



PROFISSIONALIZAÇÃO PARA CRESCER

EMPREENDEDORISMO POPULAR: O MOTOR DA NOVA ECONOMIA EXIGE ESTRATÉGIA PARA CRESCER

Leia na página 8

Empresas podem cortar até 20% de tributos com planejamento contábil

Planejamento contábil vira diferencial competitivo e salva empresas no Brasil. Contadora aponta como estratégia contábil pode reduzir tributos e ampliar lucros.

Em um ambiente econômico volátil, com alta carga tributária e burocracias que consomem tempo e recursos, empresas que ainda tratam a contabilidade como tarefa secundária estão se colocando em risco. O que era antes uma obrigação fiscal, hoje se revela como ferramenta essencial de sobrevivência e crescimento no mundo dos negócios. Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), empresas que realizam planejamento fiscal de forma estruturada e legal podem reduzir entre 8% e 20% de sua carga tributária anual, uma economia que pode significar a continuidade ou o fim de um negócio.

“O planejamento contábil deixou de ser um processo reativo. Ele é hoje um ativo estratégico que define a saúde financeira e a capacidade de expansão de qualquer empresa. Muitas empresas ainda operam no escuro, tomando decisões baseadas em suposições ou apenas no extrato bancário. O resultado? Pagamentos desnecessários, exposição a multas e dificuldade de expansão” reforça Debora Correa Rebellato, contadora e sócia da Contax Contabilidade e Planejamento Tributário.

Contabilidade além do compliance

O planejamento contábil vai muito além do cumprimento das obrigações legais. Ele envolve simulações de cenários, escolhas tributárias mais vantajosas, análise de margem de lucro e gestão



“A reputação contábil positiva facilita o acesso a crédito, atrai investidores e abre portas em licitações públicas, algo fundamental para empresas que buscam crescer ou se posicionar em novos mercados

estratégica de custos. Essa abordagem oferece dados concretos para decisões como: investir, cortar, expandir ou recuar. “Um exemplo é que muitos empresários desconhecem que estão pagando mais impostos do que deveriam, simplesmente por estarem enquadrados no regime tributário errado. No Brasil, a escolha entre Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real pode representar diferenças de milhares de reais ao longo do ano. Sem um bom planejamento, as empresas acabam perdendo competitividade para quem organiza sua gestão de forma mais estratégica”, alerta Debora.

Outro ponto vital do planejamento contábil é o controle de riscos fiscais e trabalhistas. Empresas bem organizadas reduzem a chance de cair na malha fina, sofrer autuações ou ter o nome envolvi-

do em processos por inconsistência de dados. “Além disso, a reputação contábil positiva facilita o acesso a crédito, atrai investidores e abre portas em licitações públicas, algo fundamental para empresas que buscam crescer ou se posicionar em novos mercados”, reforça.

No fim das contas, o que diferencia as empresas que prosperam daquelas que estagnam não está apenas no produto, no marketing ou na inovação. Está na base invisível que sustenta tudo: a contabilidade estratégica, “Quem não planeja, paga mais e cresce menos. E, no cenário atual, isso pode ser fatal para qualquer negócio. Quem transforma o planejamento contábil em pilar de gestão está sempre à frente da concorrência. Não é sobre números. É sobre estratégia”, conclui a contadora.

Vendas B2B entram em nova era com novo perfil de vendedores

Uma mudança profunda está em curso no mundo das vendas B2B e, ao contrário do que muitos pensam, não se trata apenas de tecnologia.



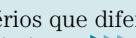
Milhões de clientes aguardam empresas que ainda não vendem online

Seconds Tecnologia destaca a importância da digitalização para pequenos e médios negócios.



Impacto, validação, proposta de valor: o que define uma startup inovadora?

Especialistas apontam os critérios que diferenciam inovação real de soluções apenas novas ou digitais.



Estar na primeira página do Google não é mais suficiente

A inteligência artificial está transformando a lógica da busca online. Com a chegada de ferramentas como ChatGPT, Gemini e Google AI Overview, não basta mais conquistar um lugar na primeira página do Google para ter uma forte presença digital. O desafio das marcas, agora, é fazer com que seu conteúdo seja a resposta direta fornecida por uma IA.

Negócios em Pauta



CEOs e RHs juntos no RH Summit MG

No dia 29 de setembro, Belo Horizonte será palco do RH Summit MG – Liderança em Movimento, o maior congresso de Capital Humano do estado. Realizado pela ABRH-MG, o evento reunirá CEOs, executivos de RH, CFOs e especialistas na Sala Minas Gerais, com o propósito de discutir os principais desafios do mundo corporativo, as transformações no trabalho e o papel estratégico do RH na construção de negócios sustentáveis e inovadores. Em um cenário marcado por crises, reestruturações e novas oportunidades, a parceria entre CEOs e RHs se tornou fator decisivo para o sucesso organizacional. Mais do que operacional, o RH precisa ocupar um espaço estratégico nas empresas, contribuindo com insights, estruturação de equipes e a manutenção de culturas corporativas fortes, especialmente em momentos de transformação (<https://shre.in/xaxL>). 

News@TI



Centro de Inteligência Artificial Recriando Ambientes abre duas vagas de pós-doutorado

O Centro de Inteligência Artificial Recriando Ambientes (IARA) abriu duas oportunidades de pós-doutorado em inteligência artificial aplicada, com bolsas da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp). O IARA é um Centro de Pesquisa Aplicada (CPA) sediado no Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos. As inscrições podem ser realizadas até dia 11 de agosto. Os candidatos devem ter interesse em aplicações para cidades inteligentes e sustentáveis, com foco especial em saúde, educação, governança pública, meio ambiente e mobilidade urbana. Devem também ficar aloçados no município de Belém durante o período da bolsa e ter disponibilidade para viagens técnicas periódicas ao município Canaã dos Carajás (PA). Caso o bolsista resida em domicílio fora da cidade na qual se localiza a instituição-sede da pesquisa e precise se mudar, poderá ter direito a um auxílio-instalação. Mais informações sobre a bolsa de pós-doutorado da Fapesp estão disponíveis em www.fapesp.br/bolsas/. 

Política

Por um fio

Heródotto Barbeiro



 Leia na página 2

Economia da Criatividade

Marketing Educacional na Educação Técnica e Profissionalizante: Como Valorizar essa Escolha no Imaginário das Famílias

Carol Olival

 Leia na página 4

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Por um fio

Heródot Barbeiro (*)

Ninguém sabe com certeza qual será a decisão do presidente americano.

Os veículos de comunicação apresentam análises e narrativas conflitantes. Para alguns, é uma ação que quer preservar a preponderância americana no mundo – e isto é uma coisa de que a Casa Branca não abre mão.

Na campanha eleitoral, o presidente deixou bem claro que seria duro com os rivais dos Estados Unidos e ele está apenas cumprindo o que prometeu. Os eleitores, grandes ou não, financiadores ou não da campanha eleitoral dele, estão de olho e não admitem retrocesso. O slogan não é seu, mas cai bem na atual conjuntura internacional, America First.

Acusações sobre o imperialismo yankee pululam nas publicações de esquerda de todo o mundo, especialmente onde a rejeição do Tio Sam é mais alta, ou seja, na América Latina. Os partidos de esquerda latino-americanos tentam uma entidade supranacional para enfrentar o colosso do norte.

O poder econômico, financeiro e industrial não está em perigo. Pelo menos por enquanto. Só há uma única nação capaz de competir na fabricação de armas e participar de uma corrida armamentista que ninguém sabe aonde vai dar. Os críticos dizem que essa política é para favorecer o complexo industrial militar americano, carreador dos bilhões de dólares dos pagadores de impostos.

O fato é que o mundo nunca viveu um embate como o atual, que envolve também países rotulados de “em vias de desenvolvimento” ou do Terceiro Mundo. A decisão sobre como atuar na presente crise, aparentemente, é exclusividade do presidente americano. Os analistas mais cuidadosos sabem que isso



é bobagem. Ele é apenas o porta-voz dos grupos que assessoram a presidência dos Estados Unidos e somam uma grande quantidade de cientistas, analistas de toda ordem, especialistas em economia, finanças e em guerra.

Eles apresentam suas conclusões sobre os destinos do país e cabe apenas ao presidente decidir se aceita ou não. De um jeito ou de outro, há consequências. Não há mais tempo para adiar, nem empurrar com a barriga. O presidente convoca uma cadeia nacional de rádio e televisão para avisar ao povo americano sua decisão. Diz que os Estados Unidos não podem ser ameaçados por um país latino-americano, com o apoio de uma potência rival e inimiga.

John Kennedy explica que os soviéticos instalaram mísseis de médio alcance em Cuba e que podem transportar ogivas nucleares. Podem atingir Washington. Por isso, decreta o bloqueio naval da ilha e de qualquer navio que se dirija a Cuba transportando mais mísseis ou materiais para completar a base que os soviéticos constroem na ditadura de Fidel Castro. O que vai acontecer? Uma Terceira Guerra mundial, nuclear, e talvez a última da humanidade?

O ditador soviético Nikita Kruschev, por sua vez, pode recuar ou negociar. Prefere negociar no último instante. Ordena que seus navios deem meia-volta e quer a retirada dos mísseis atômicos que a Otan, entende-se os Estados Unidos, instalaram na Turquia e que são uma ameaça para as repúblicas soviéticas do Cáucaso.

Para alívio dos providos de bom senso, o episódio termina com uma paz armada, mas o suficiente para impedir uma catástrofe mundial e o fim da civilização como a conhecemos no ano de 1961.

(*) - É professor e jornalista, âncora do Jornal Novabrasil, colunista do R7, do Podcast Mestre em História pela USP e inscrito na OAB. Palestras e mídia training. Canal no YouTube (www.herodoto.com.br).

Bill Gates fala em catástrofe na área de saúde

Bill Gates segue manifestando sua oposição aos drásticos cortes promovidos pela administração Trump nos programas de ajuda externa dos Estados Unidos, e alerta para as consequências catastróficas desses cortes, especialmente em programas de saúde pública.

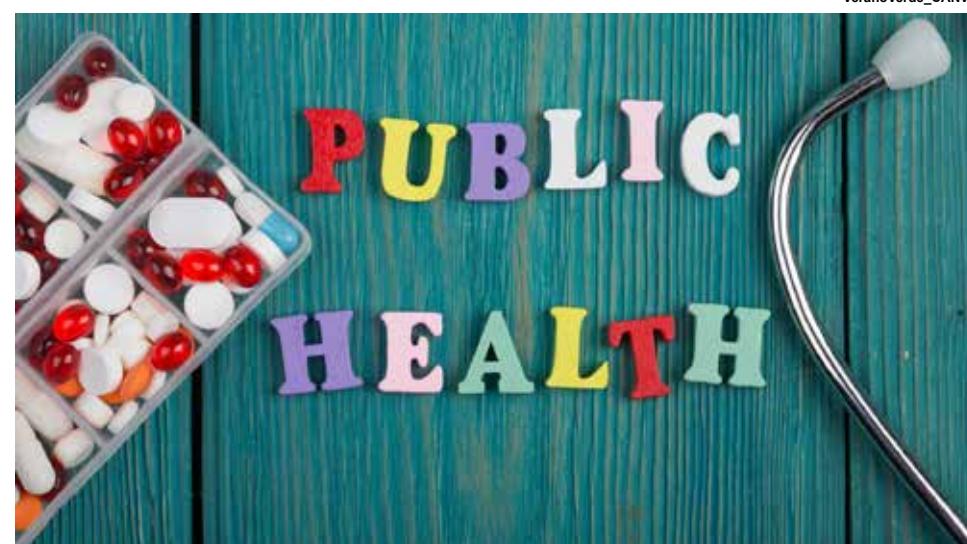
Vivaldo José Breternitz (*)

Gates compartilhou o relato de um médico africano cuja clínica, financiada pelo PEPFAR (Plano de Emergência do Presidente dos EUA para o Combate à AIDS), está prestes a fechar as portas. O relato revela que tratamentos essenciais contra o HIV em crianças devem cessar em poucas semanas. “Estamos há meses aguardando o fornecimento de medicamentos”, relatou o médico. “E não somos os únicos.”

A crise, segundo Gates, é resultado direto da decisão do governo Trump de cortar verbas para ajuda externa e desmantelar agências como a USAID, influenciado pela chamada Secretaria de Eficiência Governamental (DOGE, na sigla em inglês), parte da máquina de cortes que era comandada por Elon Musk.

Usando o depoimento do médico, Gates enfatizou o impacto das medidas: “Os efeitos devastadores desses cortes são evitáveis, e ainda há tempo para revertê-los”, declarou em 11 de julho, usando sua conta na rede social X.

Na mesma data, Gates publicou um vídeo destacando os resultados históricos da ajuda americana em campanhas de vacinação pelo mundo. Ele lembrou que as vacinas são a principal razão pela qual o número de mortes de crianças caiu de 10 milhões para menos de 5 milhões ao ano nas últimas décadas.



VeranoVerde_CANVA

Alertou ainda que os cortes propostos para a Aliança Global para Vacinas, podem causar “um milhão de mortes adicionais” a cada ano. “Espero que possamos usar nossa generosidade para manter essas pessoas vivas”, concluiu Gates.

Essa não é a primeira investida de Gates contra os cortes. No início de julho, ele já havia se manifestado na rede X, citando um estudo da revista científica The Lancet que apontava os efeitos acumulados da redução da ajuda americana: segundo a revista, até 2040, oito milhões de crianças poderão morrer antes de completar cinco anos. “Os fatos são simples e devastadores: os cortes já

custaram vidas, e o número de mortes continuará subindo”, publicou.

Em entrevista ao Financial Times em maio, Gates foi ainda mais direto, apontando o responsável pelas medidas: “A imagem do homem mais rico do mundo matando as crianças mais pobres do planeta não é bonita”, disse, referindo-se a Elon Musk.

Ao New York Times, Gates disse que embora Musk possa vir a se tornar um grande filantropo, “por ora, o homem mais rico do mundo está envolvido na morte das crianças mais pobres do mundo”.

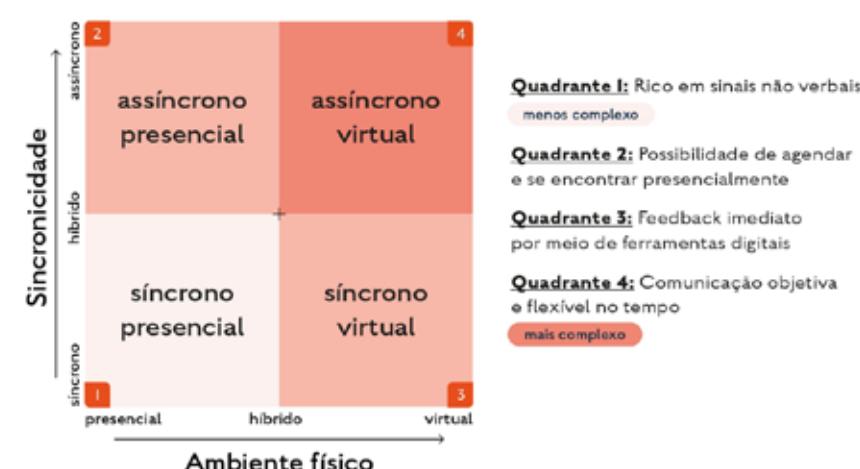
(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor e consultor – vjnjitz@gmail.com.

Como gestores estão se adaptando ao desafio de conduzir equipes no modelo híbrido

O PAPEL DA IA NA LIDERANÇA DIGITAL



FRAMEWORK DOS 4 QUADRANTES DAS EQUIPES HÍBRIDAS



DESAFIOS E COMPETÊNCIAS DO LÍDER HÍBRIDO

- Dominar ferramentas digitais
- Cerenciar por confiança e resultados
- Manten engajamento e clima à distância

Essas soluções não substituem a atuação do líder, mas complementam sua visão. A IA pode mostrar onde há sinais de esgotamento, onde a produtividade caiu, e até indicar quem está sobrecarregado. Cabe ao gestor interpretar esses dados com empatia e agir.

Sendo assim, com o modelo híbrido se conso-

lidando como padrão, nossa pesquisa ressalta que o futuro da liderança está na combinação entre inteligência emocional e inteligência artificial. O desafio é cultivar confiança, autonomia e aprendizagem contínua em ambientes cada vez mais complexos e dinâmicos. A IA é uma aliada, mas o fator humano continua sendo o diferencial.

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

Responsável: Lilian Mancuso

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

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: [\(netjen@netjen.com.br\)](mailto:(netjen@netjen.com.br))

Site: www.netjen.com.br. CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

IBGE: taxa de desemprego cai para 5,8%, a menor já registrada

O Brasil atingiu no segundo trimestre do ano a taxa de desemprego de 5,8%. É o menor patamar já registrado pela série histórica do IBGE, iniciada em 2012

O dado faz parte da Pnad Contínua, divulgada ontem (31). O levantamento mostra ainda que o país bateu recorde de emprego com carteira e salário do trabalhador. A menor taxa de desocupação pertence a novembro de 2024, com 6,1%. No primeiro trimestre de 2025, o índice estava em 7%. Já no segundo trimestre de 2024 era 6,9%.



É o menor patamar já registrado pela série histórica do IBGE, iniciada em 2012.

milhão de pessoas a mais trabalhando no país.

O contingente de pessoas com carteira assinada no setor privado atingiu 39 milhões de pessoas, crescimento de 0,9% ante o primeiro trimestre do ano e o maior já registrado pelo IBGE. O número de ocupados subiu 1,8% de um trimestre para o outro, o que significa 1,8

ceu (+2,6%), chegando a 13,5 milhões.

A pesquisa do IBGE apura o comportamento no mercado de trabalho para pessoas com 14 anos ou mais e leva em conta todas as formas de ocupação, seja emprego com ou sem carteira assinada, temporário e por conta própria, por exemplo. Só é

considerada desocupada a pessoas que efetivamente procura emprego. São visitados 211 mil domicílios em todos os estados e no Distrito Federal.

A taxa de informalidade - proporção de trabalhadores informais na população ocupada - foi de 37,8%. É a menor registrada desde igual trimestre de 2020 (36,6%). O IBGE aponta como informais os trabalhadores sem carteira e os autônomos e empregadores sem CNPJ. Essas pessoas não têm garantidas coberturas como seguro-desemprego, férias e décimo-terceiro salário. O contingente de desalentados, pessoas que sequer procuram emprego por avaliarem que não conseguirão, fechou o segundo trimestre em 2,8 milhões, menor nível desde 2016 (ABr).

Congresso não admite ingerência em Poderes do Brasil

O presidente do Congresso Nacional, senador Davi Alcolumbre (União-AP), soltou nota sobre a crise política, diplomática e comercial entre Brasil e Estados Unidos (EUA) afirmando que o Parlamento brasileiro não admite interferências nos Poderes da República do país. Sem citar diretamente o ministro do STF, Alexandre de Moraes, alvo de sanção do governo de Donald Trump, Alcolumbre disse que confia no fortalecimento do Poder Judiciário. "Reafirmo a confiança no fortalecimento das nossas instituições, entre elas o Poder Judiciário, elemento essencial para a preservação da soberania nacional, que é inegociável. O Congresso Nacional não admite interferências na atuação dos nossos Poderes", afirmou Alcolumbre, em nota, divulgada à imprensa.

Alcolumbre destacou ainda que o Parlamento "permanece atento e unido na defesa dos interesses nacionais, sempre vigilante na proteção das nossas instituições e da soberania do país". Segundo ele, o Senado tem atuado para reforçar

o diálogo e buscar soluções equilibradas que preservem os interesses do Brasil. "O caminho da cooperação internacional deve prevalecer, com o objetivo de restabelecer a confiança mútua e manter a histórica parceria entre as duas nações", comentou.

No final do comunicado, Alcolumbre disse que o Congresso acompanha de perto os desdobramentos dessa questão, "em conjunto com o Executivo e o Judiciário, para assegurar a proteção da nossa economia e a defesa intransigente das instituições democráticas". O presidente da Câmara, deputado Hugo Motta (Republicanos-PB), também condenou sanção por nações estrangeiras a membros de Poderes do Brasil. "Como país soberano não podemos apoiar nenhum tipo de sanção por parte de nações estrangeiras dirigida a membros de qualquer Poder constituído da República. Isso vale para todos os parlamentares, membros do executivo e ministros dos Tribunais Superiores", afirmou o deputado (ABr).

Decreto detalha liberação de R\$ 20,6 bilhões do Orçamento

Uma semana após o anúncio da liberação de R\$ 20,6 bilhões do Orçamento de 2025, o Palácio do Planalto publicou um decreto que detalha o descontingenciamento dos recursos por ministérios e órgãos federais. A medida beneficiou principalmente os Ministérios das Cidades, da Defesa e da Saúde. Publicado em edição extraordinária do Diário Oficial da União, o decreto com os novos limites de gastos trazem os valores detalhados dos contingenciamentos e dos bloqueios por ministérios e por órgãos. O Ministério das Cidades teve R\$ 1.928 bilhão liberados; o da Defesa, R\$ 1.920 bilhão. O Ministério da Saúde vem em terceiro lugar, com R\$ 1.814 bilhão. Apesar da liberação dos R\$ 20,6 bilhões, o Orçamento de 2025 continua com R\$ 10.747 bilhões bloqueados. O bloqueio é necessário para que o governo cumpra o teto de gastos do arcabouço fiscal que limita o crescimento das despesas em 2025 a 2,5% acima da inflação do ano anterior. Dentro dos gastos discricionários, R\$ 3.237 bilhões do Novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) estão congelados.

Na divisão por ministérios, as pastas das Cidades lidera o bloqueio, com R\$ 2,36 bilhões. Em seguida, vem o Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional, com R\$ 1.154 bilhão, e o Ministério da Defesa, com R\$ 673,5 milhões (ABr).

Crédito inclusivo: caminhos para enfrentar a inadimplência

Rafa Cavalcanti (*)

O aumento da inadimplência no Brasil segue como um dos principais desafios econômicos e sociais do país

suas finanças, evitando o endividamento excessivo e recuperando seu poder de compra. Com o avanço da tecnologia, surgem iniciativas que vão desde o nano-crédito até contas digitais simplificadas e plataformas de educação financeira.

Essas soluções têm como base o uso de inteligência artificial e análise de dados, permitindo avaliar a capacidade de pagamento dos consumidores de forma mais justa e personalizada. Em vez de se apoiar unicamente em históricos bancários formais, os novos modelos consideram comportamentos e padrões alternativos, ampliando o acesso ao crédito para quem mais precisa.

Esse número reflete um aumento de 3,22% em relação ao mesmo período de 2024, o que revela os desafios enfrentados por milhões de brasileiros que encontram dificuldades para acessar serviços financeiros.

Nesse contexto, o crédito inclusivo desponta como uma alternativa concreta para mitigar os impactos da inadimplência. Trata-se de um conjunto de soluções pensado especialmente para atender consumidores fora do sistema financeiro tradicional, principalmente das classes C e D, oferecendo acesso a recursos básicos com mais segurança e condições ajustadas à realidade desses perfis.

Para isso, novas iniciativas impulsivadas por tecnologias ganham espaço com a oferta de soluções mais eficazes e acessíveis para as classes C e D, como nano-créditos, contas digitais simplificadas e plataformas financeiras. Ferramentas baseadas em inteligência artificial e análise de dados, por exemplo, permitem avaliar a capacidade de pagamento dos consumidores de forma mais justa, sem depender exclusivamente de históricos bancários tradicionais.

Essas inovações oferecem aos negativados uma nova oportunidade de reorganizar

(*) - É cofundadora e CEO da Cloq (<https://cloq.com.br>).

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Aulas Abertas

A ESPM, referência nacional em Marketing e Inovação para negócios, oferece mais de 20 aulas abertas para alunos de pós-graduação. Com início no dia 12 de agosto, as aulas acontecem de forma remota e são gratuitas. A iniciativa reúne especialistas para debater temas atuais, como inteligência artificial, transformação digital, comportamento do consumidor, marketing, criatividade e negócios digitais. As aulas abordam desde inteligência de dados até comportamento do consumidor. Para mais informações, acesse o link: (<https://www.espm.br/lifelong-learning/eventos/eventos-online/filtro:event&pagenum=2>).

B - Metro Quadrado

Pinheiros é o bairro mais caro para comprar um apartamento em São Paulo. É o que mostra o Relatório de Compra e Venda do QuintoAndar. O preço do metro quadrado na região atingiu R\$ 15.353 ao final do primeiro semestre de 2025, colocando o bairro da Zona Oeste no topo do ranking na cidade. O levantamento mostra Pinheiros à frente de localidades tradicionais como Vila Madalena e Brooklin, que fecharam o período com o metro quadrado a R\$ 14.423 e a R\$ 13.500, respectivamente. A região teve uma alta no valor de 3,6% no segundo trimestre em comparação com o período anterior (de janeiro a março), ritmo bem superior ao observado na média da cidade.

C - Escolhas de Restaurantes

O Instagram é hoje o maior influenciador das escolhas gastronômicas dos brasileiros. Pesquisa inédita da Brazil Panels & Behavior Insights, com 2.548 pessoas em todo o país, revela que 70,2% dos consumidores já foram a um restaurante após vê-lo na plataforma. O dado consolida a rede social como ferramenta essencial para o setor, superando até mesmo recomendações de amigos e familiares, que influenciam 53,1% das decisões. "Esta pesquisa valida que, apesar da crescente diversidade de opções, a essência do negócio gastronômico, a qualidade do que é servido permanece insubstituível para o consumidor brasileiro", explica Claudio Vasques, CEO da Brazil Panels & Behavior Insights.

D - Negócios Internacionais

A ApexBrasil e a EXAME se unem para reconhecer as empresas que se destacam no cenário internacional por meio do Prêmio Me-

lhores dos Negócios Internacionais 2025. O objetivo é celebrar as organizações que têm impulsionado o Brasil no mercado global e que levam produtos, serviços e inovações do país para o mundo. A premiação conta 18 categorias voltadas a empresas que se destacaram entre janeiro de 2024 e junho de 2025. As inscrições ficam abertas até o dia 07 de setembro. "Reforçamos o reconhecimento ao papel estratégico do exportador no desenvolvimento da nossa economia. Do pequeno ao grande empresário, seguimos comprometidos em apoiar a conquista de novos mercados e a internacionalização de nossos negócios", diz Jorge Viana, presidente da ApexBrasil. Mais informações: (<https://ips.exame.com/ipl-premio-melhores-negocios-internacionais-2025/>).

E - Machine Learning

A DIO, em parceria com a BairesDev®, uma premiada empresa de soluções de software nearshore, anuncia o lançamento do bootcamp BairesDev - Machine Learning Training, uma das formações mais completas do mercado para quem deseja se tornar um especialista em Machine Learning e inteligência artificial. Um treinamento completo com foco em práticas avançadas e projetos reais, o programa visa capacitar profissionais para atuar em áreas de alta demanda, como ciência de dados, engenharia de machine learning, visão computacional e desenvolvimento de assistentes virtuais. São 5 mil bolsas de estudos gratuitas. Inscrições e mais informações: (<https://www.dio.me/bootcamp/bairesdev-machine-learning-training>).

F - Gastronomia Nacional

O maior encontro gastronômico do Sul do Brasil já tem data marcada: de 27 a 29 de setembro, o Museu Oscar Niemeyer (MON), em Curitiba, será palco da 6ª edição do Festival Tutano. A expectativa é receber mais de 3 mil pessoas durante o fim de semana e 400 profissionais no Fórum com uma programação intensa que une gastronomia, cultura, educação e inovação. A proposta é de conectar profissionais apaixonados pela gastronomia através da promoção de debates, troca de experiências e valorização da cadeia alimentar. É um dos principais encontros gastronômicos do país, atrairá chefs, produtores, empreendedores, pesquisadores e amantes da boa mesa. Saiba mais: (<http://www.tutano-gastronomia.com.br>).

G - Sadia Fresh

A BRF acaba de dar mais um passo estratégico na expansão internacional da marca Sadia, com o lançamento da linha Sadia Fresh, sua primeira linha de frango resfriado produzido localmente na Arábia Saudita. A novidade marca a entrada da empresa em um segmento que movimenta mais de 300 mil toneladas por ano no país e reforça o compromisso da BRF com a Visão 2030 do Reino, que incentiva a produção local e a segurança alimentar. A meta é conquistar 10% de participação nesse mercado em 18 meses. Além do lançamento, o movimento se soma a investimentos já anunciados que somam mais de US\$ 500 milhões, incluindo a construção de uma nova fábrica em Jeddah.

H - Noturno e Digital

O consumidor brasileiro está mais digital, mais exigente e mais noturno. É o que revela a nova edição da pesquisa E-commerce Trends 2026*, realizada pela Octadesk, plataforma de atendimento da LWSA, em parceria com o Opinion Box. O estudo mostra que 88% dos consumidores compram online, sendo que 56% preferem realizar compras à noite ou madrugada. A inteligência artificial também começa a ganhar espaço: 26% já utilizam ferramentas como ChatGPT e Gemini para pesquisar produtos, e 26% afirmam que já foram motivados a comprar por vitrines personalizadas por IA. Confira a pesquisa em (<https://www.commercetrends.com.br>).

I - Créditos de ICMS

O Governo de São Paulo anunciou um pacote de ações emergenciais para mitigar os efeitos das tarifas anunciam pelas Estados Unidos aos produtos brasileiros. As medidas incluem a liberação de R\$ 1,5 bilhão em créditos acumulados de ICMS, por meio do programa ProAtivo, além da ampliação da linha de crédito destinada às empresas exportadoras paulistas, que passa de R\$ 200 milhões para R\$ 400 milhões. Cada empresa poderá solicitar até R\$ 120 milhões, conforme os critérios estabelecidos nas normas. Os pedidos aprovados serão atendidos em até 10 parcelas. O cronograma de liberação terá início em setembro.

J - RH Summit

No dia 29 de setembro, Belo Horizonte será palco do RH Summit MG - Liderança em Movimento, o maior congresso de Capital Humano do estado. Realizado pela ABRH-MG, o evento reunirá CEOs, executivos de RH, CFOs e especialistas com o propósito de discutir os principais desafios do mundo corporativo, as transformações no trabalho e o papel estratégico do RH na construção de negócios sustentáveis. O evento se diferencia por oferecer conteúdo premium, networking qualificado e debates com profundidade. O objetivo é claro: posicionar o RH como peça-chave na tomada de decisões, alinhado à estratégia de negócio. As inscrições estão abertas e os ingressos podem ser adquiridos pela plataforma Sympla: (<https://shre.ink/xaxL>).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity

Marketing Educacional na Educação Técnica e Profissionalizante: Como Valorizar essa Escolha no Imaginário das Famílias

Por muito tempo, percebi que a comunicação de muitas escolas reforçava um único caminho como sinônimo de sucesso: a universidade tradicional. Mas o mundo mudou — e o mercado de trabalho também. Hoje, profissões técnicas, tecnológicas e práticas são cada vez mais demandadas. Segundo relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2023), o ensino técnico é uma das principais estratégias globais para combater o desemprego jovem. Ainda assim, muitas famílias continuam enxergando essa escolha como “plano B”. Como profissional de marketing educacional, vejo aí uma grande oportunidade de transformação.

Na minha experiência com instituições que oferecem cursos técnicos e profissionalizantes, vi o poder que uma comunicação bem feita tem de ressignificar essas trajetó-

rias. O marketing educacional precisa mostrar que escolher um curso técnico é, sim, uma decisão inteligente, estratégica e alinhada com as demandas do presente. Um estudo do SENAI (2021) revelou que mais de 80% dos formados em cursos técnicos conseguem colocação no mercado em até um ano. Isso é um dado que precisa estar nas campanhas, nas redes sociais, nas conversas com pais e alunos.

Valorizar esse caminho exige que a instituição destaque seus diferenciais com clareza: empregabilidade, formação prática, tempo reduzido, conexão direta com empresas. Também exige que traga histórias reais de ex-alunos que se destacaram, de professores com trajetória sólida no mercado e de empresas que contratam seus egressos. Mostrar resultados concretos ajuda a romper preconceitos e posicionar a educação técnica como um caminho de realização — não como uma alternativa menor.

Ao longo da minha trajetória — especialmente em projetos voltados à orientação vocacional e à inovação educacional — tenho reforçado a importância de comunicar essas

possibilidades de forma estratégica e positiva. O aluno técnico de hoje pode ser o empreendedor de amanhã, o especialista de referência, o profissional que vai construir soluções reais para os desafios da sociedade.

Se você atua em instituições técnicas ou profissionalizantes, fica aqui o meu convite: invista em um marketing que inspire, informe e valorize. Nossa papel é mostrar que há muitos caminhos possíveis para o sucesso — e que todos eles merecem ser comunicados com verdade, orgulho e estratégia. Afinal, o mundo precisa tanto de bons engenheiros quanto de bons técnicos. E o marketing pode — e deve — ajudar a deixar isso claro.

(* - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômico criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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: **ICARO RAYLAN LEITE CASTOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/01/1997, montador de andaime, natural de Paulo Afonso - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel Raimundo Castor Filho e de Maria Edilma Araújo Leite Castor; A pretendente: **MISLAINE ELEN SOUZA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 23/08/1998, do lar, natural de Paulo Afonso - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Rinaldo de Souza Silva e de Maria Aparecida da Silva.

O pretendente: **JOSÉ CORDEIRO DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/09/1992, cozinheiro, natural de Milton Brandão - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Raimundo Nonato de Oliveira e de Maria do Socorro Oliveira dos Santos; A pretendente: **YANITZA CAROLINA BRAVO**, venezuelana, solteira, nascida aos 23/09/1986, cozinheira, natural da Venezuela, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Georgina Bravo.

O pretendente: **MITYE ERINE**, haitiano, solteiro, nascido aos 20/01/1994, pedreiro, natural da República do Haiti, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Dieuveut Erine e de Odette Theodore; A pretendente: **CAROLINA EPIFÂNIA BUSTOS CUIZARA**, boliviana, solteira, nascida aos 09/07/1993, cozinheira, natural da Bolívia, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luciano Bustos Grabiela e de Filomena Cuizara Inocente.

O pretendente: **WILLIAM RIBEIRO DE AZEVEDO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/11/1996, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ullises Soares de Azevedo e de Elisangela Ribeiro da Silva; A pretendente: **DÉBORA APARECIDA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/07/1998, designer de sobrancelha, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sadi da Silva e de Maria José Camargo.

O pretendente: **FELIPE CRISPIM DOS SANTOS DANTAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/12/1994, técnico eletricista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Clóvis Ribeiro Dantas e de Eliane Crispim dos Santos Dantas; A pretendente: **JULIANE SILVA COSTA**, brasileira, solteira, nascida aos 20/06/1993, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Marrocos da Costa e de Jacira Enedina da Silva Costa.

O pretendente: **ROGER NUNES CAMPOS PAES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/11/1989, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Abílio Carlos Campos Paes e de Sandra Lourenço Nunes; A pretendente: **MIRIAM OLIVEIRA DE CARVALHO**, brasileira, solteira, nascida aos 13/05/1991, operadora de caixa, natural de Diadema - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Josimar de Carvalho e de Eva Felicia de Oliveira.

O pretendente: **LUCAS SAMUEL GOMES VIANA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/09/1985, empresário, natural de Salto - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manuel Calixto Viana e de Maria Ulisete Lima Gomes; A pretendente: **JULIANE DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 05/04/1990, fisioterapeuta, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Almir Francisco Santos e de Janete Oliveira dos Santos.

O pretendente: **DANIEL MORAES DO NASCIMENTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/07/2000, estoquista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Eduardo do Nascimento e de Normeide Maria de Moraes; A pretendente: **SAMIRA PEREIRA SOARES**, brasileira, solteira, nascida aos 07/09/2002, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Elinaldo de Souza Soares e de Suely de Fatima Correia Pereira.

O pretendente: **WESLEY ALVES DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/07/1987, farmacêutico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Orlando Alves dos Santos e de Juvenilda Santana Pereira; A pretendente: **JOICE DUARTE DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/09/1996, vendedora, natural de Sapeá - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nansival Nascimento de Souza e de Joane Carvalho de Oliveira Duarte de Souza.

O pretendente: **TIAGO DE SOUSA SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 16/08/1988, professor, natural de Bacabal - MA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sérgio Santos de Sousa e de Dolores Cristina de Sousa Santos; A pretendente: **JOSIANE MENDES CLAUDIOIANO**, brasileira, divorciada, nascida aos 21/03/1990, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Claudioiano e de Marcia Rodrigues Mendes.

O pretendente: **LEANDRO DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/04/1993, comerciante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Leonardo dos Santos e de Eliete Teresa dos Santos; A pretendente: **ELAINE DA SILVA RODRIGUES**, brasileira, solteira, nascida aos 02/02/1994, técnica de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Leonardo Mendes Rodrigues e de Terezinha dos Santos Silva.

O pretendente: **MICHELE CLEMENTINO DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 12/09/1985, auxiliar administrativo, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ednaldo Clementino da Silva e de Claudionora Maria de Souza; A pretendente: **BIANCA ALVES DE SOUZA**, brasileira, divorciada, nascida aos 10/02/1979, cabeleireira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vivaldo Alves de Souza e de Zilda Aparecida de Souza.

Morango do Amor e a nova era do varejo: Como produtos virais estão dominando o mercado

Matheus Mota (*)

reconhecimento consolidado, não conseguiram entregar um produto com o mesmo poder de compartilhamento e engajamento orgânico. Isso mostra o enfraquecimento do monopólio das grandes marcas e a ascensão das marcas insurgentes, que rejeitam o modelo tradicional de consumo e apostam na criatividade, no vínculo real com o consumidor e na performance digital.

O sucesso do Morango do Amor segue fundamentos muito claros. Produto com mecanismo emocional.

Storytelling compartilhável. Visual marcante. Estratégia de influência com micro e nano influenciadores. Campanhas orgânicas que performam melhor que o tráfego pago. Existe uma engenharia por trás.

Na B4You, por exemplo, sabemos como construir marcas que viralizam intencionalmente. É sobre estratégia validada.

O varejo brasileiro está mudando. Os produtos que emocionam, engajam e geram comunidade estão ocupando um espaço que antes era exclusivo das grandes campanhas. Para os próximos anos, quem dominar os mecanismos de viralização vai dominar o mercado. E o Morango do Amor é só o começo de uma revolução muito mais doce, e também muito mais lucrativa, do que a gente imagina.

(*) CEO da B4U.

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

O pretendente: **PERCY ALVES DE OLIVEIRA**, profissão: vendedor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/08/1963, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Milton Alves de Oliveira e de Maria Pereira dos Santos. A pretendente: **MARIA LEONICE DIAS**, profissão: vendedora, estado civil: divorciada, naturalidade: Fortaleza, CE, data-nascimento: 01/03/1966, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Maria Adelaide Dias.

O pretendente: **EXPEDITO PEREIRA DE OLIVEIRA**, profissão: cabeleireiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Víçosa do Ceará, CE, data-nascimento: 19/11/1969, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Carneiro de Oliveira e de Anália Alves Pereira. A pretendente: **ELIANA SILVA BARNESCHI**, profissão: cabeleireira, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/09/1971, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Maria Lourdes da Silva.

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



LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA

ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 16 DE JULHO DE 2025

Data, Hora, Local: 16.07.2025, às 10:30 horas, na sede social, com sede na Avenida Marechal Mario Guedes, 221, São Paulo/SP, "Companhia" ou "Emissora".

Presença: Totalidade do capital social. **Mesa:** Presidente: Anrael Vargas Pereira da Silva, Secretário: Lucas Rodrigo Feltre. **Ordem do dia:** Reunir-se os acionistas da Companhia para examinar, discutir e votar a respeito da seguinte ordem do dia: (I) a realização da 2ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie com garantia real, com garantia adicional fidejussória, em duas séries, para distribuição pública, em rito de registro automático, para investidores profissionais da Companhia, no valor total de R\$ 150.000.000,00 ("Emissão" e "Debêntures") na Data de Emissão (conforme definido abaixo), as quais serão objeto de oferta pública de distribuição, nos termos da Lei nº 6.385, de 7.12.1976, conforme alterada ("Lei do Mercado de Valores Mobiliários"), da Resolução Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 160, de 13.07.2022, conforme alterada ("Resolução CVM 160"), e das demais disposições legais e regulamentares aplicáveis ("Oferta"), sob o regime de melhores esforços de colocação para as Debêntures, a ser formalizada por meio do "Instrumento Particular de Escritura da 2ª Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie com Garantia Real, com Garantia Adicional Fidejussória, em 2 Séries, para Distribuição Pública, em Rito de Registro Automático, da Logística Ambiental de São Paulo S.A. - Loga" ("Escritura de Emissão"), a ser celebrado entre a Companhia, a **Pentágono S.A. Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários**, CNPJ 17.734.682/0001-38, na condição de agente fiduciário, representando a comunhão dos debenturistas ("Agente Fiduciário") e "Debenturistas", respectivamente) e a **Solvi Participações S.A.**, CNPJ 02.886.838/0001-00, na condição de fiadora ("Solvi" ou "Fidadora").

Deliberações aprovadas: (I) A realização da Emissão e da Oferta, cujas condições e características serão detalhadas e reguladas por meio da Escritura de Emissão, dentre as quais destacam-se as seguintes características e condições principais: (a) Número da Emissão. A presente Emissão constitui a 2ª emissão de debêntures da Emissora. (b) Número de Séries. A Emissão será realizada em 2 séries. Ressalvadas as referências expressas às Debêntures da primeira série ("Debêntures da Primeira Série" e "Primeira Série", respectivamente) e às Debêntures da segunda série ("Debêntures da Segunda Série" e "Segunda Série", respectivamente), todas as referências (I) às "Debêntures" na Escritura de Emissão devem ser entendidas como referências às Debêntures da Primeira Série e às Debêntures da Segunda Série, em conjunto; e (II) "Séries" devem ser entendidas como referências à Primeira Série e à Segunda Série, em conjunto. (c) Valor Total da Emissão. O valor total da Emissão é de R\$ 150.000.000,00, na Data de Emissão (conforme definido abaixo) ("Valor Total da Emissão"), sem possibilidade de distribuição parcial das Debêntures, sendo (I) R\$ 93.450.000,00 correspondentes às Debêntures da Primeira Série; e (II) R\$ 56.550.000,00 correspondentes às Debêntures da Segunda Série. (d) Data de Emissão. Para todos os efeitos legais, a data de emissão das Debêntures será aquela prevista na Escritura de Emissão ("Data de Emissão"). (e) Data de Início da Rentabilidade. Para todos os fins e efeitos, a data de início da rentabilidade das Debêntures de cada uma das Séries será a primeira Data de Integralização das Debêntures da Série em questão ("Data de Início da Rentabilidade"). (f) Destinização dos Recursos. A totalidade dos Recursos Totais (conforme definido na Escritura de Emissão) captados pela Companhia por meio da Oferta será destinada, nos termos do artigo 2º, § 1º, da Lei 12.431, e do Decreto 11.964, para pagamento futuro ou reembolso de gastos, despesas ou dívidas relacionadas à ampliação da triagem e transbordo dos resíduos sólidos no aglomerado Noroeste do município de São Paulo e implantação de Fazenda de Geração de Energia Solar ("Projeto") efetuadas em prazo igual ou inferior a 24 meses contados da data de divulgação da Emissão de Encerramento, conforme a ser detalhada na Escritura de Emissão ("Destinação de Recursos"). (g) Enquadramento do Projeto. As Debêntures contarão com o incentivo fiscal previsto no artigo 2º da Lei 12.431, no Decreto nº 11.964 de 26.03.2024, conforme em vigor ("Decreto 11.964"), na Resolução CVM 5.034 (conforme abaixo definido), na Resolução CVM 4.751 (conforme abaixo definido), ou em normas posteriores que as alterem, substituam ou complementem, tendo em vista o enquadramento do Projeto (conforme definido na Escritura de Emissão) como projeto prioritário pelo Ministério das Cidades, por meio da Portaria MCTID nº 1.246, expedida em 11.11.2024, publicada no Diário Oficial da União em 23.12.2024 ("Portaria"). (h) Caracterização das Debêntures como "Debêntures Verdes". As Debêntures serão caracterizadas como "Debêntures Verdes" com base (I) no alinhamento da Emissão com o Green Finance Framework ("Framework") elaborado pela Emissora, em março de 2025, e disponível na página da rede mundial de computadores da Emissora (<https://www.loga.com.br/quem-somos/relacao-com-stakeholders>), sendo certo que o Framework deverá continuar disponível na página da rede mundial de computadores da Emissora até a Data de Vencimento; (II) no parecer técnico independente ("Parecer Independente") emitido pela Aviadoras (conforme definido na Escritura de Emissão), uma consultoria especializada independente, atestando que as Debêntures cumprem as regras emitidas pela International Capital Market Association (ICMA), e disponibilizada na página da rede mundial de computadores da Emissora (<https://www.loga.com.br/quem-somos/relacao-com-stakeholders>), sendo certo que o Parecer Independente deverá continuar disponível na página da rede mundial de computadores da Emissora até a Data de Vencimento; e (III) no compromisso da Emissora em destinar o montante equivalente aos Recursos Totais (conforme Definido na Escritura de Emissão) a ser captados na Emissão para o Projeto operado pela Emissora, o qual observa o previsto na Escritura de Emissão. Procedimento de Apuração. O Coordenador Líder realizará procedimento para apuração da taxa final dos Juros Remuneratórios das Debêntures (I) ("Procedimento de Apuração"). (j) Registro Automático da Oferta pela CVM e Pública-Alvo. As Debêntures serão objeto de distribuição pública destinada exclusivamente a investidores profissionais, assim definidos nos termos dos artigos 11 e, conforme aplicável, 13 da Resolução CVM nº 30, de 11.05.2021, conforme alterada de tempos em tempos ("Resolução CVM 30", "Investidores Profissionais" e "Pública-Alvo", respectivamente), estando, portanto, sujeita ao rito automático de registro de oferta pública de distribuição de valores mobiliários, nos termos do artigo 26, inciso X, da Resolução CVM 160 e do artigo 19 da lei nº 6.835, de 7.12.1976 ("Lei de Valores Mobiliários"). (k) Forma, Tipo e Comprovação de Titularidade. As Debêntures serão emitidas sob a forma nominativa e escritural, sem emissão de cartelas ou certificados, e para todos os fins de direito, a titularidade delas será comprovada pelo extrato emitido pelo Escriturador e, adicionamente, com relação às Debêntures que estiverem custodiadas eletronicamente na B3, conforme o caso, será expedido por estes(ex) extrato em nome dos debenturistas, que servirá como comprovante de titularidade de tais Debêntures. (l) Conversibilidade. As Debêntures serão simples, ou seja, não serão conversíveis em ações da emissora da Companhia, (m) Espécie. As Debêntures serão da espécie com garantia real, nos termos do artigo 58, caput, da Lei das Sociedades por Ações, e terão garantia adicional fidejussória. (n) Prazo e Data de Vencimento das Debêntures. Observado o disposto na Escritura de Emissão, o prazo de vencimento das Debêntures será de 16 anos contados da Data de Emissão, vencendo-se, portanto, na data a ser prevista na Escritura de Emissão ("Data de Vencimento das Debêntures"). (o) Valor Nominal Unitário. As Debêntures terão valor nominal unitário de R\$ 1.000,00, na Data de Emissão ("Valor Nominal Unitário"). (p) Quantidade. Serão emitidas 150.000 Debêntures, sendo (I) 93.450 correspondentes às Debêntures da Primeira Série; e (II) 56.550 correspondentes às Debêntures da Segunda Série, sem possibilidade de distribuição parcial das Debêntures. (q) Preço de Subscrição e Forma de Integralização. As Debêntures serão subscritas e integralizadas à vista, no ato da subscrição, em moeda corrente nacional, a qualquer momento, a partir da data de início da distribuição, conforme informada no Anúncio de Início (conforme definido na Escritura de Emissão), a ser divulgado nos termos da Escritura de Emissão, durante o período de distribuição das Debêntures previsto no artigo 48 da Resolução CVM 160 e de acordo com as normas de liquidação aplicáveis à B3 ("Data de Integralização" e "Preço de Subscrição", respectivamente). Na Data de Início da Rentabilidade, as Debêntures serão integralizadas pelo seu Valor Nominal Unitário. Caso qualquer Debênture venha a ser integralizada em data diversa e posterior à Data de Início da Rentabilidade, a integralização deverá considerar o seu Valor Nominal Unitário Atualizado (conforme definido abaixo) acrescido dos Juros Remuneratórios (conforme definido abaixo), calculados pro rata temporis desde a Data de Início da Rentabilidade até a data de sua efetiva integralização, de acordo com as normas de liquidação aplicáveis à B3. As Debêntures não poderão ser subscritas com ágio ou deságio. (r) Atualização Monetária da Debêntures. O Valor Nominal Unitário ou o saldo do Valor Nominal Unitário das Debêntures, conforme o caso, será atualizado monetariamente pela variação do IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo ("IPCA"), calculado, apurado e divulgado pelo IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística ("IBGE"), desde a Data de Início da Rentabilidade até a data do efetivo pagamento ("Atualização Monetária"), sendo o produto da Atualização Monetária automaticamente incorporado ao Valor Nominal Unitário das Debêntures ou ao saldo do Valor Nominal Unitário das Debêntures, conforme caso ("Valor Nominal Unitário Atualizado"). O Valor Nominal Unitário Atualizado das Debêntures será calculado conforme a fórmula a ser descrita na Escritura de Emissão. (s) Remuneração das Debêntures. Sobre o Valor Nominal Unitário Atualizado das Debêntures incidirão juros remuneratórios a serem definidos de acordo com o Procedimento de Apuração (conforme definido abaixo), equivalente ao que for maior entre (I) o percentual correspondente à taxa interna de retorno do Tesouro IPCA+ com Juros Semestrais (NTB-NB), com vencimento em 2023, a ser apurado conforme a cotação indicativa do Dia Útil anterior à data de realização do Procedimento de Apuração, divulgada pela ANBIMA em sua página na internet (www.anbima.com.br) ("Data de Apuração"), acrescida exponencialmente de uma sobretaxa ("spread") de 0,59% ao ano, base 252 Dias Utéis; e (II) 7,95% ao ano ("Juros Remuneratórios"), calculados de forma exponencial e cumulativa pro rata temporis por Dias Utéis decorridos desde a Data de Pagamento dos Juros Remuneratórios em questão, data de declaração de vencimento antecipado em decorrência de um Evento de Inadimplemento (conforme definido abaixo) ou data de um eventual Regate Antecipado Facultativo Total. Oferta de Resgate Antecipado ou Aquisição Facultativa. Os pagamentos das Debêntures em decorrência da Oferta de Resgate Antecipado, Resgate Antecipado Facultativo Total e Aquisição Facultativa e/ou de liquidação antecipada em razão do vencimento antecipado das obrigações decorrentes das Debêntures, os Juros Remuneratórios serão pagos semestralmente até a Data de Vencimento das Debêntures, de acordo com as datas indicadas na tabela a ser prevista na Escritura de Emissão (cada uma das datas, uma "Data de Pagamento dos Juros Remuneratórios"). (u) Amortização do Valor Nominal Unitário Atualizado. O Valor Nominal Unitário Atualizado das Debêntures será amortizado em 28 parcelas semestrais, devidas em cada uma das respectivas datas de amortização das Debêntures (cada uma, uma "Parcela de Amortização"), de acordo com as datas indicadas na tabela a ser prevista na Escritura de Emissão (cada uma, uma "Data de Amortização das Debêntures"). (v) Local de Pagamento. Os pagamentos a que fizerem jus às Debêntures serão efetuados pela Emissora no respectivo vencimento utilizando-se, conforme o caso: (I) os procedimentos adotados pela Emissora para as Debêntures custodiadas eletronicamente na B3; e/ou (II) os procedimentos adotados pelo Escriturador para as Debêntures que não estejam custodiadas eletronicamente na B3 ou, com relação aos pagamentos que não possam ser realizados por meio do Escriturador, na sede da Emissora, conforme o caso. Farão jus ao recebimento de qualquer valor devido aos Debenturistas aqueles que forem titulares de Debêntures ao final do Dia Útil imediatamente anterior à respectiva data de pagamento. (w) Encargos Moratórios. Sem prejuízo da Atualização Monetária e dos Juros Remuneratórios, ocorrendo impontabilidade no pagamento pela Emissora de qualquer quantia devida aos Debenturistas, os débitos em atraso vencidos e não pagos pela Emissora ficarão sujeitos a, independentemente de aviso, notificação ou interpretação judicial ou extrajudicial (I) multa convencional, irreduzível e de natureza não compensatória, de 2%; e (II) juros moratórios à razão de 10% m/m, desde a data da inadimplência até a data do efetivo pagamento; ambos calculados sobre o montante devido e não pago ("Encargos Moratórios"). (x) Prorrogação de Prazos. Considerar-se-ão prorrogados os prazos referentes ao pagamento de qualquer obrigação até o 1º Dia Útil subsequente, se a data de vencimento coincidir com dia em que não seja Dia Útil, não sendo devido qualquer acréscimo aos valores a serem pagos. Para os fins da Escritura de Emissão e dos demais documentos da Oferta, "Dia(s) Utile(s)" significa (I) qualquer dia que não seja sábado, domingo ou feriado declarado nacional, com relação a qualquer obrigação pecuniária realizada por meio da B3, inclusive para fins de cálculo; ou (II) qualquer dia que não seja sábado ou domingo, feriado declarado nacional ou em que não haja expediente nos bancos comerciais, conforme aplicável, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, com relação a qualquer obrigação pecuniária que não seja realizada por meio da B3 ou demais obrigações previstas na Escritura de Emissão. (y) Repactuação Programada. As Debêntures não serão objeto de repactuação programada. (z) Classificação de Risco. Foi contratada como agência de classificação de risco das Debêntures a Standard & Poor's Ratings do Brasil Ltda. ("Agência de Classificação de Risco") que atribuirá classificação de risco ("rating") às Debêntures previamente à primeira Data de Integralização. (aa) Garantia Real. Para garantir o fato, pontual e integral cumprimento de todas (I) as obrigações relativas ao pagamento, pela Emissora, do Valor Nominal Unitário Atualizado das Debêntures, dos Juros Remuneratórios, dos Encargos Moratórios e dos demais encargos, relativos às Debêntures, quando devidos, seja na data de pagamento ou em decorrência de vencimento antecipado das obrigações decorrentes das Debêntures, conforme previsto na Escritura de Emissão; (ii) as obrigações relativas a quaisquer outras obrigações pecuniárias assumidas pela Emissora nos termos das Debêntures e dos Contratos de Cessão Fiduciária, incluindo, mas não se limitando, às obrigações de pagar honorários, despesas, custos, encargos, tributos, reembolsos, multas ou indenizações, bem como as obrigações relativas ao Banco Liquidante, ao Escriturador, à B3, ao Agente Fiduciário e demais prestadores de serviço envolvidos na Emissão; e (iii) as obrigações de resarcimento de toda e qualquer importância que o Agente Fiduciário e/ou os Debenturistas venham a desembolsar no âmbito da Emissora e/ou em virtude da constituição, manutenção e/ou exclusão das Garantias (conforme definido abaixo), bem como todos e quaisquer tributos, custos e despesas judiciais e/ou extrajudiciais incidentes sobre a excessão de tais garantias ("Obrigações Garantidas"), serão constituídas (I) cessão fiduciária dos direitos creditórios de titularidade da Emissora descritos abaixo ("Direitos Creditórios"), decorrentes do Contrato de Concessão, nos termos do artigo 66-B, § 3º, da Lei nº 4.728, de 14.07.1965, conforme alterada, e observado o disposto nos artigos 28 e 28-A da Lei 8.987, de 13.02.1995, conforme alterada ("Lei 8.987"), a ser formalizada por meio do "Instrumento Particular de Cessão Fiduciária de Recebíveis, Contas Vinculadas, Direitos Creditórios, Administração de Contas e Outras Avenças", a ser celebrado entre a Emissora, na qualidade de cedente devedora, o Agente Fiduciário, na qualidade de representante dos Debenturistas e credor fiduciário, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, na qualidade de credor fiduciário no âmbito do FINEM (conforme definido na Escritura de Emissão), e o Banco do Brasil S.A. ("Banco Depositário"), na qualidade de administrador das contas ("Contrato de Cessão Fiduciária e Administração de Contas" e "Cessão Fiduciária Receita Operacional Tarifária", respectivamente); (II) aos Debenturistas da 1ª série da Emissão: (I.a) 1,30% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária (conforme definido no Contrato de Cessão Fiduciária e Administração de Contas), presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (I.b) 1,30% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (I.c) todos os direitos, atuais/e/futuros, detidos e a serem detidos pela Emissora contra o Banco Depositário, depositados nas Contas Vinculadas Debêntures Primeira Série (conforme definido no Contrato de Cessão Fiduciária e Administração de Contas) e os frutos e rendimentos originados nas Contas Vinculadas Debêntures Primeira Série, incluindo os Investimentos Permitidos, conforme aplicável, bem como todos e quaisquer montantes depositados a qualquer tempo e a qualquer título, inclusive em quanto em trânsito ou em processo de compensação bancária; e (II.c) todos os direitos, atuais/e/futuros, detidos e a serem detidos pela Emissora contra o Banco Depositário, depositados nas Contas Vinculadas Debêntures Segunda Série (conforme definido no Contrato de Cessão Fiduciária e Administração de Contas) e os frutos e rendimentos originados nas Contas Vinculadas Debêntures Segunda Série, incluindo os Investimentos Permitidos, conforme aplicável, bem como todos e quaisquer montantes depositados a qualquer tempo e a qualquer título, inclusive em quanto em trânsito ou em processo de compensação bancária; (II.d) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.e) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.f) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.g) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.h) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.i) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.j) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.k) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.l) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.m) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.n) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.o) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.p) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.q) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.r) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.s) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, acréscimos e/ou valores relacionados, seja a que título for, inclusive a título de multa, indenizações, juros e demais encargos; (II.t) 0,80% dos direitos creditórios diretos que integram a Receita Operacional Tarifária, presentes/e/futuros, de titularidade da Emissora, incluindo todos os direitos, ac



Observabilidade: Segurança real exige visibilidade real

Marcos Souto (*)

Quem trabalha com segurança da informação sabe: a postura reativa já não funciona. Hoje, os ataques não vêm mais com aviso. Muitas vezes, quando o alarme soa, o estrago já está feito.

A verdade dura é que o invasor pode já estar dentro do ambiente e, nesse cenário, a visibilidade em tempo real se torna uma peça essencial para manter o controle e tomar decisões rápidas.

Mas não estamos falando de monitoramento tradicional. Observabilidade vai além. Ela conecta logs, métricas, rastreamentos e eventos de forma contínua e contextualizada, permitindo que a equipe de segurança enxergue o que realmente está acontecendo — não só no nível técnico, mas com visão de negócio. E é essa visão integrada que faz a diferença entre simplesmente responder a incidentes e antecipar riscos.

As soluções mais avançadas incorporam inteligência artificial e machine learning para identificar padrões suspeitos, anomalias e movimentos laterais com mais agilidade. Isso muda o jogo. Em vez de reagir quando já é tarde, as organizações passam a atuar com proatividade, bloqueando ameaças antes que elas se consolidem.

Um dado que reforça isso: segundo uma pesquisa da Cisco, 93% dos profissionais de TI acreditam que é essencial cruzar dados de segurança com contexto, como aplicação, identidade e impacto no negócio, para tomar decisões mais rápidas e efetivas.

Ambientes complexos exigem visibilidade

inteligente

Multicloud, microsserviços, APIs expostas, times distribuídos... O ambiente de TI atual é tudo, menos simples. Essa complexidade cria pontos cegos que dificultam a atuação da segurança. A observabilidade ajuda a eliminar esses pontos ao permitir a correlação de dados entre sistemas distintos, em tempo real e com alto grau de precisão.

Eisso já está sendo aplicado de forma prática. Um banco pode, por exemplo, detectar uma movimentação atípica em uma aplicação de crédito e acionar um processo de verificação adicional antes da liberação da transação. Em um hospital, o acesso indevido a um prontuário médico pode gerar um alerta imediato e rastreável, garantindo conformidade com a LGPD. Já no varejo, identificar padrões de uso em sistemas de pagamento permite bloquear comportamentos maliciosos com agilidade.

Resposta rápida exige automação inteligente

Com o volume e a velocidade dos ataques atuais, confiar apenas na reação humana não é suficiente. Automatizar etapas da resposta, como restrição temporária de acessos suspeitos ou geração de alertas contextuais, permite agir com mais rapidez e precisão. Esse tipo de ação coordenada libera a equipe de segurança para focar em análises estratégicas, sem perder o timing das decisões críticas.

Segurança real exige visibilidade real. Com a crescente complexidade dos ambientes e a sofisticação dos ataques, ter uma visão contínua e contextualizada dos dados não é mais uma vantagem competitiva — é uma necessidade operacional.

(*) Diretor de Soluções Integradas da N&DC.

Venda de materiais de construção tem alta em maio

No rastro do crescimento do PIB brasileiro, que, no primeiro trimestre deste ano, registrou alta de 1,4%, de acordo com dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o setor varejista de materiais de construção recuperou o fôlego no mês de maio, com o aumento da percepção de crescimento nas vendas em relação ao mês anterior.

As informações constam da mais recente edição do Termômetro JS+ Anamaco, estudo completo sobre performance e tendências do varejo, elaborado pela vertical de inteligência da Juntos Somos Mais, joint venture da Votorantim Cimentos, Tigre e Gerdau, que atua no processo de digitalização do setor da construção, junto do Instituto de Pesquisas Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção (ANAMACO).

O indicador de mercado é elaborado a partir da análise de dados do histórico de transações online e offline do comércio varejista de matcon, bem como pesquisa de relacionamento junto ao setor.

De acordo com o Termômetro, o percentual de lojas com a percepção de avanço nas vendas aumentou 8% em maio na com-

Ainda de acordo com a pesquisa, em maio os resultados (considerando a diferença entre as lojas que cresceram e caíram) melhoraram, contrariando as expectativas dos lojistas.

Franquias de Restaurantes: O que é preciso saber antes de investir

O setor de alimentação continua sendo um dos mais procurados por quem deseja empreender no Brasil

Marcelo Politi (*)

As franquias de restaurantes aparecem como uma alternativa atrativa, oferecendo uma combinação de marca consolidada, processos testados e suporte da franqueadora. Porém, apesar da estrutura oferecida é preciso cuidado, já que o sucesso de uma unidade franqueada vai muito além do nome na fachada.

Para Marcelo Politi, especialista em negócios gastronômicos e mentor de donos de restaurantes, o modelo de franquia pode ser um ótimo ponto de partida, mas exige preparo. "Entrar em uma franquia não significa que o jogo está ganho. É um modelo que entrega ferramentas, mas quem transforma essas ferramentas em resultado é o franqueado. Sem gestão, não há marca que salve", afirma.

Onde está o potencial e os riscos?

As franquias oferecem vantagens importantes como acesso a fornecedores homologados, cardápio validado, campanhas de



Kaspars Grinvalds / CANVA

marketing estruturadas e treinamentos contínuos, mas junto com esses benefícios, vem a exigência de seguir padrões rígidos, o que pode limitar a autonomia do operador.

Segundo Politi, muitos problemas enfrentados por franqueados nascem dentro da operação. "A maior parte dos insucessos não vem do modelo da franquia, mas da má gestão. Controle de CMV (custo das mercadorias vendidas) mal feito, liderança fraca e falta de processos claros impactam diretamente no lucro e na qualidade de vida do dono", explica.

Aspectos fundamentais antes de investir

1. Perfil do investidor

Cada franquia exige um nível diferente de dedicação e habilidade. Há modelos mais operacionais e outros mais gerenciais e, para isso, entender o próprio perfil é essencial. "Se você não gosta de rotina pesada e lidar com equipe, pense duas vezes antes de entrar em uma franquia de alimentação", recomenda Politi.

2. Escolha da marca

Nem sempre a marca mais famosa é a mais rentável ou adequada. Avaliar a reputação da franqueadora, ler a Circular de Oferta de Franquia (COF) com atenção e conversar com franqueados da rede são passos

fundamentais. "Não se deixe levar só pelo apelo comercial. Faça uma análise fria: quanto custa entrar, quanto custa operar e quanto sobra no fim do mês", orienta o especialista.

3. Compreensão Financeira

Ter domínio dos números é obrigatório. Entender CMV, ticket médio, ponto de equilíbrio e lucratividade por operação são conhecimentos que fazem a diferença. "Você não precisa ser contador, mas precisa saber ler os números e tomar decisões com base nos mesmos. Franquia não é um emprego com salário fixo, e sim um negócio, e precisa ser tratado como tal", reforça.

4. Gestão de Pessoas e Processos

O dia a dia da operação exige equipe treinada, supervisão constante e padrão de atendimento. Processos bem definidos evitam erros, perdas e retrabalho. "Não existe mágica, existe método que vem da gestão. A operação precisa funcionar mesmo quando o dono não está presente", conclui Politi.

O que toda loja de produtos naturais precisa saber sobre estoque

Phillip Ji (*)

Gerenciar o estoque em uma loja de produtos naturais vai muito além de manter prateleiras abastecidas com whey protein, creatina, ômega 3 e multivitamínicos. Exige planejamento, leitura de mercado e um olhar atento para o comportamento de compra do consumidor. A falta de controle, mesmo que pontual, pode significar não apenas prejuízo financeiro, mas também a perda da confiança do cliente — que dificilmente volta a um ponto de venda onde não encontra o que procura.

O primeiro passo para uma gestão eficiente é o planejamento. Antecipar a demanda, entender os períodos de maior procura e manter o controle sobre o giro dos produtos são práticas que fazem diferença no dia a dia. Sistemas de gestão, como ERPs ou softwares voltados para o varejo, ajudam a automatizar processos, oferecer uma visão clara do que entra e sai e evitar surpresas com rupturas de estoque ou vencimento de mercadorias.

No entanto, prever a demanda exige mais do que tecnologia — requer sensibilidade para interpretar dados de vendas, considerar a sazonalidade e identificar padrões de comportamento. Suplementos têm ciclos específicos: vitaminas e própolis ganham força no outono e inverno, enquanto colágeno e termogênicos tendem a se destacar com a proximidade do verão. Ao analisar o histórico de vendas e cruzar as informações com tendências de mercado e datas promocionais, o lojista consegue ajustar o volume de compras de forma estratégica.

No dia a dia, o controle rigoroso do que está armazenado é o que impede o desperdício e otimiza o capital investido. Métodos como o FIFO, que prioriza a saída dos itens mais antigos, ajudam a manter o estoque rotativo, especialmente quando se trata de produtos com validade reduzida. Técnicas como a Curva ABC também são fundamentais para entender quais produtos são mais relevantes para o negócio e, assim, priorizar investimentos e ações promocionais com base em dados concretos.

Além disso, realizar inventários frequentes continua sendo uma prática indispensável. Eles são a melhor forma de identificar erros, perdas, produtos parados ou inconsistências entre o físico e o digital. E quando



se percebe que um produto não está girando como o esperado, é possível reagir com agilidade — seja com uma campanha de vendas, reposição estratégica ou negociação com o fornecedor.

Outro ponto relevante é o uso de sistemas visuais simples, como o Kanban, que facilita o controle manual em pequenas equipes. Quando um item atinge o limite mínimo no estoque, um aviso visual alerta para o reabastecimento, reduzindo o risco de falta e garantindo que as necessidades do cliente sejam atendidas com constância.

Reducir desperdício é também uma questão de cultura da empresa. Criar processos, capacitar a equipe, padronizar controles e acompanhar os indicadores do estoque são atitudes que melhoram os resultados e tornam o negócio mais eficiente e preparado para crescer. O impacto de uma boa gestão se reflete diretamente no atendimento: o cliente que encontra o que precisa, na hora certa, tende a voltar e recomendar.

No mercado de produtos naturais, a fidelização começa na experiência e se consolida na confiança. E parte dessa confiança nasce nos bastidores — na forma como a loja se organiza, planeja e executa as decisões de compra e reposição. A gestão de estoque bem feita não é apenas diferencial operacional: é uma das bases de um negócio saudável, competitivo e preparado para crescer de forma consistente.

(*) co-CEO da Omix, empresa pioneira em fitoterápicos no Brasil, desde 1993. – E-mail: omix@nbpress.com.br



O custo de ignorar a segurança da informação nas empresas

Com ameaças digitais cada vez mais sofisticadas, organizações apostam na ISO 27001 como referência global para proteger dados sensíveis. No Brasil, apenas 0,08% das empresas tech possuem a certificação

Há alguns anos, o avanço da transformação digital vem acompanhado de uma escalada preocupante nos ataques cibernéticos. De acordo com o relatório do Check Point Research, o país registrou uma média de 2.831 ataques cibernéticos semanais por organização criminosa no segundo trimestre de 2025, um aumento de 3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Com isso, o Brasil figura entre os mais atingidos por crimes cibernéticos na América Latina, com destaque para incidentes como o ataque ao Ministério da Saúde e o vazamento de dados de mais de 223 milhões de brasileiros.

Para João Fraga, CEO da techfin Paag, o crescimento desses ataques exige uma mudança urgente na forma como instituições públicas e privadas encaram a cibersegurança: "Quando um elo falha, todos sentem o impacto. Investir em segurança, hoje, não é apenas proteger o seu próprio perímetro, mas também garantir a solidez dos parceiros que fazem parte da sua jornada operacional".

Nesse contexto, a proteção de informações deixou de ser um diferencial com-



petitivo e passou a ser uma questão de sobrevivência para empresas de todos os setores. "Investir em políticas e práticas robustas de segurança é fundamental para reduzir riscos, proteger dados em todos os níveis e garantir maior proteção para nossos clientes, ao mesmo tempo em que aumenta o desempenho operacional com processos mais seguros e eficientes", comenta Tironi Ortiz, CEO da Imply Tecnologia.

Uma das principais referências globais quando o assunto é segurança da informação é a Certificação ISO 27001, concedida a empresas que implementam sistemas rigorosos de gestão de segurança da informação, o que

com foco em identificar, prevenir e mitigar riscos no tratamento de dados. Dessa forma, as empresas evitam paralisações operacionais, danos à reputação ou perdas financeiras. É o que mostra o Relatório Global de Resposta a Incidentes 2025, divulgado pela Unit 42, unidade de pesquisa da Palo Alto Networks. O estudo revela que 86% dos principais incidentes cibernéticos registrados em 2024 fizeram a credibilidade das instituições cair, além de terem resultado em perda de lucros.

No Brasil, a certificação ISO 27001 ainda é restrita a poucas organizações: apenas 0,08% das empresas de tecnologia no país contam com a certificação, o que

representa cerca de 275 empresas entre as mais de 252 mil ativas, segundo dados da ABES.

"Em um mundo cada vez mais digital, garantir a segurança das informações é essencial para fortalecer a confiança e impulsionar a inovação", afirma Tironi. Por isso, a certificação ISO 27001 é um marco para qualquer empresa, pois reforça a seriedade e a confiança depositada pelos clientes e parceiros, além de ser um passaporte global para organizações que levam a proteção de dados a sério.

"A certificação reforça o compromisso e a confiança de clientes e parceiros e reflete a dedicação das empresas em implementar as melhores práticas globais para otimizar processos", comenta Tironi, que junto da Imply, presente hoje em mais de 125 países, conta com a certificação. "Com nossa forte atuação em soluções tecnológicas como autoatendimento, reconhecimento facial, biometria, gestão de acesso e plataformas para grandes eventos e estádios, é importante adotarmos os mais altos padrões internacionais de segurança da informação", conclui.

Valorizar a produção nacional é uma urgência para o Brasil

J.A.Puppi (*)

sem justificativa técnica plausível.

Muitas dessas decisões de compra passaram a ser centralizadas em diretorias e, em alguns casos, parecem atender a interesses que vão além de critérios técnicos e econômicos. É legítimo questionar: a quem interessa pagar mais caro, com recursos públicos, por produtos que podem ser fabricados localmente com igual qualidade e muito mais eficiência no Brasil?

É hora do Brasil acordar suas políticas de compras e de incentivo à indústria nacional.

Valorizar a produção nacional não é protecionismo. É uma estratégia econômica e social que garante empregos, arrecadação de impostos e preserva a engenharia e o know-how que o Brasil levou décadas para desenvolver. Cada produto produzido aqui significa renda para famílias brasileiras e desenvolvimento para nossa indústria.

Enquanto isso, indústrias nacionais que permaneceram no país, cumprindo rigorosamente todas as exigências internacionais de qualidade, tanto as normas americanas quanto as europeias, enfrentam enormes barreiras para vender para grandes companhias estatais.

Os produtos que fabricamos e vendemos por cerca de R\$ 400 chegam ao mercado brasileiro, quando importados por fornecedores estrangeiros, a até R\$ 2.000. Mesmo considerando todos os custos adicionais, como impostos e frete, a diferença de preço é muito significativa.

Mesmo assim, grandes empresas nacionais e estatais simplesmente deixaram de comprar de nós, fabricantes brasileiros, optando por importados que custam até cinco vezes mais,

(*) Engenheiro, empresário e autor do livro "Impossível é o que não se tentou".

O papel da neurociência no desenvolvimento de líderes

Clarice Santana (*)



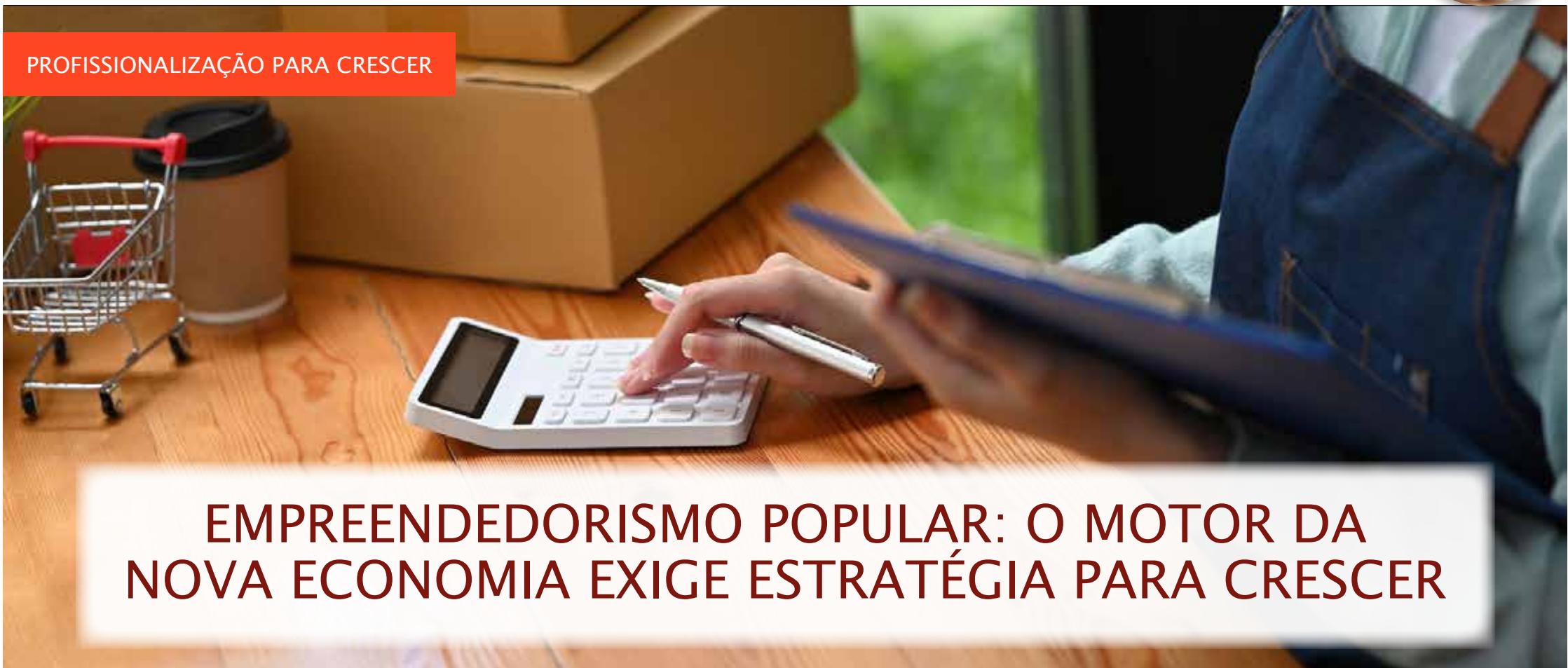
O ambiente organizacional é um reflexo direto do comportamento dos indivíduos que o compõem. Diferenças em traços de personalidade, valores, inteligência, motivação e comportamentos impactam significativamente o desempenho coletivo e a cultura da empresa. Nesse contexto, a liderança emerge como um elemento essencial: ela direciona esforços, molda o clima organizacional e influencia diretamente a eficiência operacional.

PROFISSIONALIZAÇÃO PARA CRESCER

Matéria de capa



Pranithan_Chorrungsaks/Images_CANVA



EMPREENDEDORISMO POPULAR: O MOTOR DA NOVA ECONOMIA EXIGE ESTRATÉGIA PARA CRESCER

O Brasil tem assistido ao crescimento expressivo de uma nova geração de empreendedores populares, impulsionado pelo aumento da informalidade e pela digitalização acelerada dos últimos anos.

Segundo o Sebrae, mais de 10 milhões de microempreendedores individuais (MEIs) estavam ativos no país em 2023 — número que ultrapassou os 15 milhões em 2024. Esse cenário revela o empreendedorismo como uma alternativa viável de geração de renda, mas também evidencia um desafio urgente: a profissionalização dessa base crescente.

Nesse contexto, a GestãoClick, plataforma de ERP voltada para micro e pequenos empreendedores, tem se destacado como aliada na transformação da gestão. A empresa oferece soluções que integram controle financeiro, planejamento estratégico e atendimento humanizado, com foco em descomplicar a rotina de quem está à frente do próprio negócio.

“Na prática, o perfil do novo empreendedor brasileiro é de alguém multitarefas. Ele é responsável por vender, atender clientes, postar nas redes sociais, comprar insumos, gerenciar o financeiro e solucionar problemas diários do negócio. São empreendedores cheios de energia que aprendem na prática como lidar com a estruturação do empreendimento”, analisa Larissa Ferreira, supervisora de branding na GestãoClick, especialista em marcas e gestão.

Apesar das facilidades de divulgação oferecidas pelas redes sociais, muitos negócios ainda enfrentam dificuldades estruturais. Dados do Sebrae e da FGV apontam que 67% dos empreendedores não possuem controle efetivo do fluxo de caixa, e apenas 28% formalizam planos de negócio. Ou seja, a ausência de processos, aliada à informalidade, limita o crescimento sustentável e compromete a competitividade.



Ainda assim, especialistas são unânimes em reforçar: digitalizar processos ou buscar diferenciação não substitui o essencial. A organização interna continua sendo a base de qualquer estratégia eficiente. “É comum ver empreendedores investindo em marketing ou ferramentas digitais sem ter clareza sobre a real situação do negócio. Sem entender os custos operacionais, a margem de lucro ou o nível de estoque, o processo decisório torna-se impreciso e expõe o negócio a sérios riscos”, afirma Larissa Ferreira.

Segundo ela, práticas básicas como separar finanças pessoais das empresariais, registrar movimentações financeiras e manter a documentação em dia são pré-requisitos para qualquer avanço.

“É comum ver empreendedores investindo em marketing ou ferramentas digitais sem ter clareza sobre a real situação do negócio. Sem entender os custos operacionais, a margem de lucro ou o nível de estoque, o processo decisório torna-se impreciso e expõe o negócio a sérios riscos”

Para Larissa, o primeiro passo da virada está na organização. “Antes de focar em ampliar vendas, o empreendedor precisa entender quanto entra, quanto sai e qual o custo da operação. Sem essa base, o crescimento pode representar mais riscos do que oportunidades”, alerta.

A formalização também é um dos pontos-chave. Negócios informais têm acesso restrito a crédito, não emitem nota fiscal e enfrentam barreiras para conquistar grandes clientes. Já empreendimentos estruturados ganham credibilidade e aumentam seu potencial de inserção no mercado.

“O consumidor atual prioriza transparência, confiabilidade e valor entregue. Ter CNPJ ativo, relatórios financeiros claros e comunicação digital consistente são diferenciais indispensáveis”, reforça a executiva da GestãoClick.

Além da tecnologia, a plataforma oferece conteúdos educativos e materiais de apoio para promover uma gestão mais consciente e acessível. “Não é apenas uma questão tecnológica, mas sim colocar a gestão ao alcance de quem mais precisa. Assim, o microempreendedor toma decisões com base em dados e constrói um negócio sustentável”, completa Larissa.

Para os especialistas, as maiores oportunidades hoje estão em digitalizar processos, fortalecer a presença nas redes sociais, humanizar o relacionamento com clientes e apostar em modelos de negócio híbridos e personalizados. Com planejamento estruturado, uso estratégico da tecnologia e mentalidade de crescimento, o empreendedorismo popular pode transformar a economia brasileira de forma consistente e duradoura.

