviões caíram após o anúncio das novas tarifas, refletindo a preocupação do mercado. Para essas empresas, os custos operacionais em dólar continuam os mesmos, mas a receita pode diminuir se as barreiras comerciais reduzirem suas vendas ou aumentarem a concorrência em outros mercados.

> “O comércio global está se reconfigurando, e empresas que não se adaptarem podem ficar para trás.

Nem todos os setores, porém, enfrentam o mesmo nível de exposição. Empresas de papel e celulose, por exemplo, têm caixa mais robusto e menor dependência de dívidas em dólar, o que as torna mais resilientes. O setor financeiro, por sua vez, pode até se beneficiar de um ambiente de juros altos, reforçando receitas em renda fixa e seguros.

Há ainda quem possa ganhar com esse cenário. Empresas que dependem de insumos importados, como as dos setores farmacêutico e de tecnologia, podem se beneficiar se o real se valorizar em resposta aos juros brasileiros. Um dólar mais barato reduz custos de produção, aliviando a pressão sobre as margens.

O que fazer diante disso? Empresas exportadoras precisam priorizar estratégias de hedge cambial e revisar suas estruturas de dívida para evitar surpresas com a volatilidade do câmbio. Já as que dependem de importações devem monitorar de perto as flutuações do dólar para aproveitar oportunidades. O mais importante, porém, é não subestimar o impacto dessas mudanças. O comércio global está se reconfigurando, e empresas que não se adaptarem podem ficar para trás.

A incerteza não deve paralisar, mas servir como alerta. Reavaliar mercados, buscar eficiência operacional e diversificar fontes de receita são medidas que podem fazer a diferença. Afinal, em um ambiente de negócios cada vez mais imprevisível, a melhor estratégia é estar preparado para qualquer cenário.

(Fonte: Julio Amorim é CEO da Great Group, especialista em planejamento e autor do livro "Escolha Vencer: Criando o Hábito de Conquistar Sonhos e Objetivos”. – E-mail: julioamorim@nbpress.com.br).

Negócios em Pauta

AeC divulgação

Prêmio de Empresa do Ano de 2025

A AeC foi premiada pela quarta vez consecutiva pela Frost & Sullivan com o Prêmio de Empresa do Ano de 2025 no setor de gestão da experiência do cliente (CXM) no Brasil, por sua inovação digital, execução estratégica e impacto no cliente. O reconhecimento destaca a liderança consistente da AeC na entrega de resultados de negócios mensuráveis, no fortalecimento de sua presença no mercado e no avanço de tecnologias centradas no cliente no setor de CXM em rápida expansão no país. A Frost & Sullivan é uma consultoria de negócios americana que avalia empresas por meio de um rigoroso processo de benchmarking em duas dimensões principais: inovação visionária e impacto no cliente. A AeC se destacou em ambas, demonstrando sua capacidade de alinhar estratégias impulsionadas por tecnologia às demandas dinâmicas do mercado, implantando essas estratégias com eficiência, agilidade e escala.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/HUB de Economia & Clima

Corebiz apresenta tendências do setor no Fórum E-commerce Brasil 2025

@A Corebiz, referência em soluções integradas para e-commerce e parte do grupo WPP, estará presente no Fórum E-commerce Brasil 2025, que ocorre de 29 a 31 de julho no Distrito Anhembi, em São Paulo. O evento, que chega à sua 16ª edição, reúne as principais mentes do mercado para discutir o futuro do comércio eletrônico. "Estamos trazendo para o Fórum não apenas nossas soluções, mas toda uma visão de como a tecnologia, especialmente os Agentes de IA, está redefinindo as operações de e-commerce", adianta Renan Mota, co-CEO da Corebiz, que ministrará palestra com o tema "Agentes de IA: O próximo nível de eficiência e autonomia no E-commerce" no dia 31 de julho, às 11h40 no palco Gestão & Operações. A palestra abordará como os agentes de IA representam uma evolução significativa na forma como as empresas operam, oferecendo agilidade, eficiência e inovação (https://www.corebiz.ag).

Leia a coluna completa na página 2

Por que montar um time de comercial é sempre um desafio?

Costumamos falar que o time comercial é o coração de qualquer empresa. Afinal, sem vendas ou captação não existe fluxo de receitas.

Produtividade tóxica: quando o "fazer mais" nos desconecta de nós mesmos

Vivemos em uma era em que “ser produtivo” virou quase uma identidade. A cultura do desempenho invadiu nossas rotinas e, muitas vezes, nossa autoestima.

Dados sem direção: o novo desperdício do RH moderno

Vivemos em uma era na qual os dados são a nova moeda da economia digital. Mas será que estamos tratando essa riqueza com o devido cuidado e inteligência estratégica que ela exige?

Estudo revela seis benefícios que ajudam a reter talentos nas empresas

A remuneração já não ocupa o primeiro lugar na lista de prioridades dos profissionais brasileiros. Um estudo recente da iFood Benefícios em parceria com a Think Work revela que 58% dos colaboradores consideram o pacote de benefícios um dos critérios mais importantes ao escolher uma empresa, e 44% afirmam que foi um fator principal para aceitar a vaga atual.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

Ética e Integridade

O valor humano como estratégia de negócio

Denise Debiasi

Leia na página 6

Opinião

Por que os CISOs estão migrando para o modelo SOC como Serviço

Denis Furtado (*)

O avanço das ameaças cibernéticas, aliado à crescente pressão regulatória e à dificuldade de formar times de segurança maduros, tem levado muitos CISOs a reverem suas estratégias de defesa.

Nesse contexto, o modelo SOC as a Service (SOCaaS) deixa de ser uma solução emergente para se tornar um componente estratégico da maturidade em cibersegurança. Mais do que um centro de operações terceirizado, trata-se de uma abordagem moderna e orientada a risco, capaz de ampliar a visibilidade, acelerar a resposta e elevar a postura de segurança da organização com eficiência e escalabilidade.

Ao contrário do SOC tradicional, que demanda investimentos altos e permanentes em infraestrutura, tecnologia e talentos escassos, o SOCaaS opera com arquitetura modular e entrega contínua, baseada em cloud e APIs. A vantagem não está apenas na economia com CAPEX — embora isso seja relevante —, mas na capacidade de incorporar rapidamente tecnologias de ponta como XDR, SOAR e threat intelligence integrada, além da expertise de times multidisciplinares que já operam em ambientes complexos e variados. O resultado é um ciclo de detecção e resposta muito mais maduro desde o início da operação.

Esse modelo também favorece uma mudança de mentalidade: sai o monitoramento reativo e entra o monitoramento inteligente, contextualizado por ativos críticos, modelagem de ameaças e frameworks como MITRE ATT&CK. Com apoio de Inteligência Artificial, o SOCaaS evolui de um centro de alertas para um centro de decisões. Algoritmos treinados para identificar padrões de comportamento e anomalias reduzem significativamente o volume de falsos positivos e priorizam eventos com base em risco real. Ao mesmo tempo, plataformas de orquestração automatizam fluxos de resposta que antes dependiam inteiramente da capacidade humana de análise sob pressão.

Para o CISO, o ganho vai além do operacional. Ao contratar um SOCaaS com SLAs e KPIs bem definidos, como tempo médio de detecção e resposta, taxa de incidentes por criticidade e eficácia de contenção, é possível transformar a segurança em um serviço mensurável e rastreável. A visibilidade em dashboards executivos e relatórios de compliance fortalece a governança, prepara melhor a organização para auditorias e melhora a comunicação com o board — que, cada vez mais, cobra relatórios claros sobre postura de risco e resiliência cibernética.

Outro aspecto fundamental é a capacidade de antecipação. Provedores maduros de SOCaaS operam com dados cruzados de diferentes clientes e setores, o que gera um efeito de inteligência coletiva: ameaças identificadas em um ambiente podem ser bloqueadas em outro antes mesmo de causarem impacto. Isso, combinado à automação da coleta de evidências, isolamento de ativos comprometidos e integração com ferramentas de proteção em endpoints e redes, torna a resposta muito mais ágil e menos dependente de manobras emergenciais.

É claro que nem todas as organizações estão prontas para terceirizar integralmente seu SOC. Em setores com exigências severas de controle físico sobre os dados ou onde há um time interno maduro e bem estruturado, o modelo híbrido pode ser o mais indicado — utilizando o SOCaaS para ampliar cobertura, acelerar resposta ou cobrir turnos críticos. Mas para a maioria das empresas, especialmente as que enfrentam desafios de escala, complexidade ou orçamento, o SOCaaS se consolida como uma escolha lógica e estratégica.

No fim, a verdadeira transformação está na forma como a segurança é percebida: não mais como uma operação paralela, mas como um serviço estratégico que protege ativos, reputação e continuidade do negócio. Para o CISO, adotar o SOCaaS é mais do que uma decisão técnica — é um posicionamento frente ao futuro da segurança empresarial.

(*) Engenheiro de sistemas e diretor da Smart Solutions, distribuidora brasileira de solução antifraude e de cibersegurança.

A fuga do trabalho formal – uma miragem

Temos visto cada vez mais frequentemente, jovens afirmarem que, em busca de qualidade de vida, não pretendem ter empregos formais.

Vivaldo José Breternitz (*)

pixelshot_CANVA

Esses jovens estão perseguindo uma miragem, a de que ganharão muito dinheiro, fazendo só o que gostam, trabalhando pouco em horários flexíveis, ganhando por "job" executado com o uso de inteligência artificial e tecnologias digitais; muito provavelmente, num futuro não muito remoto, vão se ver perdidos, sem uma formação adequada e sem uma carreira consolidada.

O jornalista e professor Paulo Silvestre recentemente publicou em *O Estado de S. Paulo* um texto muito interessante, ressaltando que na visão desses jovens, a formalidade aprisiona, enquanto a tecnologia empodera, o que os leva a ignorar os riscos trazidos pela busca dessa miragem, da precarização do trabalho à distorção da realidade.

Cresce um discurso nas redes sociais que desvaloriza o "trabalho com carteira assinada" que seria um sinônimo de fracasso na carreira, de condições ruins de trabalho, de ausência de flexibilidade e de desequilíbrio entre vida pessoal e profissional.

Os jovens que estão ganhando algum dinheiro com esse tipo de trabalho não percebem que muitas empresas, que lucram com a ausência de vínculos trabalhistas, incentivam a demonização do trabalho formal, o que na prática leva à eliminação de direitos, à perda de salário fixo, de férias e de outras garantias, em troca de uma sensação de liberdade.

Paulo Silvestre afirma que a sociedade paga um preço alto por essa nova realidade, pois sem trabalho digno com um mínimo de garantias, o consumo cai, a desigualdade aumenta e o tecido social se esgarça. O que parece moderno e eficiente pode, na verdade, nos empurrar de volta a um modelo de exploração disfarçada, agora com algoritmos no lugar de chefes.

Por isso, é urgente que a legislação evolua. Precisamos garantir direitos mínimos também para quem trabalha em formatos novos, embora esses trabalhadores devam contribuir, como fazem os que trabalham de maneira formal. É inaceitável que a tecnologia seja usada para burlar responsabilidades sociais. A inovação deve servir às pessoas, e não o contrário.

A evolução tecnológica é bem-vinda, mas as pessoas, especialmente as mais jovens, não podem se deixar levar pela busca de uma miragem que, na prática, piora a sua qualidade de vida, enganando-as para que pensem que estão conquistando a liberdade ou que terão ganhos fabulosos.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor e consultor – vjnitz@gmail.com.

Como o mercado de tecnologia pode ser sustentável – e porque isso é tão urgente

A sustentabilidade no setor de tecnologia não é mais uma opção, ela tornou-se uma necessidade urgente. Em 2022, o mundo gerou 62 milhões de toneladas de lixo eletrônico, e esse número deve saltar para 82 milhões até 2030, segundo o Monitor Global de Lixo Eletrônico (GEM) da ONU. Contudo, apenas cerca de 22% desse total é reciclado de forma adequada. Isso significa que trilhões de dólares em materiais valiosos como ouro, prata, cobre, paládio, estão sendo descartados, ao mesmo tempo em que agravam os riscos ambientais e à saúde pública.

Divulgação

Andrea Rivetti

Em um setor marcado pela inovação constante, paradoxalmente, há pouca atenção à sua própria pegada ambiental. A corrida por dispositivos cada vez mais rápidos e inteligentes tem um custo alto para o planeta. No entanto, há caminhos possíveis e necessários para mudar esse cenário e construir um futuro tecnológico mais sustentável.

O primeiro passo: descarte consciente

Uma das medidas mais urgentes é o descarte correto de equipamentos eletrônicos. Computadores, celulares e outros dispositivos contêm substâncias tóxicas, como mercúrio e chumbo, que podem contaminar o solo e a água se descartados de forma incorreta.

Criar ou aderir a programas de logística reversa, ampliar pontos de coleta e oferecer incentivos para devolução de produtos antigos são ações essenciais. Além de reduzir os danos ambientais, essas iniciativas colaboram para a economia circular e estimulam uma cultura de responsabilidade compartilhada.

Outsourcing: uma solução inteligente e sustentável

Uma alternativa relevante é o outsourcing de equipamentos. Nesse modelo, empresas alugam dispositivos como notebooks, desktops e impressoras por um período determinado, ao invés de comprá-los. Ele permite que haja redução do desperdício e da obsolescência programada, além da atualização constante do parque tecnológico com menor impacto ambiental.

Ainda, o outsourcing facilita a previsibilidade de custos e permite que a empresa foque em seu core business, deixando a gestão de TI nas mãos de especialistas.

Gestão inteligente dos ativos de TI

Prolongar a vida útil dos dispositivos é essencial. Monitoramento de desempenho, manutenção preventiva e controle de inventário ajudam a evitar substituições precoces e desperdícios.

Essa gestão inteligente não apenas diminui o consumo de novos recursos, como também reduz os custos operacionais e fortalece o compromisso com um uso mais consciente da tecnologia.

Escolhas sustentáveis desde a origem

Mais do que soluções internas, a sustentabilidade no setor de tecnologia também passa por escolhas responsáveis na cadeia de fornecimento. Fabricantes que utilizam materiais recicláveis, adotam processos de produção limpos e possuem programas de logística reversa são parceiros valiosos para empresas comprometidas com o meio ambiente.

A adesão a critérios ESG vem ganhando força no setor, e a exigência por parte de consumidores e investidores já está moldando o futuro da indústria.

Sustentabilidade é estratégia, não tendência

Em vez de enxergar sustentabilidade como um desafio ou um custo extra, o mercado de tecnologia precisa entendê-la como uma estratégia de longo prazo. Empresas que adotam práticas sustentáveis se destacam pela inovação, conquistam a confiança de seus públicos e se tornam mais resilientes às mudanças regulatórias e sociais.

O cenário global pede ação imediata. O momento de transformar a relação entre tecnologia e meio ambiente é agora e os caminhos estão à disposição de quem quiser liderar essa mudança.

(Fonte: Andrea Rivetti é CEO da Arklok).

News @TI

Motiva lança programa de trainee Quest

@A Motiva deu início às inscrições para o seu Programa de Trainee, o Quest_. Nesta edição, o foco é a atração de jovens talentos para as áreas de engenharia e tecnologia, em linha com os desafios de negócio de uma Companhia que irá investir quase R$ 60 bilhões nos próximos anos em rodovias, trilhos e aeroportos. Ao todo, serão oferecidas 23 vagas nas cidades de São Paulo, Jundiaí (SP), Londrina (PR), Sorocaba (SP) e Santa Isabel (SP). Com duração de 12 meses, o programa oferece uma trilha de desenvolvimento robusta, que combina teoria e prática: mentorias com lideranças experientes, job rotation entre áreas estratégicas, experiências técnicas aprofundadas e a condução de projetos com aplicação real no dia a dia da operação (https://www.ciadetalentos.com.br/traineequestmotiva/).

Empresas & Negócios **José Hamilton Mancuso (1936/2017)** **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Montadoras credenciam carros compactos para obter IPI Zero

Para ter direito ao IPI zero, o carro sustentável deve atender a quatro requisitos: emitir menos de 83 gramas de gás carbônico (CO_2) por quilômetro, conter mais de 80% de materiais recicláveis, ser fabricado no Brasil

As montadoras brasileiras General Motors (Chevrolet), Renault, Volkswagem, Hyundai e Stellants (Fiat) enviaram ao MDIC um pedido de credenciamento de cinco modelos de veículos de entrada para o programa Carro Sustentável, que garante isenção do IPI para automóveis mais econômicos, sustentáveis e com fabricação no Brasil.

Para ter direito ao IPI zero, o carro sustentável deve atender a quatro requisitos: emitir menos de 83 gramas de gás carbônico (CO2) por quilômetro, conter mais de 80% de materiais recicláveis, ser fabricado no Brasil (etapas como soldagem, pintura, fabricação do motor e montagem) e se enquadrar em uma das categorias de carro compacto (veículo de entrada das marcas). Os modelos credenciados pelas montadoras incluem diferentes versões: Chevrolet Onix, Renault Kwid, Volkswagen Polo, Hyundai HB20, Fiat Argo e Fiat Mobi.

Joédson Alves/ABr

Os modelos credenciados pelas montadoras incluem diferentes versões.

O Decreto assinado pelo presidente Lula redefiniu a tabela do IPI, construída como um mecanismo de soma zero, em relação ao total de carros vendidos no Brasil. Com validade até dezembro de 2026, o decreto antecede os efeitos da reforma tributária, informou o Palácio do Planalto.

Além do IPI zero, válido apenas para carros compactos de entrada fabricados no Brasil, o IPI Verde estabeleceu uma alíquota base de 6,3% para veículos de passageiros e de 3,9% para comerciais leves, que será ajustada por um sistema de acréscimos e decréscimos. O cálculo levará em conta critérios como eficiência energética, tecnologia de propulsão, potência, nível de segurança e índice de reciclabilidade.

Segundo o governo, os veículos com melhores indicadores receberão bônus (descontos no imposto), enquanto os com piores avaliações sofrerão um acréscimo. Dessa forma, não haverá déficit fiscal na cobrança do imposto. Um carro de passeio híbrido-flex pode ter a alíquota reduzida em 1,5 ponto percentual, segundo a nova tabela.

Se também atender ao critério de eficiência do programa Mover, perde mais um ponto, e se cumprir o nível 1 de reciclabilidade, perde outro. Com isso, o IPI desse veículo cai de 6,3% para 2,8%. A estimativa do governo é de redução do IPI para 60% dos veículos comercializados no Brasil, com base no número de carros vendidos em 2024, sem impacto fiscal (ABr).

Começaram as inscrições do Fies para o 2º semestre

Começaram ontem (14) as inscrições para o processo seletivo do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies) para o segundo semestre. Os interessados deverão se inscrever exclusivamente pelo Portal (https://acessounico.mec.gov.br/fies). As inscrições são gratuitas.

Com o objetivo de promover a inclusão educacional, desde 2001 o programa federal financia a graduação em instituições de educação superior privadas, com avaliação positiva no Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes). Neste ano, o MEC oferece 112.168 vagas para o Fies, sendo 67.301 no primeiro semestre e 44.867 na segunda metade do ano.

Os candidatos em obter o financiamento estudantil devem atender aos seguintes requisitos: ter participado do Enem, a partir da edição de 2010; ter conquistado média aritmética das notas, nas cinco provas do exame, igual ou superior a 450 pontos e não ter zerado a prova de redação; não ter participado no referido exame como treineiro; ter renda bruta familiar mensal por pessoa de até três salários mínimos (R$ 4.554, em 2025).

O Fies tem chamada única e lista de espera. O resultado com os nomes dos pré-selecionados na chamada única será divulgado no dia 29 de julho. Os estudantes, então, deverão acessar o Fies Seleção para comprovar as informações e complementar sua inscrição do dia 30 de julho a 1º de agosto.

"Todos os inscritos e aqueles que venham a ser pré-selecionados devem ficar atentos aos prazos e aos procedimentos estabelecidos no edital para não perderem as oportunidades de ocupar as vagas ofertadas nesta edição do Fies", alerta o MEC (ABr).

Você está alimentando sua IA com fast food?

Anderson Paulucci (*)

Imagine tentar manter uma equipe de alta performance alimentando-a todos os dias apenas com fast food. No início, a energia parece suficiente, mas com o tempo, os resultados caem, a saúde se deteriora e as falhas aparecem nos momentos mais críticos.

É exatamente isso que acontece com projetos de inteligência artificial alimentados por dados de baixa qualidade. Por mais avançado que seja o algoritmo, sem informações consistentes, confiáveis e relevantes, dificilmente o projeto entregará o retorno esperado.

De acordo com o Gartner, até 2026, 60% dos projetos de IA correm o risco de falhar justamente pela falta de dados adequados que sustentem suas aplicações de forma eficaz. Ou seja: o problema quase nunca está na tecnologia, mas na base que a alimenta. Investir em soluções de ponta sem cuidar da origem, estrutura e relevância dos dados é como instalar um motor de última geração e abastecê-lo com combustível adulterado.

Vivemos hoje a era do excesso informacional, onde volume não significa valor. Muitas empresas transformaram seus pipelines de dados em verdadeiros depósitos de informações redundantes, desorganizadas e de procedência duvidosa. O resultado são modelos que parecem performar bem no início, mas falham justamente quando mais se precisa — em decisões estratégicas, cenários adversos ou situações sensíveis.

O impacto dessa realidade vai além das questões técnicas. Dados ruins comprometem diretamente a eficiência financeira dos projetos. Sem qualidade, a IA se torna uma solução cara, frágil e dispendiosa, consumindo tempo e recursos para corrigir análises, revisar resultados e contornar falhas. Na prática, é como manter uma operação que parece ágil, mas gera prejuízos silenciosos e compromete a competitividade da empresa.

O desafio não está apenas nos dados brutos, mas na ausência de uma cultura de curadoria e responsabilidade sobre a qualidade da informação. Dados não devem apenas ser coletados, precisam ser tratados, validados e contextualizados para atender aos objetivos estratégicos. É papel das lideranças garantir que as informações utilizadas sejam relevantes, atualizadas e livres de distorções. Sem esse rigor, as empresas seguem alimentando seus sistemas com conteúdos enviesados e de baixo valor.

E vale a provocação: quantas vezes seu time recorreu a bases de dados fáceis e acessíveis, deixando de lado o processo de higienização e qualificação, apenas para acelerar entregas? No curto prazo, isso parece resolver. No médio e longo prazo, o desempenho cai, os riscos aumentam e o custo de manutenção dispara — como quem recorre ao delivery todos os dias, até que a conta, e as consequências, cheguem.

A próxima grande revolução em IA não virá apenas de novos modelos, mas da maturidade na gestão e qualidade dos dados. Está na hora de colocar isso no centro da estratégia.

(*) - É CDO e co-fundador da triggo.ai, startup de Data Analytics & AI.

A – Oportunidades em TI

O Grupo Mooven, consultoria para transformação de negócios, está com 30 vagas abertas para profissionais de tecnologia, com oportunidades em diferentes níveis e áreas de atuação. As posições incluem Engenheiro de Qualidade de Software, Consultor BI, Desenvolvedor Fullstack, Backend e Frontend, além de cargos como Líder Técnico, Arquiteto de Soluções, Engenheiro de Dados e Analista de Testes. As vagas estão disponíveis nos formatos híbrido em SP e remoto, oferecendo flexibilidade para candidatos de diferentes regiões. Saiba mais em: (https://recrutamentoeselecao-grupomooven.notion.site/1a55829af820809b878dda002d8c2058).

B – Carros Elétricos

As buscas por carros 100% elétricos usados cresceram 57% no primeiro semestre de 2025. É isso o que apontam os dados de um levantamento do Webmotors Autoinsights, com base no número de visitas de usuários da plataforma entre janeiro e junho de 2025 na comparação com o mesmo período do ano anterior. Entre os eletrificados, este foi o segmento que mais cresceu no período. Na sequência, estão os Híbridos Usados (41%), Híbridos 0KM (24%) e Elétricos 0KM (17%). Entre os mais buscados no período o BYD Dolphin Mini encabeça a lista dos 0KM, enquanto o BYD Seal lidera entre os usados. Do lado dos híbridos 0KM, o BYD King é o que mais recebeu visitas, e entre os usados o Toyota Corolla lidera.

C – 500 mil Novas Empresas

O Estado de São Paulo registrou a abertura de 504.766 empresas entre maio de 2024 e abril de 2025, de acordo com levantamento da Fundação Seade baseado em dados do CNPJ, com destaque para o setor de serviços, responsável por quase 70% das novas empresas. Além dos serviços, que concentraram 350.506 empresas, os setores que se destacaram foram comércio (102.974), construção civil (26.103), indústria (22.804) e agropecuária (2.379). A Grande SP liderou a abertura de empresas no período, com 301.542 registros. Na sequência, as regiões de Campinas (66.130), Sorocaba (22.445), São José dos Campos (22.249), Santos (15.644), Ribeirão Preto (14.221), São José do Rio Preto (13.882) e Bauru (8.343).

D – Rodeio Fest

Oito segundos separam o peão da glória na arena. E é este o tempo mínimo que 60 competidores terão de resistir sobre touros, com até mais de uma tonelada, durante o Itaquá Rodeio Fest, que acontece de 5 a 13 de setembro, em Itaquaquecetuba-SP. O vencedor garante a cobiçada vaga na final da Liga, na Festa do Peão de Barretos-SP, em 2026. E não é apenas a vaga em Barretos que está no horizonte dos competidores do Itaquá Rodeio Fest, que entra neste ano em sua quarta edição: o campeão da etapa final de Barretos também vai participar do The American Rodeo, no Texas. Em solo americano, o peão disputará o prêmio de US$ 1 milhão. Mais informações: (www.itaquarodeiofest.com.br).

E – Ser Economista

Estudantes do ensino médio têm até o próximo dia primeiro de agosto para se inscrever na 10ª edição do 'Desafio Quero Ser Economista', realizado anualmente pelo Conselho Federal de Economia (Cofecon) em parceria com os Conselhos Regionais de Economia (Corecon). A competição é online e tem como objetivo apresentar os conceitos básicos da profissão, despertar o interesse pela área e aproximar jovens alunos das ações desenvolvidas pelo Cofecon. Serão entregues R$4,5 mil reais em premiações: R$2 mil para o primeiro lugar; R$1,5 mil para o segundo e R$1 mil para o terceiro. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas por meio do site (www.desafioquerosereconomista.org.br).

F . Mudanças Climáticas

Estão oficialmente abertas as inscrições para a 19ª edição do CONBRAVA - Congresso Brasileiro de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação, Aquecimento e Tratamento de Ar. O evento será realizado de 10 a 12 de setembro de 2025, no São Paulo Expo, em São Paulo (SP), e trará como tema central: "O AVACR e os desafios das mudanças climáticas". Organizado pela ABRAVA – Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento, o eventos contará com uma programação robusta, com mais de 40 palestras ministradas por especialistas nacionais e internacionais, representantes da academia, associações e empresas do setor AVACR. Saiba mais: (https://www.conbrava.com.br/).

G . Liderança e Gestão

A USP, por meio da Esalq, está com as inscrições abertas para o MBA Executivo em Liderança e Gestão. Voltado a profissionais com experiência no mercado, o curso oferece uma formação de excelência em competências estratégicas, liderança de equipes e tomada de decisão em ambientes corporativos de alta performance. O programa é ideal para executivos que atuam há mais de 5 anos como líderes, coordenadores e gestores, e que desejam alcançar o próximo patamar em suas carreiras. O MBA Executivo em Liderança e Gestão proporciona uma experiência completa para o desenvolvimento profissional. Inscrições e informações pelo site (https://mbauspesalq.com/cursos/mba-executivo-em-lideranca-e-gestao).

H – Nova Linha

A Linha 6-Laranja de metrô usará trens de fabricação nacional e de alta tecnologia para conectar a região da Brasilândia, na zona norte, à Estação São Joaquim, no centro da capital. A primeira composição foi entregue na última quinta-feira (10) no Pátio Morro Grande. Os trens possuem tecnologias que incluem reaproveitamento da tecnologia gerada pelo movimento dos carros. A operação da Linha 6-Laranja está prevista para o segundo semestre de 2026. O primeiro trecho, entre a Brasilândia e Perdizes, será entregue em 2026 e o segundo trecho, entre as estações Perdizes e São Joaquim, em 2027. A fabricação dos trens é feita pela Alstom em uma unidade industrial localizada na cidade de Taubaté, interior de São Paulo.

I – Tabaco Brasileiro

As exportações de tabaco brasileiro continuam em alta e o Brasil deve fechar 2025 como líder mundial em exportações pelo 32º ano consecutivo, confirmando a posição mantida desde 1993. Os dados do MDIC/ComexStat (Sistema de Dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços) mostram que, de janeiro a junho, foram embarcadas 206.518 toneladas de tabaco, totalizando US$ 1,36 bilhão em divisas. Nesse período, os principais destinos do produto brasileiro foram China, Bélgica, Estados Unidos, Indonésia, Turquia e Emirados Árabes. O volume exportado no primeiro semestre foi 5,77% superior ao dos primeiros seis meses de 2024, quando o Brasil vendeu 195.261 toneladas.

J – Dinossauros

O Expresso Jurássico se prepara para percorrer os trilhos de São Paulo em duas datas especiais. Nos dias 1º e 8 de agosto, uma única sessão por dia promete transportar o público para o mundo dos dinossauros a bordo do Trem da República, que faz o trajeto entre Itu e Salto. O evento é uma imersão que mistura teatro, ciência, realidade virtual, gastronomia temática e o charme das ferrovias históricas. Os ingressos já estão à venda, com meia-entrada social mediante doação de 1kg de alimento não perecível. Logo na chegada, os visitantes encontram um verdadeiro portal na estação: réplicas de fósseis gigantes, incluindo um T-Rex de seis metros, paleontólogos caracterizados e ambientes instagramáveis criam a atmosfera da era jurássica. Saiba mais: (www.tremdarepublica.com.br).

Sete erros cometidos pelas empresas ao definir seu posicionamento

Segundo uma pesquisa da McKinsey, marcas com posicionamento claro geram até 15% mais receita e 20% mais satisfação dos clientes.

Toda marca transmite uma emoção, mesmo sem perceber: frieza, descaso, agilidade, acolhimento, credibilidade. As pessoas sentem algo quando compram de você, e é por isso que o posicionamento não pode ser improvisado. Ele é o que ancora percepção, reputação e crescimento.

Segundo uma pesquisa da McKinsey, marcas com posicionamento claro geram até 15% mais receita e 20% mais satisfação dos clientes.

Para Gustavo Hansel e Tiago Denardin, cofundadores da GH Brandtech, a maioria das empresas fracassa por competir em atributos genéricos, como preço, e deixar a construção de marca à deriva. "Sem um posicionamento claro, a empresa cria uma percepção confusa de valor e perde força competitiva", afirma Hansel.

A seguir, Hansel lista sete erros comuns e fatais cometidos pelas empresas ao definir (ou negligenciar) seu posicionamento:

1) Você não sabe contra quem está competindo

Muita empresa acha que sabe quem são seus concorrentes — mas só "acha". "O que seu cliente compraria se você não existisse?", pergunta Hansel, CEO da GH Brandtech. "Essa resposta revela mais do que você imagina". Sem entender o cenário competitivo, você não tem como ocupar um espaço real na mente do público.

2) Seu diferencial não está claro nem para você

Marcas que não sabem o que as torna únicas dificilmente sobrevivem. Pouco a pouco, ficam parecidas com todas as outras. Liste seus principais atributos, avalie quais são relevantes para o seu público e veja o que os concorrentes também entregam. O que sobrar é o que você precisa destacar. "Marcas autênticas ganham corações, mas acima de tudo caminham com consistência", diz Denardin, líder da vertical de Branding da GH.

3) O cliente não enxerga valor no que você vende

Se o público não percebe valor, não importa o quanto você se esforce. Talvez ele nem saiba o que ganha ao escolher sua marca. "Valor precisa ser construído, mas também precisa ser comunicado", afirma Denardin. Mostre os benefícios práticos e emocionais de forma objetiva. Se eles não existem, comece por aí.

4) Você está mirando no público errado

Nem todo mundo que precisa de você é seu melhor cliente. Existem nichos dentro do nicho. "Descubra quem realmente valoriza o que você entrega e foque sua energia neles", diz Hansel. "É esse grupo que vai aumentar sua margem, defender sua marca e indicar seu produto com convicção".

5) Seu produto não faz sentido no contexto atual

Não basta ter um bom produto — ele precisa fazer sentido aqui e agora. Há demanda? Há espaço nessa categoria de mercado? Talvez seja o público errado. Ou até o mercado errado. "Pesquisas de mercado e testes de validação podem esclarecer muitas dúvidas", afirma Hansel.

6) Você não está resolvendo problema nenhum

Uma boa ideia não sustenta um negócio. Um problema bem resolvido, sim. Se você não consegue dizer qual dor está aliviando, ou qual ganho está entregando, talvez sua empresa ainda não tenha um motivo forte para existir. E se esse motivo não está claro, não tem branding que salve. "Se você não tem um problema para resolver, também não tem um valor para oferecer", diz.

7) Não ter um propósito claro

Propósito precisa ser mais do que uma frase bonita em apresentação institucional. É a força que move decisões, define a linguagem e conecta a marca com as pessoas. "É um direcionamento atemporal, que ajuda a marca a prosperar em qualquer contexto", diz Tiago Denardin. Quando o propósito existe, tudo se alinha — produto, discurso, identidade. E o público sente isso.

Quer construir uma marca que ocupe um lugar real na cabeça (e no coração) das pessoas? Comece pelo básico: descubra quem você é, para quem existe e o que faz melhor do que ninguém. A partir disso, o posicionamento deixa de ser uma aposta e passa a ser uma vantagem.

As cinco principais ameaças cibernéticas que devem marcar o segundo semestre

Uso de deepfakes em tempo real, ataques a APIs e ransomware com tripla extorsão estão entre os riscos mais relevantes mapeados por especialistas

O Brasil vive um momento crítico no campo da cibersegurança. Em 2024, o país movimentou R$17 bilhões em investimentos no setor, reflexo direto do crescimento de ameaças digitais cada vez mais sofisticadas, segundo dados da Peers Consulting + Technology. No primeiro semestre de 2025, o cenário se intensificou: ataques com ransomware aumentaram 149% no mundo, enquanto golpes que utilizam inteligência artificial já representam mais de 80% dos casos de phishing, de acordo com a Axis Insurance e a Hoxhunt.

Zephyr18_CANVA

A recente tentativa de desvio bilionário via sistema do Banco Central, com ataque hacker à C&M Software, que afetou seis instituições financeiras e é considerado o maior da história do Brasil, acendeu o alerta vermelho em setores estratégicos, principalmente no sistema financeiro, infraestrutura crítica e administração pública.

Nesse contexto de alta complexidade e exposição, Rodolfo Almeida, COO da ViperX, empresa especializada em proteção de ativos digitais, aponta cinco frentes críticas de ameaça que devem dominar o cenário de risco cibernético nos próximos meses. A análise leva em conta tendências globais, dados de inteligência de ameaças e incidentes reais registrados recentemente.

A seguir, os principais vetores de ameaça identificados:

1. Ransomware 3.0 com tripla extorsão

A nova geração de ransomware vai além da criptografia e do vazamento de dados. Grupos como Qilin, Akira e RansomHub passaram a incluir também ataques de negação de serviço (DDoS), ampliando o impacto e a pressão sobre as vítimas. Segundo relatório da Axis Insurance, os incidentes com ransomware cresceram 149% no primeiro semestre de 2025, e 31% já envolvem o chamado modelo de tripla extorsão.

"O Brasil é um dos principais alvos, especialmente por conta de sistemas de pagamentos como o Pix e o Open Finance. O impacto imediato atrai grupos que buscam alto retorno com baixo esforço físico", explica Rodolfo Almeida.

2. Deepfakes em tempo real usados em fraudes corporativas

Clonagem de voz e vídeo em tempo real passou a ser utilizada por criminosos para fraudes conhecidas como BEC 2.0 (Business Email Compromise). A técnica já provocou prejuízos de mais de US$200 milhões no mundo em 2025, de acordo com a Veriff. Um dos casos mais emblemáticos foi o da empresa britânica Arup, que perdeu US$25 milhões após uma videochamada com um executivo falso.

"Ferramentas de deepfake 'como serviço' tornaram essas fraudes acessíveis. Em segundos, criminosos simulam aprovações ou autorizações com aparência legítima", alerta Almeida.

3. Ataques à cadeia de suprimentos de software

O comprometimento de bibliotecas open source e plataformas SaaS tem crescido de forma acelerada. Em junho, um incidente envolvendo a Groundhogg distribuiu malware por meio de uma atualização oficial, atingindo toda a base de clientes. Relatório da ReversingLabs aponta um aumento de 1.300% em pacotes OSS maliciosos desde 2020. No Brasil, a exigência de SBOM (Software Bill of Materials) — um inventário que detalha todos os componentes e dependências de um software — passou a ser incorporada aos contratos com instituições financeiras.

"Organizações precisam auditar não só suas próprias aplicações, mas também o ecossistema de fornecedores e integrações. A cadeia de software é hoje um dos elos mais frágeis", comenta o executivo.

4. Exploração de APIs financeiras

A aceleração do Open Finance e a crescente dependência de APIs vêm acompanhadas de falhas de segurança. No dia 2 de julho, o ataque à C&M Software - que segue repercutindo - afetou seis instituições financeiras brasileiras, provocando vazamento de dados, suspensão temporária de serviços e um prejuízo bilionário, considerado o maior da história do país até o momento.

Segundo a Akamai, 88,7% das instituições financeiras foram alvo de ataques a APIs no último ano, com foco em brechas como autenticação fraca e autorização mal configurada (BOLA). "APIs mal protegidas expõem não só dados, mas também fluxos financeiros críticos. É uma porta de entrada cada vez mais visada pelos cibercriminosos", afirma Rodolfo Almeida.

5. Phishing com IA e hiperpersonalização

Com a ajuda de modelos de linguagem natural, os e-mails de phishing ficaram mais difíceis de detectar. Conteúdos são gerados com base no histórico de comportamento da vítima, com tom personalizado e livre de erros. A Hoxhunt identificou que 82% dos e-mails de phishing em 2025 já foram produzidos com apoio de inteligência artificial. Quando comparadas com campanhas convencionais, essas mensagens apresentam uma taxa de clique 17% maior. "Não se trata mais de detectar erros de português. Os ataques agora são sofisticados, bem escritos e altamente direcionados. A IA mudou o jogo", pontua Almeida.

Como mitigar os riscos? Entre as principais recomendações da ViperX para mitigar as ameaças estão:

- Autenticação multifator com tokens físicos
- Confirme transferências ou solicitações de dados sensíveis por um segundo canal (telefonema conhecido ou app oficial).
- Monitoramento contínuo de APIs e implementação de gateways de segurança
- Auditoria de fornecedores e exigência de SBOM
- Treinamentos de conscientização 2.0: inclua "desafio deepfake" e simulações de phishing com IA para treinar reconhecimento de voz/vídeo falsos.

O que fazer se suspeitar que foi vítima?

- Isolar e coletar evidências: desconecte o dispositivo da rede, mas não o desligue; preserve logs.
- Trocar credenciais: altere senhas de e-mail, bancos e redes sociais de um dispositivo confiável.
- Avisar a instituição financeira: bloqueie cartões/Pix imediatamente; muitos bancos têm canal 24 h de fraude.
- Registrar incidente: abra ticket no CERT.br e faça boletim de ocorrência (delegacia de crimes cibernéticos).
- Contato com especialistas: acione sua equipe de resposta a incidentes para análise forense, erradicação e prevenção de reinfecção.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MATEUS DE PAES LOPES,** nascido em Adamantina, SP, no dia 10/01/1991, profissão coordenador tributário, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Josemi Pedro Lopes e de Rute Eugenio de Paes Lopes. A pretendente: **KARINA XAVIER PESSÔA DE JESÚS,** nascida nesta Capital, Butantã, SP, no dia 15/01/1990, profissão analista fiscal, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Carlos de Jesús e de Amara Xavier da Silva de Jesus.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **VICTOR VIEGAS DE OLIVEIRA SANTOS,** estado civil solteiro, filho de Deusdete de Oliveira Santos e de Irene Aparecida da Silva Santos, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **GABRIELA ALVES GONÇALVES,** estado civil solteira, filha de Elvio Neves Gonçalves Filho e de Denise Aparecida Alves, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **JOSÉ ERENILDO DE FARIAS,** estado civil solteiro, filho de José Pedro de Farias e de Maria das Dores de Farias, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **PRISCILA SQUILLANTE,** estado civil divorciada, filha de Claudionor Squillante e de Alzira Lourenço Squillante, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **SÉRGIO NICOLA COCCORULLO,** estado civil viúvo, filho de Antonio Coccorullo e de Antonia Cesare Coccorullo, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA BERTYLLA SAMPAIO DE SOUSA,** estado civil solteira, filha de Lucimar Vieira de Sousa e de Sebastiana Sampaio de Sousa, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **ARTHUR ESGOLMIN,** estado civil solteiro, filho de Elder Esgolmin e de Ligia Barbagallo Esgolmin, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **LUCY FATIMA ESTANQUEIRO,** estado civil solteira, filha de João Carlos Afonso Estanqueiro e de Lucia de Fatima Cardoso Estanqueiro, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **ANDRÉ AMORIM DOS SANTOS,** estado civil divorciado, filho de Wilson Silva dos Santos e de Tereza Amorim dos Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paul o - SP. A pretendente: **JESSICA SOBRAL FRANCISCO,** estado civil divorciada, filha de Jorge Otaciano Francisco e de Vera Lucia Sobral Francisco, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios

MEZ 5 Energia S.A.

CNPJ 40.215.231/0001-37 - NIRE 35300573412

Edital de 1ª Convocação para a Assembleia Geral de Debenturistas da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie com Garantia Real e com Garantia Adicional Fidejussória, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da MEZ 5 Energia S.A.

Nos termos do artigo 71 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada e da Cláusula 9 do "*Instrumento Particular de Escritura da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie com Garantia Real e Com Garantia Adicional Fidejussória, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da MEZ 5 Energia S.A.*", celebrado em 20 de janeiro de 2022, entre MEZ 5 Energia S.A. ("Companhia"), Pentágono S.A. Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários ("Agente Fiduciário"), MEZ T1 Transmissora e Participações S.A. ("MEZ T1") e MEZ Energia Fundo de Investimento em Participações em Infraestrutura (em conjunto, "Fiadores"), conforme aditado ("Escritura de Emissão"), ficam os senhores titulares ("Debenturistas") da 1ª Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie com Garantia Real e com Garantia Adicional Fidejussória, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Companhia ("Debêntures") convocados para reunirem-se em assembleia geral de debenturistas ("Assembleia"), a se realizar em **21 de julho de 2025, às 10h, de forma exclusivamente digital,** através de sistema eletrônico Microsoft Teams, com *link* de acesso a ser encaminhado aos Debenturistas habilitados, e em atenção à Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 81, de 29 de março de 2022, conforme alterada ("Resolução CVM 81"), a fim de examinar, discutir e deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: (i) Aprovar (a) a concessão de renúncia prévia para a eventual não observância das obrigações previstas na Cláusula 6.1, item "XII", da Escritura de Emissão exclusivamente em razão da contratação, a ser realizada pela Companhia, de empréstimo junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES ("BNDES"), nos termos do "Contrato de Empréstimo nº 24.9.0224.1", celebrado em 30 de dezembro de 2024, entre a Companhia e o BNDES ("Contrato de Financiamento" e "Empréstimo BNDES"), sem que haja a configuração dos Eventos de Vencimento Antecipado (conforme definido na Escritura de Emissão) previstos na referida Cláusula e respectivos itens da Escritura de Emissão; e (b) nos termos da Cláusula 6.1, item "VI" do "*Instrumento Particular de Alienação Fiduciária de Ações em Garantia e Outras Avenças*", celebrado em 20 de janeiro de 2022, entre os Fiadores, o Agente Fiduciário e a Companhia, conforme aditado ("Contrato de Alienação Fiduciária") a contratação, a ser realizada pela Companhia, do Empréstimo BNDES, nos termos do Contrato de Financiamento; e (ii) Autorização para que o Agente Fiduciário e a Companhia pratiquem todos os atos, tomem todas as providências e adotem todas as medidas necessárias à formalização, efetivação e administração das deliberações eventualmente aprovadas na Assembleia. Esclarece-se que as matérias previstas nos itens (i) e (ii) acima da Ordem do Dia dependerão da aprovação de Debenturistas titulares de, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) mais uma das Debêntures em Circulação, em primeira convocação ou em segunda convocação, nos termos das Cláusulas 9.4.1 e 9.4.1.2 da Escritura de Emissão. Termos iniciados por letra maiúscula utilizados neste Edital de Convocação e que não estiverem aqui definidos têm o significado que lhes foi atribuído na Escritura de Emissão. Informações adicionais sobre a Assembleia e as matérias constantes da Ordem do Dia podem ser obtidas junto à Companhia (em sua sede e por meio de seu canal de relacionamento com investidores) e/ou ao Agente Fiduciário (por meio de seu website https://www.pentagonotrustee.com.br). A Assembleia será realizada através do sistema eletrônico Microsoft Teams, com *link* de acesso a ser disponibilizado pela Companhia àqueles Debenturistas que enviarem aos endereços eletrônicos mateus.martelli@mezenergia.com; rebeka.membribes@mezenergia.com; e assembleias@pentagonotrustee.com.br, preferencialmente em até 2 (dois) dias antes da realização da Assembleia, os seguintes documentos: (i) quando pessoa física, documento de identidade; (ii) quando pessoa jurídica, (a) último estatuto social ou contrato social consolidado, devidamente registrado na junta comercial competente; (b) documentos societários que comprovem a representação legal do Debenturista; e (c) documento de identidade válido com foto do representante legal; (iii) quando fundo de investimento, (a) último regulamento consolidado do fundo; (b) estatuto ou contrato social do seu administrador ou gestor, conforme o caso, observada a política de voto do fundo e documentos societários que comprovem os poderes de representação; e (c) documento de identidade válido com foto do representante legal; e (iv) quando for representado por procurador, procuração com poderes específicos para sua representação na Assembleia, obedecidas as condições legais. Nos termos do artigo 26 e seguintes da Resolução CVM 81, será admitido o envio de instrução de voto previamente à realização da Assembleia, bem como a participação e o voto a distância durante a Assembleia por meio do sistema eletrônico ou plataforma "Microsoft Teams". O modelo do documento para instrução de voto a distância e as informações completas estão disponíveis no *website* da Companhia https://mezenergia.com/home-teste/.

São Paulo, 11 de julho de 2025. **MEZ 5 Energia S.A.**

JDI S.A.

CNPJ/MF nº 57.531.029/0001-17 - NIRE nº 35.300.660.137

Ata da Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 30 de Novembro de 2024

Aos 30/11/24, às 10hrs, na sede social. **Presença.** Em razão da presença da única acionista representando a totalidade do capital social da Companhia, **Mesa.** Presidente: João Alves Meira Neto; e Secretário: Fábio Morishita. **Deliberações.** A única acionista deliberou, sem quaisquer restrições, **(i)** aprovação do Aporte; **(ii)** ratificação da nomeação e contratação da Empresa Avaliadora Aporte; **(iii)** aprovação do Laudo de Avaliação Aporte, que integra a presente ata na forma do **Anexo I**, a qual avaliou os bens a serem contribuídos ao capital social da Companhia em R$ 1.352.265.129,00, com base na eleição de avaliação a valor contábil, levantado na data base de 30/11/24; **(iv)** em decorrência do Aporte, aprovação do aumento do capital social da Companhia, conforme boletim de subscrição que integra à presente ata na forma do **Anexo II**, e integralizadas mediante conferência, à Companhia, do Objeto de Aporte. Dessa forma, o caput do artigo 5° do Estatuto Social da Companhia passa a vigorar da seguinte forma: ***"Artigo 5°** - O capital social é de R$ 1.352.270.129,00, dividido em um 1.352.270.129 ações ordinárias, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal."* Como resultado, a Companhia passa a ser a única detentora das 1.000 quotas de emissão da Polônia. **(v)** aprovação da reforma e consolidação do Estatuto Social da Companhia; e **(vi)** aprovação da ratificação dos atos já praticados pelos administradores da Companhia âmbito do Aporte. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar. JUCESP 136.019/25-0 em 23/4/25. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em exercício. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Máquinas e Ferrovias São Paulo S/A

CNPJ 61.489.027/0001-84 - NIRE 35300038801

Edital de Convocação de Assembleia Geral Ordinária

Ficam os Srs. acionistas da **Máquinas e Ferrovias São Paulo S/A,** convocados para a AGO a ser realizada em 17/07/2025 às 10 hs., na sede da Companhia, localizada em São Paulo/SP, na Avenida Cardeal Santiago Luiz Copelo, 123, Vila Ribeiro de Barros, CEP 05308-000, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: (a) ratificar o número total de ações ordinárias, nominativas ou ao portador, da Companhia e o seu capital social, aprovado na AGE realizada no dia 29/10/2022; (b) eleição da Diretoria da Sociedade. Documentos a disposição dos Acionistas: Permanecem à disposição dos acionistas, na sede da Companhia, a documentação pertinente às matérias que serão deliberadas na AGE. **(12, 15 e 16)**

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1021687-52.2019.8.26.0001 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ªVC, do Foro Regional I - Santana, Estado de SP, Dr(a) Ariane de Fátima Alves dias Paukoski Simoni, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **ELIANA HACK**, Brasileiro, RG 242138524, CPF 156.933.058-13, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese: Cobrança da quantia de R$2.670,64 (Julho/2017), decorrente de taxas de conservação e melhoramentos do lote 12, da quadra MD, doloteamento Terras de Santa Cristina – Gleba VII. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 (quinze) dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 28 de abril de 2025.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1105262-73.2024.8.26.0100 A MMª. Juíza de Direito da 27ª VC do Foro Central Cível, Estado de SP, Dra. Melissa Bertolucci, na forma da Lei. Faz Saber a **MACHADO E LEMOS LTDA,** CNPJ 04.931.346/0001-64, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por **Condomínio Edifício Cal Center II**, alegando em síntese que o autor é credor da ré, do valor de R$119.319,40, atualizado para junho de 2024, referente cotas condominiais em aberto (Unidade 5B). Encontrando-se a ré em lugar incerto e não sabido, foi determinada sua CITAÇÃO por EDITAL para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, manifeste-se ou requeira as provas cabíveis, nos termos do artigo 335, do Código de Processo Civil. Não sendo contestada a ação, a ré será considerada revel. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. São Paulo, 08 de julho de 2025.

ABANDONO DE EMPREGO

À Moises de Jesus CPF: 407.677.158-37 Rua: Ernesto Souza Cruz, 972 Cidade Antonio Estevão de Carvalho – São Paulo Cidade São Paulo - Estado SP Prezado senhor Moises, Vimos comunicar que V.Sa. deixou de comparecer ao trabalho por mais de 30 (trinta) dias consecutivos sem justificativa. Embora esta empresa o tenha alertado sobre as consequências no dia 30/05/2025 através de telegrama e nos dias 28/05/25 – 29/05/25 e 03/06/25 por mensagem de aplicativo de mensagens instantâneas (whatsapp), conforme "comunicação Abandono de Emprego I" constante nesta obra, não obtivemos qualquer resposta em tempo hábil. Assim, por ter faltado ao trabalho no período compreendido entre... (26/05/2025 a 03/06/25), V. Sa. violou gravemente o contrato firmado com esta empresa, ensejando a justa causa do seu contrato de trabalho por ABANDONO DE EMPREGO, conforme preceitua o artigo 482, letra "i" da CLT. Outrossim, solicitamos o seu comparecimento no dia 11/07/25. para o recebimento de seus haveres rescisórios. Sem mais, Atenciosamente. São Paulo - SP, 10 de Julho de 2025 COOLING HVAC LTDA RODRIGO TERUEL OKUMA K-15/07

RTDR Participações S.A.

CNPJ/MF nº 09.222.901/0001-00 - NIRE 4230004824-1

Edital de Convocação para Assembleia Geral Extraordinária

Nos termos do artigo 6º, §1º, do Estatuto Social, os acionistas Rogério Rosa Júnior e Rodrigo Rosa convocam os acionistas a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária da **RTDR Participações S.A.,** inscrita no CNPJ/MF sob o nº 09.222.901/0001-00, com sede na cidade de Balneário Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3313, sala 9A-1, CEP 88330-063 ("Companhia"), **a ser realizada de forma exclusivamente digital,** em primeira convocação, **no dia 21 de Julho de 2025, às 14h,** por meio da plataforma digital ("Plataforma Digital"), para deliberarem sobre: **(a)** alteração do Artigo 14 do Estatuto Social da Companhia; **(b)** inclusão do Parágrafo 5º ao Artigo 6º; **(c)** alteração do Artigo 19º do Estatuto Social da Companhia; **(d)** a consolidação do Estatuto Social da Companhia para refletir as alterações aprovadas nesta Assembleia; e **(e)** a autorização da lavratura da presente ata na forma sumária. Informações Gerais: Participação na AGE: A AGE será realizada de forma virtual, sendo possível o comparecimento ao conclave somente de forma digital, conforme prerrogativa prevista no artigo 124, §2º-A, da Lei 6.404/76 e na Instrução Normativa DREI nº 81, de 10 de junho de 2020. Os acionistas poderão optar por participar da AGE por uma das seguintes formas: (a) pessoalmente (via atuação remota pela Plataforma Digital); ou (b) por procurador devidamente constituído (via atuação remota pela Plataforma Digital). Os dados de acesso à AGE via Plataforma Digital serão encaminhados oportunamente aos acionistas, através de e-mail, para os mesmos endereços eletrônicos ora indicados. (i) O acionista que optar por participar da AGE pessoalmente (via atuação remota pela Plataforma Digital) deverá apresentar documentação que comprove sua identidade, com foto, no caso de pessoa física, ou estatuto social/contrato social e a documentação societária que comprove a sua representação legal, no caso de pessoa jurídica. (ii) Para os casos em que o acionista opte por ser representado por procurador, além dos documentos indicados no item (i) acima, deverá ser apresentado também o instrumento de mandato e o documento de identificação do procurador. Para viabilizar a participação do acionista na AGE, o acionista deverá antecipar o envio de cópia simples de toda a documentação mencionada nos itens acima ao e-mail juridico@embraed.com.br, com cópia para reymijr@hotmail.com , impreterivelmente até 30 (trinta) minutos antes do início da AGE. Os acionistas serão comunicados, após o envio da documentação necessária, acerca do recebimento por e-mail da documentação pela Companhia, bem como da confirmação de sua validade e eventuais ajustes e/ou complementações necessários. Em 11 de Julho de 2025. **Rogério Rosa Júnior -** Acionista, **Rodrigo Rosa -** Acionista. **(11, 12 e 15)**

RTDR Participações S.A.

CNPJ/MF nº 09.222.901/0001-00 NIRE 42.300.048.241

Edital de Convocação para Assembleia Geral Ordinária

Nos termos do artigo 6º, §1º, do Estatuto Social, os acionistas Rogério Rosa Júnior e Rodrigo Rosa convocam os acionistas a se reunirem em Assembleia Geral Ordinária da **RTDR Participações S.A.,** inscrita no CNPJ/MF sob o nº 09.222.901/0001-00, com sede na cidade de Balneário Camboriú, Estado de Santa Catarina, na Avenida Brasil, nº 3313, sala 9A-1, CEP 88330-063 ("Companhia"), **a ser realizada de forma exclusivamente digital,** em primeira convocação, **no dia 21 de Julho de 2025, às 15h,** por meio da plataforma digital ("Plataforma Digital"), para deliberarem sobre: **(i)** tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar as demonstrações financeiras relativas ao exercício de 2024; **(ii)** deliberar sobre a destinação do lucro líquido decorrente do exercício de 2024 e a distribuição de dividendos; **(iii)** fixar o montante global da remuneração dos administradores; e **(iv)** eleição dos membros do Conselho Fiscal. Informações Gerais: Participação na AGOE: A AGOE será realizada de forma virtual, sendo possível o comparecimento ao conclave somente de forma digital, conforme prerrogativa prevista no artigo 124, §2-A, da Lei 6.404/76 e na Instrução Normativa DREI nº 81, de 10 de junho de 2020. Os acionistas poderão optar por participar da AGOE por uma das seguintes formas: (a) pessoalmente (via atuação remota pela Plataforma Digital); ou (b) por procurador devidamente constituído (via atuação remota pela Plataforma Digital). Os dados de acesso à AGOE via Plataforma Digital serão encaminhados oportunamente aos acionistas por e-mail. (i) O acionista que optar por participar da AGOE pessoalmente (via atuação remota pela Plataforma Digital) deverá apresentar documentação que comprove sua identidade, com foto, no caso de pessoa física, ou estatuto social/contrato social e a documentação societária que comprove a sua representação legal, no caso de pessoa jurídica. (ii) Para os casos em que o acionista opte por ser representado por procurador, além dos documentos indicados no item (i) acima, deverá ser apresentado também o instrumento de mandato e o documento de identificação do procurador. Para viabilizar a participação do acionista na AGOE, o acionista deverá antecipar o envio de cópia simples de toda a documentação mencionada nos itens acima ao e-mail juridico@embraed.com.br, com cópia para reymijr@hotmail.com , impreterivelmente até 30 (trinta) minutos antes do início da AGE. Os acionistas serão comunicados, após o envio da documentação necessária, acerca do recebimento por e-mail da documentação pela Companhia, bem como da confirmação de sua validade e eventuais ajustes e/ou complementações necessários. Os documentos relativos à ordem do dia disposta acima encontram-se à disposição dos acionistas para consulta na sede da Companhia e foram também enviados aos acionistas, via e-mail. Balneário Camboriú/SC, 11 de Julho de 2025. **Rogério Rosa Júnior -** Acionista, **Rodrigo Rosa -** Acionista. **(11, 12 e 15)**

Santorini Empreendimentos S.A.

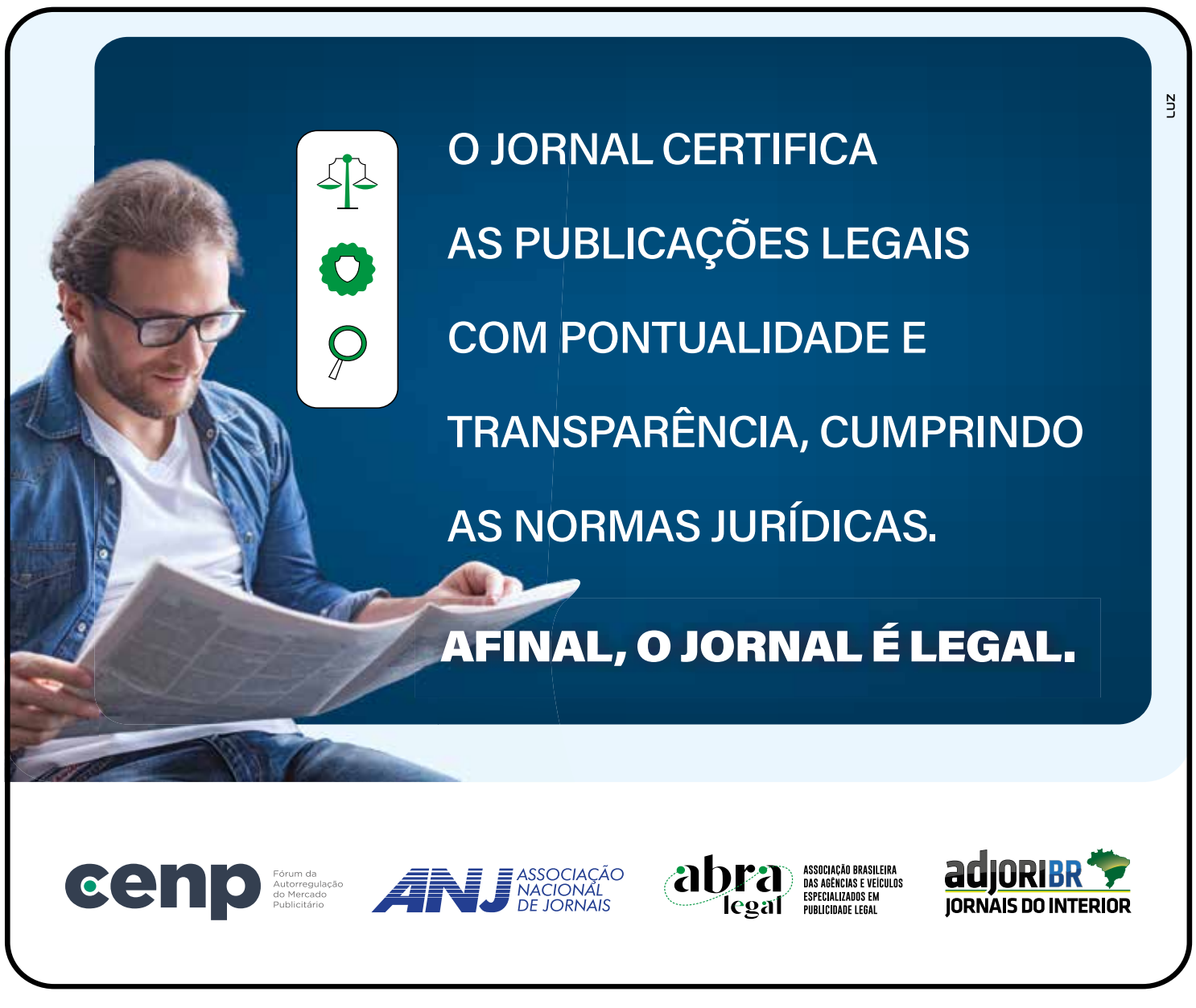
CNPJ/MF nº 45.566.191/0001-91 - NIRE nº 35.300.588.037

Ata da Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 30 de Novembro de 2024

Aos 30/11/24, às 10hrs, na sede social. **Presença.** Em razão da presença da única acionista representando a totalidade do capital social da Companhia. **Mesa.** Presidente: João Alves Meira Neto; e Secretário: Fábio Morishita. **Deliberações.** A única acionista deliberou, sem quaisquer restrições, **(i)** aprovação do Aporte; **(ii)** ratificação da nomeação e contratação da Empresa Avaliadora Aporte; **(iii)** aprovação do Laudo de Avaliação Aporte, que integra a presente ata na forma do **Anexo I**, a qual avaliou os bens a serem contribuídos ao capital social da Companhia em R$ 1.645.493.076,00, com base na eleição de avaliação a valor contábil, levantado na data base de 30/11/24; **(iv)** em decorrência do Aporte, aprovação do aumento do capital social da Companhia, conforme boletim de subscrição que integra à presente ata na forma do **Anexo II** e integralizadas mediante conferência, à Companhia, do Objeto de Aporte. Dessa forma, o *caput* do artigo 5° do Estatuto Social da Companhia passa a vigorar da seguinte forma: ***"Artigo 5º** - O capital social é de R$ 1.645.496.076,00, mediante a emissão de 1.645.496.076 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, totalmente subscrito e integralizado."* Como resultado, a Companhia passa a ser a unica detentora das 1.645.493.076 quotas de emissão da Polônia-Renda. **(v)** aprovação da reforma e consolidação do Estatuto Social da Companhia, para refletir o aumento de capital social realizado em decorrência do Aporte, e **(vi)** aprovação da ratificação dos atos já praticados pelos administradores da Companhia âmbito do Aporte, **Encerramento.** Nada mais havendo a tratar, JUCESP 131.456/25-8 em 11/4/25. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em exercício. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1004791-95.2024.8.26.0602 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª Vara Regional de Competência Empresarial e de Conflitos Relacionados a Arbitragem, do Foro Especializado da 4ª e da 10ª RAJs, Estado de SP, Dr(a) Jose Guilherme Di Rienzo Marrey, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Saferchem Comercio e Material Plastico Ltda**, CNPJ 20550328000270, com endereço à Rodovia Raposo Tavares, 651, Km 93, Blocos B e C, Vila Artura, CEP 18023-000, Sorocaba/SPSP, que lhe foi proposta uma ação de Falência de Empresários, Sociedades Empresáriais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte por parte de **GFM Fundo de Investimento em Direitos Creditórios Multicrédito**, com fundamento no artigo 94, I, da Lei 11.101/2005, por impontualidade no pagamento das parcelas do plano de Recuperação Judicial vencidas e não pagas(s) no valor de R$ 303.838,79 Estando a ré em lugar ignorado, foi deferida a citação por edital, para que em 10 dias, a fluir após os 20 dias supra, apresente defesa, podendo, nos termos do art. 98, parágrafo único da Lei 11.101/2005, depositar a quantia correspondente ao total do crédito reclamado, que deverá ser atualizado até a data do depósito com juros e correção monetária, acrescida de custas, despesas processuais e honorários advocatícios fixados em 10% do valor do débito, sob pena de decretação da falência. E para que produza seus efeitos de direito, será o presente Edital afixado e publicado na forma da Lei. NADA MAIS. Campinas, aos 16 de junho de 2025.

Edital de Citação Prazo De 20 Dias. Processo Nº 1031938-43.2021.8.26.0007 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª VC, do Foro Regional VII - Itaquera, Estado de SP, Dr(a). Daniella Carla Russo Greco de Lemos, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Carolina Pimentel Gillen**, Brasileiro, CPF 369.538.378-02 e **Cintia Pimentel Severo**, brasileira, casada, inscrita no CPF/ME sob o nº. 369.538.458-13, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando a inadimplência dos réus referente ao contrato descrito como autora dedica-se à implantação, comercialização e administração de loteamentos para fins de lazer **Irineu Guillen** adquiriu o lote 36 da quadra KQ do loteamento Terras de Santa Cristina – GLEBA VII, atualmente denominado Riviera de Santa Cristina XIII, obrigando-se ao pagamento da taxa de conservação do empreendimento e a participar do rateio dos melhoramentos nele implementados.É o que estabelecem os itens "12" e "13" do Regulamento do Loteamento que integra a Escritura de Venda e Compra por ele subscrita (docs. 01 e 02). Ocorre que o Espólio se encontra inadimplente com suas obrigações contratuais, pois deixou de efetuar o pagamento das taxas de conservação e das contribuições ao Fundo de Melhoramentos.Inadimplente desde 15/11/2016 no valor total R$ R$ 57.254,25 (cinquenta e sete mil, duzentos e cinquenta e quatro reais e vinte e cinco centavos. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato,afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. São Paulo, aos 29 de maio de 2025.



Três dicas sobre a internacionalização de marcas

Diretor de franquias da Anjos Colchões & Sofás, Leonardo dos Anjos, com mais de 20 anos de experiência, compartilha dicas para levar seu negócio Brasil afora

A internacionalização tem chamado a atenção dos empresários que buscam expandir seus negócios. No entanto, esse processo envolve uma série de desafios, como a adaptação a diferentes legislações, culturas e padrões de consumo. Leonardo dos Anjos, diretor de franquias da Anjos Colchões & Sofás, rede especializada em colchões e sofás com presença consolidada pela América Latina, explica que no setor moveleiro, compreender as preferências culturais de cada mercado é essencial.

"O design de sofás, por exemplo, vai além da estética — ele se conecta ao modo de vida, hábitos domésticos e valores culturais locais", compartilha.

De acordo com pesquisa da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o número de operações de franquias nacionais no exterior cresceu 26,3% em 2023, para 2.175. Acompanhando essa tendência promissora, a Anjos Colchões & Sofás já soma cinco unidades no Paraguai, uma no Uruguai e, recentemente, inaugurou uma em Santiago, no Chile, mas os planos internacionais não param por aí. A marca, que tem como meta alcançar 500 lojas ativas até 2030, analisa a entrada em novos mercados internacionais, como Peru, Guiana Inglesa, Equador, Costa Rica, Portugal e México.

Leonardo, que tem mais de 20 anos de experiência na área de franquias e levou a Anjos Colchões & Sofás para novos países da América Latina, preparou uma lista com dicas estratégicas para superar os primeiros desafios da internacionalização, confira:

1. Faça uma análise do mercado local

Cada país possui normas culturais, hábitos de consumo, linguagem e expectativas próprias. Por isso, é essencial mergulhar profundamente na realidade local antes de expandir. Entender o novo público e seus comportamentos pode ser o diferencial para o sucesso no mercado internacional. "É fundamental avaliar se a nova região tem espaço para o seu negócio se adaptar, crescer e se manter competitivo frente à concorrência local", aconselha o empresário.

2. Tenha uma logística eficaz

Os custos e a burocracia envolvidos na importação e exportação representam desafios significativos para a operação de empresas que buscam se internacionalizar. Para garantir um fluxo contínuo de produtos — desde os fornecedores até os consumidores finais — é indispensável contar com um sistema logístico eficiente, seguro e bem estruturado.

"Antes de levar a marca para fora do Brasil, é essencial mapear detalhadamente os pontos críticos da cadeia logística, como armazenamento e coordenação entre diferentes níveis de distribuição. Além disso, oferecer uma entrega ágil, com qualidade e prazos que atendam à necessidade dos clientes locais, vai manter a empresa competitiva no mercado exterior", comenta o diretor de franquias.

3. Quebre as barreiras linguísticas

Superar diferenças de idioma é apenas o começo. A linguagem envolve também o tom utilizado nos canais de comunicação, no atendimento ao cliente e até na forma como os produtos são apresentados.

"A comunicação da empresa deve refletir as características culturais e comportamentais do público-alvo no mercado internacional. Para isso, é essencial conhecer as particularidades das expressões e os valores que moldam a forma como os consumidores percebem as marcas. Ao adaptar-se aos padrões culturais da região, a empresa fortalece sua presença, transmite confiança e constrói relacionamentos mais sólidos com o novo público", explica.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1023068-61.2020.8.26.0001 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 9ª VC, do Foro Regional I - Santana, Estado de SP, Dr(a). Marcelo Tsuno, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) Herdeiro **Isaias dos Santos Silva**, CPF: 507.517.108-73 do **Espólio de Joao da Silva**, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese: Débito pendente em nome do herdeiro Isaias dos Santos Silva. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 03 de julho de 2025.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1004793-65.2024.8.26.0602 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª Vara Regional de Competência Empresarial e de Conflitos Relacionados a Arbitragem, do Foro Especializado da 4ª e da 10ª RAJs, Estado de São Paulo, Dr(a) Jose Guilherme Di Rienzo Marrey, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Saferchem Comercio e Material Plastico Ltda**, CNPJ 20550328000270, com endereço à Rodovia Raposo Tavares, 651, Km 93 Bloco B, Vila Artura, CEP 18023-000, Sorocaba/SP, que lhe foi proposta uma ação de Falência de Empresários, Sociedades Empresáriais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte por parte de **SP1 Fomento Mercantil Eirelli**, com fundamento no artigo 94, I, da Lei 11.101/2005, por impontualidade no pagamento das parcelas do plano de Recuperação Judicial vencidas e não pagas(s) no valor de R$ 329.621,85. Estando a ré em lugar ignorado, foi deferida a citação por edital, para que em 10 dias, a fluir após os 20 dias supra, apresente defesa, podendo, nos termos do art. 98, parágrafo único da Lei 11.101/2005, depositar a quantia correspondente ao total do crédito reclamado, que deverá ser atualizado até a data do depósito com juros e correção monetária, acrescida de custas, despesas processuais e honorários advocatícios fixados em 10% do valor do débito, sob pena de decretação da falência. E para que produza seus efeitos de direito, será o presente Edital afixado e publicado na forma da Lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Campinas, aos 16 de junho de 2025.

Empresas & Negócios Publicidade Legal

Ética e Integridade

Denise Debiasi

Bi2 PARTNERS

O valor humano como estratégia de negócio

A visão de que o esgotamento dos funcionários gera lucro é um equívoco que ainda persiste no mundo corporativo. Esta mentalidade não apenas viola princípios éticos fundamentais, como também demonstra um profundo desconhecimento sobre o real caminho para resultados sustentáveis.

Os números do Relatório Global de Engajamento da Gallup (2023) são conclusivos: empresas que priorizam a felicidade de seus colaboradores alcançam 23% mais lucratividade e reduzem o absenteísmo em 78%. Não por acaso, organizações como Heineken, Suzano e Chilli Beans já incorporaram práticas voltadas ao bem-estar em sua estratégia de negócios.

Durante o CONARH 2024, a palestra "Experiência da Alegria no Trabalho" trouxe uma reflexão importante: a qualidade dos relacionamentos interpessoais é o principal fator para a felicidade no ambiente profissional. Este dado é reforçado pela pesquisa "Work Wellbeing Is Good for People — And Profits", que demonstra como conexões positivas entre colegas e gestores impactam diretamente o desempenho organizacional.

O investimento no bem-estar dos colaboradores transcende a simples busca por resultados financeiros. Quando uma empresa proporciona um ambiente onde as pessoas podem prosperar, está construindo uma base sólida para seu crescimento. Números da Society for Human Resource Management (SHRM) comprovam: a probabilidade de perder talentos cai 86% quando há investimento genuíno no bem-estar das pessoas.

A transformação pode começar com ações simples. Não é necessário criar imediatamente uma diretoria de felicidade. Um workshop, uma roda de conversa ou um momento de feedback positivo podem ser os primeiros passos. O essencial é medir os resultados e expandir gradualmente as iniciativas bem sucedidas.

A mensagem apresentada no congresso ressoa com força: "100% dos clientes e colaboradores são pessoas. Se não entendermos de pessoas, não entenderemos de negócios". Esta compreensão precisa permear toda a estrutura organizacional, não ficando restrita apenas ao departamento de RH.

O sucesso financeiro é uma consequência natural quando as pessoas se sentem valorizadas e respeitadas. Precisamos superar definitivamente a ideia ultrapassada de que pressão e sofrimento geram resultados. A responsabilidade de criar ambientes onde os profissionais possam crescer sem comprometer seu bem-estar pessoal não é apenas uma escolha estratégica - é um imperativo moral.

A construção de um ambiente corporativo ético, fundamentado no respeito e no desenvolvimento humano, não é apenas uma escolha moral - é uma decisão estratégica com impacto direto nos resultados.

Os indicadores são inequívocos: quando priorizamos o bem-estar e a realização profissional, geramos um ciclo virtuoso onde a satisfação pessoal se converte em engajamento, produtividade e, consequentemente, em retorno financeiro. Esta é a nova equação do sucesso empresarial.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

Empregadores priorizam habilidades quatro vezes mais que diplomas, mas transição deve ser cautelosa

Nos últimos anos, as práticas de RH com foco em habilidades ganharam popularidade. "Skills-first", como são amplamente conhecidas, se referem a práticas de contratação e desenvolvimento da força de trabalho que priorizam as habilidades e competências demonstradas por uma pessoa — independentemente de como ou onde foram adquiridas — em vez de sinais mais tradicionais, como diplomas ou cargos anteriores

Um novo estudo divulgado pela OCDE mostrou dados que demonstram que esse movimento tem ganhado força. Mundialmente, os recrutadores mais frequentemente realizam buscas com base em critérios de habilidades: 12% das pesquisas no LinkedIn filtram por habilidades e 3% filtram por diplomas. Ou seja, eles têm priorizado 4 vezes mais as habilidades do que as certificações.

Andranik Hakobyan_CANVA

Este novo cenário se forma à medida que as empresas percebem a necessidade de mais adaptabilidade e um melhor reconhecimento dos diferentes caminhos pelos quais as pessoas podem adquirir habilidades. De maneira geral, empregadores, mentores e governos – estão apostando na priorização das habilidades como forma de reduzir a escassez de habilidades do mercado de trabalho, assim como facilitar a inclusão e estimular a produtividade. Ao mesmo tempo, os profissionais estão usando maneiras novas e mais inovadoras, como redes sociais, para compartilhar as suas habilidades com os empregadores.

Para Giuliano Amaral, CEO da Mileto, uma HRTech voltada à empregabilidade de estudantes do Ensino Médio Técnico, os dados mostram uma mudança quanto ao que o mercado tem esperado dos profissionais. "Esses números dizem muito. Os diplomas serão sempre importantes, mas com um peso decrescente que caminha para ser menor do que as habilidades efetivamente demonstradas por um candidato".

Entre 2015 e 2023, o número de recrutadores nos países da OCDE que relataram problemas para contratar aumentou de 39% para 75%. O Brasil acompanha esse movimento: dados da FGV indicam que, em 2024, 77,2% das empresas brasileiras também tiveram esse desafio. Para Giuliano, esses números reforçam a necessidade de caminhos alternativos à formação tradicional. "O modelo clássico de educação e início de carreira não tem dado conta da demanda atual. Por isso, vemos crescerem alternativas como cursos livres, formações técnicas e micro certificações digitais".

Corporações e órgãos públicos já estão eliminando a exigência de diploma para determinados cargos, no entanto, as pequenas e médias empresas têm mais dificuldade para implementar essas mudanças por contarem com estruturas de recursos humanos menores. "É fundamental que essas empresas recorram a plataformas especializadas que vão além da divulgação de vagas. Elas ajudam a qualificar o processo seletivo como um todo, garantindo mais eficácia na contratação e, inclusive, suporte ao desenvolvimento", completa o CEO da Mileto.

Outro ponto relevante destacado pela OCDE é o potencial dessa abordagem para ampliar o acesso ao mercado de trabalho. Ao reconhecer aprendizados obtidos por meio de cursos online, programas de capacitação no trabalho ou formações não convencionais, empresas têm a chance de identificar talentos que ficariam invisíveis em processos baseados exclusivamente na formação acadêmica.

Ainda assim, o relatório faz um alerta: a transição para uma contratação orientada por habilidades exige cuidado. Métodos de avaliação mal estruturados ou ferramentas automatizadas de triagem, como algoritmos enviesados, podem reforçar desigualdades em vez de corrigi-las. Além disso, um foco exagerado nas necessidades imediatas pode comprometer a capacidade de adaptação dos trabalhadores no futuro, especialmente se não houver investimentos em aprendizagem contínua.

Como empresários conquistam liberdade sem abandonar resultados

Especialista em gestão e fundador do Grupo Acelerador defende que descanso prolongado não é privilégio, mas consequência de estrutura sólida, liderança distribuída e lucros consistentes.

No mês de julho, enquanto milhões de brasileiros ajustam suas rotinas por conta das férias escolares, a maioria dos donos de pequenas e médias empresas continua imersa nas operações diárias. Para Marcus Marques, CEO do Grupo Acelerador e referência nacional em aceleração de PMEs, a dificuldade de se afastar do próprio negócio não está apenas na falta de tempo, mas na ausência de uma estrutura capaz de funcionar sem o comando direto do proprietário."O descanso do dono é um indicador de saúde do negócio. Quando a empresa depende 100% do empresário, algo está errado", afirma Marques.

Com mais de 20 anos de experiência à frente de negócios e mentorias que já impactaram mais de 250 mil empresários, ele reforça que tirar 15, 30 ou até 60 dias de férias não é um privilégio inalcançável é uma conquista estratégica. "Quanto mais lucro você gera, mais direito de liberdade você tem", diz.

O tema se torna ainda mais relevante nesta época do ano, em que muitos empresários se veem diante do dilema entre aproveitar o período de recesso escolar ou manter-se à frente da operação. Segundo Marques, o problema é estrutural. "O empresário brasileiro raramente tira férias. Vive apagando incêndio, acumulando funções e sendo gargalo da própria empresa. Mas isso é um padrão que pode e deve ser quebrado", aponta.

Para que seja possível o afastamento prolongado, é necessário que a empresa tenha três pilares funcionando de forma sincronizada: previsibilidade de lucro, liderança distribuída e cultura de autogestão. "Não existe fórmula mágica. Você só consegue sair da rotina quando há um sistema funcionando em seu lugar", afirma.

Segundo a metodologia do Grupo Acelerador, é essencial que os três níveis de liderança, estratégico, tático e operacional, estejam mapeados e bem ocupados. "Se o dono está no começo da jornada, mal fazendo caixa, não faz sentido se afastar por 60 dias. Ele vai quebrar. Mas se a empresa é sólida, com lucro acima de R$10 milhões por ano, com processos, pessoas certas e cultura forte, por que não?", questiona Marques.

Casos reais da comunidade Giants, liderada por ele e formada por mais de 800 empresários de alto valor, mostram que o afastamento é possível. "Temos empresários que hoje viajam por semanas, tiram um mês sabático, passam férias com a família, sem que os resultados sofram. O segredo não é estar ausente, mas estar substituído por um sistema que funciona", explica.

Para isso, é preciso preparar o time. Delegar, treinar e criar um ambiente onde decisões possam ser tomadas com clareza, mesmo sem o olhar constante do dono. "Autonomia não nasce do nada. Ela vem da segurança gerada por processos claros, metas bem definidas e líderes preparados", afirma o especialista.

Marques recomenda que, mesmo em estágios avançados de maturidade empresarial, as férias sejam inicialmente "picotadas", ou seja, divididas em períodos menores ao longo do ano. "É uma forma de testar a autonomia da equipe e garantir que a operação continue fluindo. Mas, mais importante do que o tempo de descanso, é o que o empresário constrói para merecê-lo. Liberdade é colheita. Antes dela vem o plantio: estrutura, lucro e gestão", conclui.

Empresas & Negócios

www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171

Startups: cinco vantagens do alinhamento entre marketing e vendas

No universo acelerado das startups, onde cada recurso conta e a margem para erro é mínima, o alinhamento entre marketing e vendas deixa de ser diferencial e se torna necessidade estratégica

Ana Paula Debiazi (*)

Embora desempenhem funções distintas, marketing na atração e qualificação de leads e vendas na conversão desses contatos em clientes, ambos compartilham um mesmo objetivo: gerar receita e impulsionar o crescimento da empresa. Quando operam de forma desconectada, surgem gargalos que comprometem os resultados. Mas quando essas áreas caminham juntas, o impacto positivo é imediato e significativo.

A seguir, cinco vantagens que o alinhamento oferece para startups que buscam crescer com eficiência.

Peshkova_CANVA

1 – Geração de leads mais qualificados

Quando as duas áreas trabalham em conjunto para definir o perfil ideal de cliente (ICP), a persona e alinhar seus critérios de qualificação, os leads entregues à equipe comercial chegam muito mais preparados para a compra. Isso evita desperdício de tempo com contatos que não têm fit com a solução e aumenta a produtividade da equipe de vendas. Com sinergia, o time comercial atua com foco total na conversão, enquanto o marketing investe esforços em atrair o público certo.

2 – Comunicação unificada com o mercado

Empresas que integram suas mensagens entre os dois times conseguem transmitir uma proposta de valor coesa em todos os pontos de contato com o cliente. O discurso apresentado em campanhas, conteúdos e anúncios é o mesmo reforçado nas abordagens comerciais. Por essa razão, as reuniões de alinhamento devem ser periódicas, para revisar resultados e ajuste de rota.

3. Ciclo de feedback constante e construtivo

Um dos ganhos do alinhamento entre os times é o fluxo contínuo de informações entre os dois setores. A equipe comercial, por estar na linha de frente com o cliente, traz insights valiosos sobre objeções, dores e percepções do público. O marketing, por sua vez, ajusta campanhas, conteúdos e abordagens com base nesses dados reais. Além disso, as ferramentas e dados devem ser compartilhados e unificados. O resultado é uma atuação muito mais estratégica e baseada em evidências.

4. Melhora nas taxas de conversão e retenção

Se o marketing entrega leads mais prontos e o discurso está alinhado com as reais necessidades do cliente, a taxa de fechamento tende a aumentar. Clientes que passam por um funil bem estruturado, com mensagens coerentes e abordagem consultiva, geralmente têm uma experiência mais positiva, influenciando diretamente na retenção e fidelização. A startup ganha não apenas novos clientes, mas também clientes mais aderentes e duradouros.

5. Redução de desperdícios e ganho de eficiência

A falta de alinhamento gera retrabalho, perda de oportunidades e uso ineficiente de recursos. Já quando as duas áreas atuam como um time único, com metas compartilhadas, Sales Level Agreement (SLA), em português, Acordo de Nível de Serviço, bem definido e ferramentas integradas, a jornada do lead se torna mais clara e objetiva. Isso reduz o lead time, diminui gargalos e transforma o funil de vendas em verdadeira máquina de aquisição e conversão, essencial para escalar resultados sem desperdiçar energia.

Para startups que buscam tração em um ambiente altamente competitivo, alinhar marketing e vendas não é apenas uma boa ideia: é uma estratégia decisiva para crescer com consistência e inteligência.

(*) CEO da Leonora Ventures.

Blockchain e licenciamento ambiental

Thiago Rossi (*)

O licenciamento ambiental brasileiro ainda sofre com entraves históricos como lentidão, burocracia, falta de transparência e baixa integração entre iniciativas de combate às mudanças climáticas

Esses fatores geram atrasos, custos elevados e desconfiança pública sobre a eficácia das políticas ambientais. Nesse cenário, a adoção de tecnologias inovadoras torna-se urgente para garantir processos mais eficientes e confiáveis.

A tecnologia blockchain surge como uma solução promissora. Por registrar dados de forma segura, imutável e transparente, ela pode transformar o licenciamento ambiental, permitindo que todas as etapas do processo sejam auditáveis e acessíveis ao público. Além disso, sensores instalados em campo podem assinar digitalmente os dados de monitoramento ambiental, registrando-os em tempo real na blockchain, o que aumenta a confiabilidade das medições e facilita auditorias e fiscalizações.

Casos internacionais comprovam sua eficácia. Na Estônia, a integração de serviços públicos por meio de blockchain aumentou a segurança e transparência dos dados. Iniciativas como o projeto Digital MRV (Canadá e Chile) e a Power Ledger (Austrália) usam a tecnologia para monitoramento de emissões e comercialização de créditos de carbono, com excelentes resultados.

Para aplicar essa inovação no Brasil, é necessária a criação de parcerias público-privadas e consórcios estaduais, além de aproveitar experiências como a do Instituto Ecossis com o Inmetro. Entre os cenários possíveis de uso estão: uma plataforma transparente de licenciamento, sistemas de rastreamento automatizado das condicionantes ambientais e a tokenização de ativos ambientais, como créditos de carbono.

A adoção de blockchain no licenciamento exige ações estratégicas como criação de sandboxes regulatórios, programas de capacitação técnica, estímulo a políticas integradas e apoio de instituições de pesquisa. Com isso, o Brasil pode dar um salto em governança ambiental, tornando seus processos mais ágeis, confiáveis e sustentáveis.

(*) Head de Blockchain na Ecossis Soluções Ambientais.

Consórcio: curiosidades que mostram por que ele é uma solução inteligente em tempos de juros altos

Especialista explica como o consórcio vem se destacando como opção econômica e planejada frente ao financiamento tradicional.

Com as taxas de juros em níveis elevados, o acesso ao crédito ficou mais caro e limitado para grande parte da população. Neste cenário, o consórcio tem se consolidado como uma alternativa mais econômica e planejada para quem deseja adquirir bens sem comprometer o orçamento.

De acordo com a ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), no primeiro trimestre de 2025, o setor registrou recordes históricos. Foram 1,23 milhão de adesões, alta de 26% em relação ao mesmo período do ano anterior. O número de participantes ativos chegou a 11,44 milhões e o volume de créditos comercializados superou R$ 105 bilhões, um crescimento de 36,4% na comparação com o mesmo período de 2024.

Para explicar porque a modalidade tem atraído cada vez mais brasileiros, Sebastião Cirelli, diretor geral de Consórcios da Rodobens, destaca cinco curiosidades que mostram como o consórcio pode ser vantajoso em momentos de instabilidade econômica:

1. Os clientes contemplados preferem usar a carta para compra imediata

Embora o consórcio seja uma modalidade de compra programada, muitos consorciados optam por utilizar a carta de crédito assim que são contemplados. Essa estratégia permite aproveitar o poder de negociação do pagamento à vista, possibilitando descontos significativos.

2. Flexibilidade de uso

O crédito obtido pode ser usado para diversos fins: imóveis, veículos, serviços, educação e até viagens — o que amplia o público-alvo e as possibilidades de comunicação.

DAPA Images_CANVA

3. Disciplina financeira

Ao participar de um consórcio, o cliente desenvolve o hábito de poupar mensalmente, o que contribui para uma relação mais saudável com o dinheiro.

4. Crescimento contínuo

O setor de consórcios tem batido recordes de vendas no Brasil, sendo uma das soluções financeiras que mais cresce no país — o que reforça sua relevância e aceitação no mercado.

5. Acessível para diferentes perfis

Com parcelas acessíveis e prazos variados, o consórcio é uma alternativa democrática, que atende desde o pequeno investidor até grandes empresas. Desde quem quer comprar uma moto, pagar um serviço, até empresários que buscam ampliar/renovar frotas, investidores que compram imóveis para ampliar patrimônio.

"O consórcio permite que o consumidor mantenha o foco no planejamento sem abrir mão da conquista. É uma escolha que combina controle financeiro, menor custo e liberdade", conclui Cirelli.

Mercado financeiro reduz projeção de inflação

As expectativas do mercado financeiro estão mais otimistas com relação à inflação do país. Pela sétima semana consecutiva, são registradas quedas nas projeções para o IPCA – considerado a inflação oficial do país. De acordo com o Boletim Focus divulgado pelo Banco Central, ontem (14), em Brasília, é esperado que o ano feche com uma inflação de 5,17%.

A estimativa para 2025 está acima do teto da meta de inflação que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3%, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5% e o superior, 4,5%.

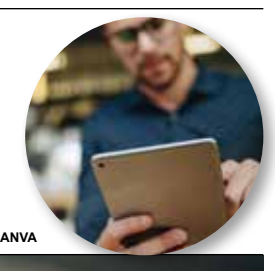
As projeções relacionadas ao PIB se mantiveram estáveis para 2025, com um crescimento de 2,23%. Para 2026, o mercado se mostrou mais otimista do que na semana passada, aumentando as expectativas de crescimento de 1,86% para 1,89%. Para 2027, projeta-se um PIB de 2%.

Com relação ao câmbio, o Boletim Focus reviu para baixo as expectativas de cotação do dólar. O mercado projeta que, ao final de 2025, a moeda norte-americana custará R$ 5,65. Na semana passada, a projeção era de uma cotação de R$ 5,70 ao final do ano. Há quatro semanas as expectativas estavam em R$ 5,77 (ABr).

Empresas & Negócios

www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171



StefanDahl_CANVA

REFORMA TRIBUTÁRIA

MEI: VALE A PENA MIGRAR PARA "NANOEMPREENDEDOR"?

Especialista da MaisMei explica quais pontos devem ser considerados pelo microempreendedor, caso ele queira adotar o novo regime que passa a valer a partir do ano que vem

A Reforma Tributária sancionada neste ano criou a figura do nanoempreendedor, uma nova categoria pensada para abranger profissionais de baixa renda que trabalham por conta própria e possuem faturamento bruto anual abaixo de R$ 40,5 mil reais – ou seja, até 50% do teto em vigência para os microempreendedores individuais (MEI), atualmente em R$ 81 mil. A proposta traz a possibilidade de redução de impostos e obrigações mais simplificadas, sem a necessidade de um CNPJ, mas como só passa a valer a partir de janeiro de 2026, o cenário ainda é cercado de dúvidas como, por exemplo, a quais benefícios esses trabalhadores terão acesso. Mas para quem já é MEI e, eventualmente, possui um faturamento inferior ao proposto para a nova categoria, vale a pena migrar para nanoempreendedor para pagar menos impostos?

Kályta Caetano, head de Contabilidade da MaisMei, que auxilia a gestão de negócios de microempreendedores individuais por meio de um SuperApp, avalia que essa questão depende de aspectos como a atividade exercida pelo MEI e as pretensões de expansão do negócio. "Considerando que um profissional autônomo com um padrão de faturamento anual abaixo de R$40,5 mil esteja registrado como MEI apenas para se formalizar e garantir benefícios previdenciários, e esses benefícios sejam mantidos para o nanoempreendedor, pode, sim, valer a pena. Porém, o MEI não apenas já traz uma carga tributária pequena e simplificada, como dá margem para que o empreendedor invista em seu negócio e adote práticas de gestão que possibilitem ganhos maiores. Ou seja, mesmo que em determinado ano ele tenha uma receita bruta abaixo de R$40,5 mil, caso almeje elevar o seu potencial de faturamento no próximo ciclo o ideal é que se mantenha como MEI", afirma.

William_Fortunato_de_Pexels_CANVA

Atualmente, o valor da contribuição mensal (DAS-MEI) para os microempreendedores individuais varia de R$75,90 a R$81,90, dependendo da atividade exercida pelo empreendedor. Entre outros benefícios importantes garantidos ao MEI ativo, estão o salário-maternidade, auxílio-reclusão, auxílio por incapacidade temporária (antes conhecido como auxílio-doença), pensão por morte e o direito à aposentadoria.

Já o nanoempreendedor, a princípio, terá isenção do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), que integram a proposta do Imposto sobre Valor Adicionado (IVA) dual da reforma tributária. Isso não significa, porém, que a categoria não terá que pagar impostos a partir do próximo ano. Há expectativa pela definição, por exemplo, de quais contribuições previdenciárias esses trabalhadores terão que pagar para acessar benefícios previdenciários.

Entre as profissões que podem aderir ao novo regime estão artesãos, vendedores, ambulantes, diaristas, entre outros prestadores de serviços. Trabalhadores informais como os mototaxistas também poderão aderir.

Kályta Caetano ressalta que os motoristas de aplicativos e entregadores terão um regime especial dentro da categoria "nanoempreendedor", o que, neste caso, pode ser mais vantajoso. "Como essas atividades têm custos operacionais muito altos, a nova legislação irá permitir que apenas 25% do faturamento bruto seja considerado para fins de enquadramento. Isso significa que esses profissionais poderão faturar até R$ 162 mil por ano, desde que esse percentual equivalente não ultrapasse R$ 40,5 mil", explica a especialista da MaisMei.

Ausência de CNPJ

Outro ponto que vale a pena ser considerado é que os nanoempreendedores poderão atuar como Pessoa Física, sem a necessidade do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica para regularizar suas atividades. Nesse caso, Kályta Caetano reforça que as pretensões de crescimento dos negócios devem ser levadas em conta. "Além de passar maior credibilidade ao negociar com terceiros, ter um CNPJ traz vantagens como emitir notas fiscais, comprar veículos com descontos, a possibilidade de participação em licitações e o acesso a serviços financeiros e planos de saúde com melhores condições. Portanto o MEI é uma excelente ferramenta para quem deseja economizar com esses gastos e, ao mesmo tempo, garantir que seus negócios sejam ampliados de forma sustentável", diz.

Sem o CNPJ há, ainda, o risco de tributação maior no Imposto de Renda. "Como Pessoa Física, o nanoempreendedor não tem acesso à tributação simplificada do MEI (valor fixo mensal). Portanto, pode ser tributado com base na tabela progressiva do IR, o que leva a alíquotas de até 27,5%, pois o valor que ele pode faturar e receber enquanto Pessoa Física é superior ao teto da isenção do IRPF (R$33.888,00) em 2025", explica Kályta Caetano.

DjordjeDjurdjevic_CANVA