

REFORMA TRIBUTÁRIA

MEI: VALE A PENA MIGRAR PARA "NANOEMPREENDER"?

Leia na página 8

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

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



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

se as barreiras comerciais reduzirem suas vendas ou aumentarem a concorrência em outros mercados.

Nem todos os setores, porém, enfrentam o mesmo nível de exposição. Empresas de papel e celulose, por exemplo, têm caixa mais robusta 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 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 estra-

tégias 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.)

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



Negócios em Pauta



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



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](#)

Ética e Integridade

O valor humano como estratégia de negócio



Denise Debiasi

[Leia na página 6](#)