



PRIORIDADES

OS SEIS MAIORES DESAFIOS DA GESTÃO EMPRESARIAL

▶▶ Leia na página 8

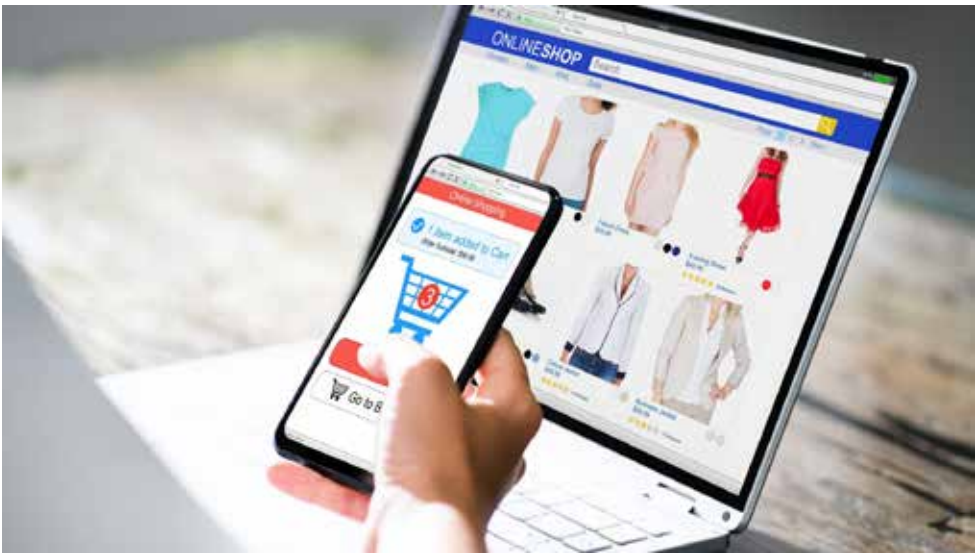
Os obstáculos que impedem o bom desempenho no e-commerce

Pesquisa aponta que a maior dificuldade não está na tecnologia, mas na jornada de vendas pela internet sem conhecimento prévio, estratégia ou apoio

O sonho de empreender online continua mobilizando milhares de brasileiros em busca de autonomia financeira. Mas a realidade do comércio eletrônico exige mais do que boas intenções. Uma pesquisa da Loja Integrada, uma das maiores plataformas de e-commerce do país, revela que a maior dificuldade não está na tecnologia, e sim na jornada de quem tenta vender pela internet sem conhecimento prévio, estratégia ou apoio.

O levantamento analisou o comportamento de 505 lojistas ativos da plataforma e reuniu mais de 1.150 respostas a partir de 45 perguntas aplicadas a empreendedores iniciantes. Os dados, cruzados com indicadores internos, cobrem o período de janeiro a abril de 2025. A análise mostra que 61% dos lojistas iniciam sem saber o que vão vender e 33% esperam retorno imediato, mesmo sem experiência prévia ou estrutura mínima de operação.

Apesar do crescimento expressivo no número de lojas abertas, o estudo revela que apenas uma parcela reduzida dos lojistas consegue realizar vendas já no primeiro mês. Em abril de 2025, por exemplo, das 7.800 lojas criadas, apenas 123 registraram ao menos uma venda. Esses dados, no entanto, não estão ligados à performance da plataforma, mas sim à dificuldade estrutural enfrentada por empreendedores que iniciam sem orientação, estratégia ou clareza sobre o modelo de negócio. Essa realidade não é exclusiva do Brasil: um estudo citado pela Huffington Post e Marketing Signals mostra que 90% dos e-commerces no mundo fecham em até 120 dias após o



AndreyPopov_CANVA

“Sem orientação, muitos lojistas se perdem nas primeiras decisões e desistem antes mesmo de ativar a loja corretamente ou realizar a primeira venda.

lançamento, principalmente por falta de preparo e posicionamento estratégico.

Para Lucas Bacic, CEO da Loja Integrada, as pessoas chegam até a plataforma motivadas por um sonho, o sonho do negócio próprio, mas esbarram em barreiras técnicas e emocionais logo nos primeiros passos. “Sem orientação, muitos lojistas se perdem nas primeiras decisões e desistem antes mesmo de ativar a loja corretamente ou realizar a primeira venda”, afirma.

Por que as lojas não vendem?

Entre os principais obstáculos enfrentados por quem está começando no e-commerce estão a divulgação dos produtos (40,2%), a estruturação da loja (32,5%), a precificação (16%) e a configuração técnica (7,3%). Apesar do interesse por aprendizado, a maioria dos lojistas ainda recorre a conteúdos gratuitos e de fácil acesso, como redes sociais (49,7%), vídeos online (22,4%) e buscas no Google (18,6%), enquanto apenas 1,9% investem em cursos pagos. O dado revela uma lacuna entre o

volume de informação disponível e a real capacidade de aplicar esse conhecimento na prática.

O retrato é de um público iniciante, emocionalmente motivado, mas que ainda entra no e-commerce sem clareza sobre o que vender, sem estrutura de operação e com expectativas pouco realistas sobre os resultados. Esse desalinhamento entre expectativa e preparo ajuda a explicar o alto índice de abandono logo nos primeiros meses.

“Nosso objetivo é oferecer um apoio mais inteligente desde o início da jornada, para que o empreendedor consiga se concentrar no que só ele pode fazer. Criar, vender e atender”, afirma Bacic.

Atualmente, a Loja Integrada já soma 2,7 milhões de lojas criadas no Brasil, mas apenas 24 mil estão ativas. O dado reforça o tamanho do desafio de manter o negócio digital operando de forma consistente e sustentável ao longo do tempo.

Por que a experiência do usuário é a nova moeda da TI crítica

Enquanto departamentos de TI globais investem trilhões em infraestrutura, um paradoxo assombra o setor: 76% das empresas priorizam métricas de hardware, mas apenas 34% monitoram sistematicamente o tempo de resposta percebido pelo usuário final, segundo o Gartner. ▶▶

Etarismo no recrutamento: talentos 50+ são ignorados no mercado?

Com o aumento da expectativa de vida e o adiamento da aposentadoria, ignorar profissionais maduros pode ser um erro estratégico, mas, infelizmente, ainda é uma prática comum no mercado de trabalho. ▶▶

Como o varejo pode enfrentar a nova realidade econômica

Diante de um cenário de inflação persistente, queda na confiança do consumidor e aumento da competitividade, o varejo brasileiro vive uma de suas fases mais desafiadoras dos últimos anos. ▶▶

Adeus à transformação digital: chegou a era das empresas "AI-First"

A transformação digital, que por anos guiou a modernização das empresas, está cedendo espaço a uma nova fase: a era das empresas “AI-First”. Essa mudança não trata apenas de incorporar novas tecnologias, mas de reimaginar modelos operacionais e estratégicos, colocando a IA no centro das decisões corporativas. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução



2ª edição do Afya Summit

Com a narrativa “Do futuro para o presente – como transformar a prática médica hoje”, a 2ª edição do Afya Summit vai reunir referências da medicina nacional e internacional para discutir tendências, inovações e estratégias que já impactam a prática médica no país. Os debates ocorrem no dia 23 de agosto, no Auditório Ibirapuera, em São Paulo, entre 9h e 19h. A edição vai contar com 29 palestrantes e uma programação distribuída em painéis, entrevistas e sessões de perguntas e respostas, que permitem aprofundar discussões e ampliar a troca entre participantes e especialistas. Entre os nomes de destaque estão: o húngaro Bertalan Meskó, Mariana Perroni e Alysson Muotri (https://www.sympla.com.br/evento/afya-summit/2908763?utm_source=referral&utm_medium=pr&utm_campaign=afya-summit-2025&utm_content=release) ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Prostock-Studio_CANVA



Fortinet Cybersecurity Summit Brasil 2025

@No próximo dia 12, a Fortinet® (NASDAQ: FTNT), líder global em segurança cibernética que impulsiona a convergência de rede e segurança, realiza o maior encontro de cibersegurança do país - o Fortinet Cybersecurity Summit Brasil 2025 (FCS 2025). Consolidado como referência em inovação e segurança digital, o FCS 2025 será conduzido pelos maiores nomes do mercado nacional, líderes executivos em empresas do país e exterior. O evento trará uma agenda robusta e interligada aos desafios emergentes da cibersegurança, atual era da hiperautomação, com ambientes altamente conectados e inteligência artificial. Neste FCS 2025, as trilhas de conteúdos serão apresentadas em três palcos complementares que abordarão os temas de discussão sob perspectivas técnica, de negócios e do cliente. Dentre os highlights do evento, figuram painéis com análises do atual cenário de ameaças e ataques cibernéticos a corporações e governos; novidades em soluções e investimentos no ecossistema digital; defesa em tempo real; inovações em Cloud Security; segurança industrial; IA generativa; segurança preditiva e secure networking (<https://global.fortinet.com/ai-lp-pt-fcs2025>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Diálogos Amazônicos promove reflexão sobre o papel do setor de Duas Rodas

O próximo webinar da série Diálogos Amazônicos, promovido pela Escola de Economia de São Paulo (FGV EESP) da Fundação Getúlio Vargas, com apoio do CIEAM (Centro da Indústria do Estado do Amazonas), ocorrerá no dia 11 de agosto (segunda-feira), às 19h, reunindo especialistas para um debate qualificado sobre a sustentabilidade, emprego e renda na indústria de Duas Rodas no Brasil no canal da FGV EESP. Durante o webinar, especialistas vão discutir a relevância do setor de Duas Rodas, que engloba a produção de motocicletas, bicicletas, ciclomotores e motonetas sob as perspectivas econômica e social. Com forte presença industrial no país, o segmento exerce papel fundamental na mobilidade urbana e tem ganhado destaque nas estratégias de sustentabilidade e inclusão (https://www.youtube.com/playlist?list=PLspVbtJ_9_HotEHX3wsjYRADjINuukJR8).

OPINIÃO

A inteligência artificial e a democratização dos serviços públicos

O Brasil é um país conectado. Segundo o estudo “Uso De Serviços Digitais - Um Retrato Do Brasil”, do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), mais de 90% da população brasileira adulta utilizou a internet nos últimos meses de 2024, e 84,8% o fez diariamente.

Apesar da alta conectividade, os meios de acesso representam grande discrepância: dessa mesma população, 94,2% possuem acesso a smartphones, enquanto apenas 33,7% possuem computadores ou notebooks em suas casas.

Ainda de acordo com o BID, aproximadamente 53,7% das pessoas com internet fixa em casa relataram enfrentar lentidão na conexão ao menos uma vez por semana. No caso da internet móvel, pouco mais de 36,9% dos usuários que utilizam esse serviço em casa disseram ter atingido o limite do pacote de dados nos últimos três meses, o que os impediu de se conectar ao menos uma vez durante esse período.

Atualmente, cerca de 90% dos serviços federais estão disponíveis de forma digital. Nesse sentido, com a digitalização se intensificando cada vez mais nos setores públicos, a tecnologia pode se tornar excludente quando as formas de conexão não são acessíveis para toda a população.

Um fator adicional que limita o acesso é o custo dos dados móveis. Segundo um levantamento do Idec (Instituto de Defesa de Consumidores) com o Instituto Locomotiva, a falta de franquia de dados limita o acesso a serviços públicos e benefícios sociais: entre os usuários das classes C, D e E, 39% afirmaram ter deixado de acessar políticas públicas devido à ausência de conexão 3G/4G no celular, sendo que 33% deixaram de acessar serviços públicos.

Além disso, a simples falta de familiaridade com plataformas complexas afasta parte da população. O estudo do BID menciona ainda que, 18,0% das vezes, a dificuldade no uso dos serviços digitais foi o segundo motivo pelo qual os cidadãos não obtiveram êxito.

Diante desse cenário, ofertar serviços públicos por meio de canais gratuitos e uso simplificado parece ser a solução ideal para contornar a desigualdade digital. Essa população, que possui apenas smartphone e que tem maior probabilidade de ficar sem dados móveis, poderia, por exemplo, ter acesso ao atendimento por meio de um canal simples e comum, como o WhatsApp – aplicativo utilizado mensalmente por 147 milhões de brasileiros, de acordo com a plataforma Statista.

O Brasil é o segundo principal mercado do app, e o ponto-chave é que seu uso não consome a franquia de dados em alguns planos pré e pós-pagos das principais operadoras do país: Claro, TIM e Vivo. A prática, chamada de zero rating, consiste na concessão de acesso isento de cobrança a alguns

Delza Assis (*)

serviços digitais específicos. Ademais, o uso do WhatsApp é extremamente intuitivo e, por isso, solicitar atendimento em um órgão público pode ser feito por meio de uma simples notificação. Isso porque ao incorporar a Inteligência Artificial ao canal, é possível oferecer suporte, automatizando funções por meio de mensagens de texto e voz.

Imagine um cidadão que precisa agendar uma consulta médica ou solicitar um documento e, no lugar de navegar por sites burocráticos, tem a possibilidade de enviar uma mensagem pelo WhatsApp, plataforma que ele já domina. Uma IA treinada compreende a solicitação, orienta o usuário e resolve a demanda em poucos passos. Essa abordagem não apenas agiliza o processo, mas também democratiza o acesso, incluindo aqueles que não têm confiança ou recursos para lidar com sistemas tradicionais. O WhatsApp, presente em quase todos os celulares, torna-se assim uma porta de entrada natural.

Por outro lado, a gestão pública também se beneficia. Municípios, especialmente os menores, enfrentam desafios como a falta de integração entre sistemas, baixa cultura digital entre servidores e investimentos insuficientes em tecnologia. Nesses casos, a IA pode auxiliar na automatização de tarefas repetitivas, liberando equipes para atividades estratégicas e reduzindo custos operacionais. Plataformas baseadas em nuvem, já adotadas por parte das prefeituras, mostram que a transformação digital é possível, mesmo em contextos com recursos limitados.

Nesse sentido, o potencial da inteligência artificial na gestão pública vai além da eficiência. Trata-se de inclusão. Ao adaptar tecnologias avançadas às realidades locais, é possível garantir que serviços essenciais cheguem a todos, independentemente da familiaridade com a tecnologia ou da localização geográfica. O exemplo de cidades que já utilizam soluções digitais mostra que, quando bem implementadas, essas ferramentas geram economia, transparência e, acima de tudo, a satisfação do cidadão.

O caminho para uma gestão pública verdadeiramente digital e acessível passa pela combinação de inovação e pragmatismo. Desse modo, a IA não deve ser vista como recurso distante, mas como aliada capaz de traduzir complexidade em simplicidade, além de ter potencial para mitigar a desigualdade, otimizando processos e melhorando o acesso a serviços públicos, como ressalta o Plano Brasileiro de Inteligência Artificial (PBIA).

Assim, se o celular é o dispositivo de comunicação mais comum entre a população, que ele seja também o principal canal de interação com o Estado. A tecnologia, quando pensada para as pessoas, contribui para a inclusão. É nessa inclusão que reside o futuro dos serviços públicos no Brasil.

(*) Especialista em Relações Institucionais e Governamentais da 1Doc, empresa especializada em soluções digitais para gestão pública. – E-mail: 1doc@nbpress.com.br.

Foxconn entra no mercado de data centers

A Foxconn, que produz equipamentos eletrônicos para terceiros, anunciou que está adquirindo uma participação na TECO Electric & Machinery Co., visando passar a ter um papel importante na implementação de centros de dados para inteligência artificial.

Vivaldo José Breternitz (*)

A empresa taiwanesa, que tem fábricas no Brasil, busca replicar no mundo a IA o sucesso que vem tendo com a eletrônica de consumo. A jogada pode dar à Foxconn acesso a um mercado potencial de US\$ 1 trilhão em gastos de empresas com centros de dados nos próximos anos. A iniciativa a colocará em concorrência direta com gigantes como ABB, Siemens e Mitsubishi Electric.

Através de troca de ações, a Foxconn assumirá uma participação de 10% na TECO, empresa que começou como fabricante de motores, expandiu suas operações para áreas como veículos elétricos, armazenamento de energia e construção de centros de dados. A Foxconn, por sua vez, conhecida por ser uma montadora de iPhones e por ser uma parceira importante da Nvidia, produz também racks de servidores projetados para processamento de IA.

As duas empresas agora unem suas especialidades para, na prática, criar um “balcão único” para quem busca montar um centro de dados de IA.

A montagem de servidores de IA se tornou um tema central para a Foxconn, que busca diversificar suas receitas indo



ihorga_CANVA

além da fabricação de eletrônicos de consumo. Segundo a empresa, sua receita com servidores de IA dobrou no segundo trimestre do ano. A Foxconn também demonstrou sua disposição em atuar em novas áreas, como a montagem de veículos elétricos e a fabricação de semicondutores.

Gigantes da tecnologia, como Amazon, Microsoft e Google, já anunciaram planos de gastar bilhões de dólares apenas neste ano em centros de dados, um mercado que Foxconn e TECO estão visando.

Conectividade: o pilar esquecido na expansão dos data centers

O avanço tecnológico no Brasil tem colocado os data centers no centro da nova economia digital. Mas para que cumpram esse papel com eficiência, é indispensável que estejam integrados a redes de conectividade modernas. Caso contrário, representam investimentos que não se traduzem em produtividade real.

Segundo o relatório IDC Latin America Data Center Trends 2025, o mercado brasileiro de data centers deve crescer a uma taxa média anual de 10,2% até 2027, impulsionado por investimentos em cloud computing, edge e IA. Só em 2024, mais de US\$ 1,6 bilhão foram destinados à expansão de data centers no país.

Mas esse crescimento vem acompanhado de um desafio técnico subestimado: a conectividade. A Anatel aponta que menos de 40% dos municípios brasileiros têm redes de fibra óptica com capacidade acima de 1 Gbps, o que limita a expansão segura e eficiente de ambientes de missão crítica fora dos grandes centros urbanos.

Além disso, o estudo “The Future of Data Centers” da Omdia, publicado em 2025, reforça que a principal causa de ineficiência em novos data centers na América Latina é a falta de infraestrutura de conectividade robusta — à frente, inclusive, da escassez de energia ou mão de obra especializada. Em um data center moderno, não basta ter energia redundante e uma climatização eficiente. É a capacidade de mover dados com rapidez, segurança e baixa latência que define o verdadeiro valor da infraestrutura.



Vladimir Timofeev CANVA

Sem redes ópticas subterrâneas, com rotas geograficamente distintas e capacidade escalável, os riscos são altos: indisponibilidade, perda de dados, downtime e impactos financeiros severos. Um levantamento recente da Gartner estima que o custo médio de uma interrupção não planejada em um data center pode ultrapassar US\$ 300 mil por hora — especialmente em setores como financeiro, varejo e telecomunicações.

Para evitar esses riscos, a solução está no que muitos não veem: infraestrutura de fibra óptica subterrânea, com engenharia dedicada para garantir resiliência e continuidade. Não se trata mais de um diferencial, e sim de um pré-requisito. A fibra não é um “acessório” — é o verdadeiro sistema circulatório do data center.

Essa abordagem permite suportar operações de edge computing, serviços em nuvem, plataformas de IA e streaming, mantendo a integridade e a performance mesmo diante de falhas ou desastres. O Brasil é uma potência em energia renovável: de acordo com a EPE (Empresa de Pesquisa Energética), 85% da matriz elétrica brasileira é composta por fontes limpas. Esse dado é um atrativo natural para grandes players globais — mas a vantagem energética perde força se os dados não trafegam com qualidade.

Investir em energia limpa sem garantir vazão digital é como construir uma rodovia sem saídas. É preciso que infraestrutura energética e infraestrutura de dados avancem em sintonia.

A conectividade precisa ser pensada desde o início de qualquer projeto de data center — ao lado de energia, refrigeração e segurança física. Não é uma etapa final, nem uma adaptação de última hora.

A economia digital brasileira depende de redes confiáveis, subterrâneas e resilientes. E o sucesso de qualquer data center, por maior que seja o investimento, está diretamente ligado à sua capacidade de se conectar ao mundo — com velocidade, segurança e escala.

Sem isso, o que se constrói não é um ativo digital. É apenas um espaço caro esperando para falhar.

(Fonte: Carlos Eduardo Sedeh, CEO da SAMM).




News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

130 vagas para o Programa Jovem Aprendiz
O Programa Jovem Aprendiz da Vivo 2025 está com um novo processo seletivo aberto. Ao todo, são mais de 130 vagas e, reafirmando o compromisso da companhia com a diversidade e a inclusão, metade delas será destinada a talentos negros e todas as oportunidades são elegíveis a pessoas com deficiência. O processo seletivo será 100% digital, e os interessados precisam ter entre 14 e 21 anos, além de estar

matriculados ou ter concluído o ensino médio regular. Pensando no desenvolvimento integral dos jovens, a Vivo preparou uma trilha de capacitação que valoriza a aprendizagem contínua, com ferramentas voltadas ao crescimento profissional e pessoal, além de promover a imersão na cultura da empresa (https://jovemaprendizvivo2025.com.br/?utm_source=imprensavivo&utm_medium=cliente&utm_campaign=vivo.01.2.apz_2025_aprendiz&utm_content=atracao).

 José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
Editórias <i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioph.com.br); <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA. Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.	Jornal Empresas & Negócios Ltda Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080 Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.
Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.	ISSN 2595-8410	

Mercado financeiro reduz previsão da inflação

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerada a inflação oficial do país – passou de 5,09% para 5,07% este ano.

É a décima redução seguida na estimativa, publicada no Boletim Focus de ontem (4). A pesquisa é divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos.

Em junho, mesmo pressionada pela energia elétrica, a inflação oficial - divulgada pelo IBGE - perdeu força e fechou em 0,24%, marcada pela primeira queda no preço dos alimentos depois de nove meses. Apesar da desaceleração nos últimos meses, o índice acumulado em 12 meses alcançou 5,35%, ficando pelo sexto mês seguido acima do teto da meta de até 4,5%.

Para alcançar a meta de inflação, o Banco Central usa como principal instrumento a taxa básica de juros, a Selic, definida em 15% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do BC. O recuo da inflação e o início da desaceleração da economia fizeram o colegiado interromper o ciclo de aumento de juros na última reunião, na semana passada, após sete altas seguidas na Selic. A estimativa dos analistas é que a taxa básica encerre 2025 nos 15% ao ano. Para o fim de 2026, a expectativa é que a Selic caia para 12,5% ao ano.



Puxada pela agropecuária no primeiro trimestre de 2025, a economia brasileira cresceu 1,4%.

A estimativa das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira este ano permaneceu em 2,23% nesta edição do Boletim Focus. Para 2026, a projeção para o Produto Interno Bruto (PIB - a soma dos bens e serviços produzidos no país) passou de 1,89% para 1,88%. Para 2027 e 2028, o mercado financeiro estima expansão do PIB em 1,95% e 2%, respectivamente. Puxada pela agropecuária no primeiro

trimestre de 2025, a economia brasileira cresceu 1,4%, de acordo com o IBGE. Em 2024, o PIB fechou com alta de 3,4%. O resultado representa o quarto ano seguido de crescimento, sendo a maior expansão desde 2021 quando o PIB alcançou 4,8%. A previsão da cotação do dólar está em R\$ 5,60 para o fim deste ano. No fim de 2026, estima-se que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,70 (ABR).

Pé-de-Meia: nascidos em novembro e dezembro recebem 5ª parcela

Os estudantes participantes do programa Pé-de-Meia de 2025 nascidos nos meses de novembro e dezembro receberam ontem o pagamento da quinta parcela do programa. O valor de R\$ 200 corresponde ao incentivo-frequência às aulas e é destinado aos alunos da rede pública que estão matriculados no ensino médio regular ou na modalidade Educação de Jovens e Adultos (EJA). De acordo com o Ministério da Educação (MEC), para ter direito ao benefício, eles devem ter presença mínima de 80% nas aulas.

Os pagamentos são feitos conforme o mês de nascimento dos alunos que estão matriculados em uma das três séries do ensino médio na rede pública de ensino. A quinta parcela da “poupança do ensi-

no médio” de 2025 está sendo depositada em uma conta poupança do banco público, aberta automaticamente em nome dos estudantes. O valor pode ser movimentado ou sacado imediatamente, se o participante desejar. Basta acessar o aplicativo Caixa Tem, se o aluno tiver 18 anos ou mais.

No caso de menores de 18 anos, será necessário que o responsável legal autorize a movimentação da conta no banco. O consentimento poderá ser dado no próprio aplicativo ou, se preferir, em uma agência da Caixa. O participante poderá consultar no aplicativo Jornada do Estudante, do MEC, o status de pagamentos (rejeitado ou aprovado), as informações escolares e regras do programa (ABR).

Petroleira britânica BP anuncia descoberta “significativa” no pré-sal

A petroleira britânica BP Energy anunciou nesta segunda-feira (4) a descoberta de um reservatório de petróleo no pré-sal da Bacia de Santos, no litoral do Rio de Janeiro. O poço, no bloco Bumerangue, fica a uma profundidade de 5.855 metros. É a maior descoberta da empresa em 25 anos.

O vice-presidente executivo de Produção e Operações da BP, Gordon Birrell, classificou a descoberta como significativa. “Estamos entusiasmados em anunciar esta descoberta significativa em Bumerangue, a maior da BP em 25 anos”, celebrou. Ainda de acordo com o executivo, a intenção da multinacional do petróleo é “estabelecer um hub [centralização] de produção significativo e vantajoso no país”.

O poço exploratório 1-BP-13-SPS do bloco Bumerangue fica a 404 quilômetros (km) da costa do Rio de Janeiro. Para efeito de comparação, é quase a distância entre as cidades do Rio e de São Paulo (417 km). De acordo com a BP, a perfuração atravessou uma coluna de hidrocarbonetos (compostos orgânicos) em um reservatório no pré-sal “de alta qualidade” com extensão superior a 300 km² – área similar a extensão da cidade de Fortaleza (313 km²).

A companhia informou que os primeiros resultados de análise na sonda indicam níveis elevados de dióxido de carbono (CO2), um dos gases causadores do efeito estufa, quando liberado na atmosfera. A empresa fará novas avaliações para caracterizar melhor o potencial do bloco Bumerangue (ABR).

Contabilidade e gestão em tempos de instabilidade econômica

Renato Halt (*)

Em momentos de instabilidade econômica, como os que vivemos atualmente no Brasil e no mundo, é comum que empresas repensem estratégias, revejam metas e ajustem prioridades.

A oscilação do mercado, os juros altos, a insegurança fiscal e a retração do consumo criam um ambiente em que qualquer decisão errada pode custar caro. Nessa conjuntura, não há mais espaço para improviso, a gestão deve ser precisa, e a contabilidade, estratégica.

Mais do que nunca, o contador deixou de ser um simples tradutor de números para se tornar um parceiro na tomada de decisões. A ideia de que a contabilidade serve apenas para cumprir obrigações fiscais ficou para trás. Em um cenário volátil, os dados contábeis bem trabalhados ajudam a mapear riscos, identificar oportunidades e sustentar decisões baseadas em fatos, não em achismos.

O curioso é que, ao mesmo tempo, em que o contexto pressiona, ele também escancara uma tendência que já vinha ganhando força nos últimos anos: a terceirização estratégica da gestão financeira, contábil, fiscal e de recursos humanos, conhecida como BTO (Business Transformation Outsourcing). A proposta vai além do simples outsourcing. Trata-se de uma transformação real da forma como a empresa opera, com foco em eficiência, tecnologia e inteligência de negócios.

Muitos gestores, sobretudo de pequenas e médias empresas, ainda relutam em renunciar ao controle total sobre essas áreas. Mas a verdade é que a terceirização

estratégica pode ser justamente o que mantém um negócio de pé em tempos difíceis. Quando feita com critério e visão, ela libera tempo, reduz custos fixos, qualifica a entrega e amplia a visão gerencial. Não é sobre terceirizar por terceirizar. É sobre transformar funções operacionais em motores de informação e estratégia.

Dados em tempo real e relatórios inteligentes valem mais do que previsões baseadas em intuição. Ter uma estrutura capaz de analisar cenários, cruzar informações e apontar caminhos seguros não é luxo, é necessidade. E isso vale tanto para grandes corporações quanto para empresas em crescimento, que enfrentam, dia após dia, a difícil missão de equilibrar o curto prazo com a sobrevivência a longo prazo.

A contabilidade, nesse contexto, se torna um pilar de resiliência. E quando integrada a uma gestão inteligente, seja ela interna ou via BTO, ela ganha potência. Não se trata apenas de calcular tributos ou fechar balanços. É sobre entender margens, acompanhar o fluxo de caixa com lupa, reagir rapidamente a mudanças no mercado e garantir que cada decisão financeira esteja alinhada com a realidade e com o futuro.

É possível, sim, crescer mesmo em tempos difíceis. Mas para isso, é preciso abandonar modelos ultrapassados e abrir espaço para uma nova forma de pensar a gestão. Profissionalizar os bastidores da empresa, tratar a contabilidade como ferramenta de inteligência e apostar em estruturas flexíveis e bem conectadas pode fazer toda a diferença entre sobreviver ou não a mais um ciclo econômico turbulento.

(*) - É Co-Founder da B2Finance.



lobato@netjen.com.br

A – Simba Safari

Prepare-se para reviver uma das experiências mais icônicas do turismo paulistano. Após mais de 20 anos de portas fechadas, o Simba Safari, um dos espaços emblemáticos da cidade para contato direto com a natureza, reabriu ao público com uma proposta que fomenta a proximidade com os animais, o lazer e a educação para conservação. Localizado ao lado do Zoológico de São Paulo, o parque retorna com investimento de mais de R\$ 50 milhões e um novo olhar sobre bem-estar animal e sustentabilidade. O espaço de aproximadamente 150 mil metros quadrados abriga mais de 300 animais e cerca de 40 espécies diferentes, entre mamíferos, aves e répteis - incluindo leões, hipopótamos, onças e dromedários. Saiba mais em: (https://simbasafari.com.br/).

B – Referência em SUVs

A Jeep®, marca referência no segmento de SUVs, acaba de ser reconhecida, pela segunda vez consecutiva, com a certificação do Experience Awards Mobilidade como uma das marcas brasileiras que proporcionam as melhores experiências ao cliente na categoria Automóveis. A premiação Experience Awards foi idealizada pela SoluCX em colaboração com Automotive Business, Beedoo, CamiX e Pridge e tem como objetivo reconhecer e certificar as empresas com o melhor NPS (Net Promoter Score) do Brasil em seus segmentos, com base na opinião direta dos consumidores. A metodologia é referência no mercado para medir o grau de satisfação e recomendação dos clientes. Somente as marcas que apresentam o índice do NPS acima da média em suas respectivas categorias recebem a “Certificação Experience” e o selo “O Cliente Recomenda”.

C – Propriedade Intelectual

O tradicional Congresso Internacional da Propriedade Intelectual, organizado pela Associação Brasileira da Propriedade Intelectual (ABPI), retorna à cidade de São Paulo. A 45ª edição do maior evento do gênero

na América Latina está marcada para os dias 17, 18 e 19 de agosto e será focado na "Colaboração na Era da Inteligência". A escolha do tema norteador está em sintonia com aquela eleita pelo Fórum Econômico Mundial em 2025, Collaboration for the Intelligent Age. Com duas plenárias e 12 painéis, o Congresso oferecerá conteúdo exclusivo com especialistas da área de Propriedade Intelectual. Saiba mais: (https://2025congresso.abpi.org.br/inscricoes).

D – Programa Semear

A Eldorado Brasil Celulose está com inscrições abertas para a quarta edição do Programa Semear, iniciativa voltada para profissionais recém-formados em Engenharia Florestal ou Engenharia Agrônoma que desejam iniciar sua trajetória em uma das empresas mais inovadoras, comprometidas com o desenvolvimento de talentos do setor. O programa tem duração de 12 meses, e os selecionados ingressam na companhia como Analistas de Operações Florestais. Ao longo da jornada eles são preparados para assumir cargos de supervisão, por meio de uma trilha estruturada que une capacitação técnica, desenvolvimento de competências de liderança e vivência prática no campo. Mais informações: (https://vagaseldoradobrasil.gupy.io/jobs/9505344?jobBoardSource=gupy_public_page).

E – Mercado de Jóias

Com o conceito poderoso de que a estética é a expressão máxima da nova identidade, a 106ª edição da Feira BIJOIAS acontecerá nos próximos dias 05 e 06, no Centro de Convenções Frei Caneca, em São Paulo. O evento, voltado para lojistas, revendedores e profissionais do setor, chega em um momento estratégico: o mercado brasileiro de moda, que engloba vestuário, calçados e acessórios, movimentou cerca de R\$ 221,6 bilhões em 2023, com crescimento de 6,8%, segundo a Central do Varejo. Dentro desse panorama, o segmento de joias, bijuterias e armarinhos teve avanço de 8%.

O credenciamento é gratuito e pode ser feito pelo site: (www.bijoias.com.br).

F – Mercado Farmacêutico

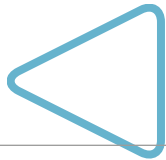
Ao completar 80 anos de atuação no mercado farmacêutico, a Catarinense inicia um novo ciclo em sua trajetória. Acaba de concluir o seu rebranding, que inclui a modernização da identidade visual, ajustes no posicionamento e a retirada do nome “Pharma” de sua assinatura oficial. A mudança representa mais do que uma atualização estética: acompanha a transformação estratégica de uma companhia que projeta dobrar de tamanho até 2029, chegando a R\$ 1 bilhão em faturamento, e que vem consolidando sua atuação como referência nacional em saúde, bem-estar e prevenção. Com presença em mais de 90 mil farmácias em todo o Brasil, um portfólio que supera 500 produtos e atuação em diferentes frentes de cuidado, a Catarinense assume um posicionamento mais abrangente e amplia o diálogo com o consumidor final, sem perder sua relação histórica com farmácias, prescritores e distribuidores.

G – Programa e Trainee

As inscrições para o Programa Trainee 2026 do Itaú Unibanco tiveram início em 1º de agosto e vão até 1º de setembro. Podem participar pessoas de qualquer curso de graduação das áreas de Humanas, Exatas e Biológicas, com término entre dezembro de 2023 e dezembro de 2026, o que possibilita que candidatos que ainda não se formaram também participem do programa. Para se inscrever, os interessados de todo o Brasil devem acessar o site: (https://traineeitaunibanco.com.br/). Com duração de 18 meses, o programa oferece uma estrutura robusta de treinamentos e experiências práticas, proporcionando uma visão holística e estratégica dos negócios.

H – Bares e Restaurantes

A Federação de Hotéis, Restaurantes e Bares do Estado de São Paulo (Fhoresp) vai levar mais de 60 painéis de discussão para a Equipotel - maior feira de Hospitalidade da América Latina. Temas como sustentabilidade, uso de novas tecnologias e gastronomia no Turismo serão debatidos pela entidade no ambiente “Fhoresp Experience”. A Equipotel acontece de 16 a 19 de setembro, no Expo Center Norte, em São Paulo. Em sua 62ª edição e com a expectativa de receber mais de 22 mil visitantes, a Equipotel oferece experiências imersivas, soluções inovadoras e tendências para profissionais e empresários de hotéis, pousadas, resorts e restaurantes. Mais informações: (www.equipotel.com.br).



ESG não é maquiagem verde, é estratégia com propósito

Patricia Punder (*)

Investir em projetos de ESG (ambiental, social e governança) não pode e não deve ser apenas uma manobra de marketing para melhorar a imagem da empresa ou “pagar de boazinha” nas redes sociais. Curtidas e visualizações não mudam o mundo. Tampouco sustentam uma reputação quando falta coerência entre o discurso e a prática. ESG de verdade exige intenção, propósito e compromisso real com o impacto positivo.

É fácil cair na tentação de lançar nas redes sociais uma campanha com fotos bonitas, discursos inspiradores e hashtags da moda. Mas é quando o holofote se apaga ou a crise chega? ESG não pode ser performance. Deve ser coerência. Não é sobre parecer responsável, é sobre ser responsável mesmo quando ninguém está olhando.

A consultoria Sustainalytics identificou recentemente que 50% das empresas com metas ESG não possui governança interna compatível com seus compromissos públicos, o que fragiliza a efetividade e a percepção dessas ações. Além disso, de acordo com pesquisa global da PwC, rede de firmas de serviços de auditoria e consultoria, 78% dos investidores dizem que podem se desfazer de ações de empresas envolvidas em greenwashing, reforçando a importância de metas claras e auditáveis.

O ESG washing, quando empresas usam a sigla ESG apenas como uma ferramenta de marketing, sem adotar práticas concretas e estruturadas, tem se tornado um dos maiores riscos à credibilidade da agenda sustentável. Quando uma organização divulga campanhas ambientais, sociais ou de governança apenas para "parecer responsável", sem de fato agir com coerência e profundidade, ela contribui para a banalização do tema e reduz a confiança do público e dos investidores. Essas ações cosméticas, muitas vezes acompanhadas de slogans vazios e relatórios maquiados, geram uma percepção de oportunismo. Ao invés de gerar valor, tais práticas fragilizam a reputação da empresa e, mais grave, deslegitimam o movimento ESG como um todo. O público percebe quando há desconexão entre discurso e realidade, e isso pode levar a boicotes, investigações regulatórias e uma crise reputacional difícil de reverter.

O impacto negativo não se restringe à empresa que comete o “washing”. Quando muitas organizações adotam essa abordagem superficial, o mercado inteiro se contamina com uma espécie de cinismo coletivo. Investidores tornam-se mais céticos, órgãos reguladores endurecem exigências, e consumidores se desiludem com promessas de sustentabilidade. O resultado é que empresas que trabalham com seriedade e investem em mudanças estruturais acabam sendo colocadas no mesmo balaio das que apenas fazem propaganda. Essa confusão afeta o acesso a capital sustentável, reduz o engajamento da sociedade civil e atrasa avanços importantes. Ou seja, o ESG washing não é só ineficaz, ele é um freio disfarçado de avanço.

Mais que isso, todo investimento em ESG precisa ser planejado com base no nível de maturidade da empresa. Não

adianta copiar modelos prontos ou importar padrões que não cabem na realidade do negócio. Temos visto no mercado muito “ESG de prateleira”. O que funciona para uma multinacional pode ser insustentável para uma empresa de médio porte e assim por diante.

Além disso, o orçamento disponível e o contexto externo, como cenário econômico, estabilidade política, exigências regulatórias, também devem ser considerados. ESG não vive em bolha. Vive no mundo real, com suas complexidades, riscos e oportunidades. Portanto, senso de realismo é essencial na jornada ESG.

O mercado de ESG tem sofrido setbacks principalmente oriundos dos Estados Unidos. Durante o reingresso de Donald Trump à presidência, em 20 de janeiro de 2025, foi imediatamente assinada uma ordem executiva retirando os EUA do Acordo de Paris. Além disso, houve desmantelamento acelerado de regulação ambiental, como cortes em agências, redução de monitoramento de emissão de gases, preterição das palavras “ciência climática” em sites oficiais e aprovação facilitada de projetos de combustíveis fósseis em terras públicas. Essa reversão legislativa e institucional inaugurou o chamado “greenhushing”, onde empresas continuam com investimentos sustentáveis, mas evitam rotulá-los como ESG ou “verdes” para minimizar riscos políticos e repercussões negativas.

No âmbito econômico, a administração Trump implementou tarifas amplas, com importações sujeitas a taxas médias de até 15 %, que romperam cadeias globais de suprimento, elevaram os custos de insumos e geraram incerteza generalizada. A crise resultante provocou um crash global dos mercados em abril de 2025, impactando diretamente empresas comprometidas com energia limpa e transformando projetos sustentáveis em investimentos de maior risco.

No campo social e de governança, os chamados S e G de ESG, houve retrocessos significativos. Programas federais de Diversidade, Equidade e Inclusão (DEI) foram eliminados por ordens executivas, e o Departamento do Trabalho propôs regras para impedir que planos de aposentadoria considerem fatores ESG como padrão ou que demonstrem impacto financeiro diferenciado. A combinação de ambiente político hostil, obstrução legislativa e clima econômico volátil reduziu o apetite de empresas e investidores por iniciativas responsáveis. Ainda que a Europa e partes da Ásia mantenham o ritmo da transição sustentável, os EUA enfraqueceram o papel de liderança global em ESG, fragmentando padrões e tornando o mercado de sustentabilidade mais complexo e polarizado.

Portanto, antes de postar, planeje. Antes de prometer, alinhe com a estratégia. ESG que transforma não começa no marketing, começa na governança. Intencionalidade, transparência e ética são os melhores aliados para os programas de ESG.

(*) Advogada e compliance officer com experiência internacional. Professora de Compliance no pós-MBA da USFSCAR e LEC – Legal Ethics and Compliance (SP). Uma das autoras do “Manual de Compliance”, lançado pela LEC em 2019 e Compliance – além do Manual 2020.

Prestex discute IA na logística brasileira durante o Fórum da Live University

A aplicação prática da Inteligência Artificial na cadeia logística é o foco do painel liderado pela Prestex no Fórum de Logística promovido pela Live University/Inbrasc, que aconteceu nesta terça-feira, 5 de agosto, no Hotel Grand Mercure, em São Paulo.

Representando a Prestex, participam do painel o CCO Marcelo Zeferino, o gerente de tecnologia e especialista em IA Rogério Annunciata, e o cofundador da Hook Digital, Carlos Tesore, parceiro estratégico da empresa em projetos de inovação. O encontro propõe uma abordagem objetiva e aplicada sobre o uso da IA na logística brasileira, com foco no que já está gerando valor hoje — fora dos slides e dentro das operações.

Serão discutidos temas como integração de dados, automação de processos, roteirização inteligente, previsão de demanda e gestão de riscos, com destaque para a realidade da logística emergencial, segmento no qual a Prestex é referência nacional. A proposta do painel é demonstrar como a IA pode, de fato, contribuir para ganhos de eficiência, produtividade e tomada de decisão nas operações logísticas — sem desconsiderar o papel insubstituível da inteligência humana.

Além de apresentar casos reais e tendências globais aplicáveis ao mercado brasileiro, os palestrantes também trarão reflexões sobre o impacto

da IA na qualificação e relevância dos profissionais da área, destacando como a tecnologia pode ampliar a capacidade de entrega e gerar valor para as empresas.

Logística Emergencial em destaque - Com mais de duas décadas de atuação, a Prestex também marcará presença no evento com um estande institucional. O time estará disponível para apresentar as soluções personalizadas em logística emergencial B2B, que atendem desde operações convencionais até demandas críticas em indústrias de transformação e setores que exigem agilidade, rastreabilidade e precisão 24/7 (<https://www.prestex.com.br/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **GUSTAVO SANTOS DE OLIVEIRA**, estado civil solteiro, profissão engenheiro de sistemas, nascido em São Paulo, SP, no dia 08/03/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edinaldo Pereira de Oliveira e de Vera Lucia Ferreira dos Santos. A pretendente: **CATHARINA MORAL HERMACULA**, estado civil solteira, profissão engenheira de sistemas, nascida em São Paulo, SP, no dia 01/09/2001, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Heitor Hermacula Filho e de Mônica Moral Hermacula.

O pretendente: **LUCAS NABARRETE GARCIA**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 05/01/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Epaminondas Lopes Garcia e de Sineia Nabarrete Garcia. A pretendente: **GABRIELA FALCÃO ROQUE**, estado civil solteira, profissão vendedora, nascida em São Paulo, SP, no dia 23/08/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Anderson Geraldo Kennedy Roque e de Adelaide Falcão Roque.

O pretendente: **MATHEUS LAMARTINE NOGUEIRA DUARTE**, estado civil solteiro, profissão médico, nascido em Belém, PA, no dia 06/10/1992, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho João Carlos Gomes Duarte e de Laís Lamartine Nogueira Duarte. A pretendente: **ANA VICTÓRIA PALAGI VIGANÓ**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em Pato Branco, PR, no dia 01/08/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ulisses Viganó Junior e de Denise Salomoni Viganó.

O pretendente: **ERBERT REINIS**, estado civil divorciado, profissão consultor de segurança do trabalho, nascido em São Paulo, SP, no dia 11/03/1976, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Dirceu Reinis e de Dirce Anselmo Reinis. A pretendente: **ELICIANE CREMONESE**, estado civil solteira, profissão modelista de roupas, nascida em Capivari, SP, no dia 09/01/1986, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Agenor Cremonese e de Maria Alice de Moura Cremonese.

O pretendente: **IGOR FORMIGA ALVES**, estado civil solteiro, profissão programador, nascido em Brasília, DF, no dia 01/04/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Josias Ramiro Alves e de Aida Moreira Formiga. A pretendente: **MARIA JOSE DE SOUZA OLIVEIRA**, estado civil solteira, profissão analista de sistemas, nascida em Cachoeira dos Índios, PB, no dia 23/06/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Dorgival Marques de Oliveira e de Helena de Souza Oliveira.

Apretendente: **ESTER LOPES PAIVA**, estado civil solteira, profissão bancária, nascida em São Paulo, SP, no dia 05/03/1990, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Higino da Silva Paiva e de Luiza Lopes de Queiroz da Silva Paiva. A pretendente: **JOICE BELCHIOR DE SOUZA**, estado civil solteira, profissão supervisora, nascida em São Paulo, SP, no dia 23/04/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Cleber Pereira de Souza e de Ana Lucia Belchior de Souza.

O pretendente: **CARLOS MAURICIO GARCIA COMETA**, estado civil solteiro, profissão autônomo, nascido na Colômbia, no dia 24/05/1992, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Gentil Garcia Vargas e de Luz Marina Cometa Romero. A pretendente: **YESSICA VANESSA GONZALEZ PERALTA**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida no Paraguai, no dia 18/03/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Oscar Alberto Gonzalez Falcon e de Guillermina Peralta.

O pretendente: **RODRIGO TEIXEIRA DIAS**, estado civil solteiro, profissão publicitário, nascido em Santo André, SP, no dia 14/06/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Carlos Dias e de Eliane Marques Teixeira Dias. O pretendente: **ROBINSON MARQUES PINTO**, estado civil solteiro, profissão arquiteto, nascido em São Paulo, SP, no dia 25/11/1990, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Wanderley Pinto e de Erenita Marques Pinto.

O pretendente: **LINDEILTON ALVES DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão montador de cadeiras, nascido em Antônio Martins, RN, no dia 23/01/1978, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Lourival Alves da Silva e de Maria de Fatima Nunes Silva. A pretendente: **NEIDE APARECIDA PEREIRA**, estado civil solteira, profissão diarista, nascida em São Paulo, SP, no dia 14/10/1967, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Altivo Anacleto Pereira e de Nilza Romualda Pereira.

O pretendente: **GUILHERME MARTINEZ FRANÇA**, estado civil solteiro, profissão dentista, nascido em São Paulo, SP, no dia 17/12/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Eduardo França e de Regina Barbosa Martinez França. A pretendente: **MARIANA SILVA DE LIMA**, estado civil solteira, profissão gerente de marketing, nascida em São Bernardo do Campo, SP, no dia 13/05/1990, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Roberto Marques de Lima e de Maria Regina Barbosa Silva de Lima.

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **THIAGO DE LUCCA CAVALCANTE**, estado civil solteiro, filho de Eduardo Guedes Cavalcante e de Rosângela de Lucca Guedes Cavalcante, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **CAROLINE LINA DE CARVALHO**, estado civil solteira, filha de Ironilson Santos de Carvalho e de Luciana Lina de Carvalho, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **THIAGO BENATTI**, estado civil divorciado, filho de Nivaldo Benatti e de Cleusa Pereira de Melo Benatti, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **FERNANDA PARRAS VICENTIM**, estado civil solteira, filha de Sergio Roberto Vicentim e de Suely Matas Parras Vicentim, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ALEXANDRE ANDRADE MARINHO**, estado civil divorciado, filho de João Carlos Marinho e de Suelli Candida Andrade Marinho, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KARINA DE PAULA VALENTE**, estado civil solteira, filha de Wanderley Valente e de Rosângela Barbosa Valente, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **FELIPE ANTUNES SINIGOI**, estado civil solteiro, profissão engenheiro mecânico, nascido em São Paulo, SP, no dia 18/05/1990, residente e domiciliado em Taubaté, SP, filho de Luis Carlos Sinigoi e de Isamara Antunes Sinigoi. A pretendente: **CAMILLA CHRISTINO PINTO**, estado civil solteira, profissão engenheira de alimentos, nascida em São Paulo, SP, no dia 27/02/1992, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Eduardo Pinto e de Rosângela Leopoldo Christino da Silva.

O pretendente: **THIAGO MENCARINI RAUCCI**, estado civil solteiro, profissão técnico químico, nascido em São Paulo, SP, no dia 10/08/1990, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Antonio Raucci e de Regina Aparecida Mencarini Raucci. A pretendente: **GISELA NOGUEIRA CAVALCANTI ESPIRITO SANTO**, estado civil solteira, profissão analista financeira, nascida em São Paulo, SP, no dia 12/08/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Orlando Cavalcanti do Espírito Santo e de Nely Solange Nogueira Espírito Santo.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE FERLA ALLUCCI**, estado civil solteiro, profissão mecânico, nascido em São Paulo, SP, no dia 07/03/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Helder Francisco Ferla Allucci e de Miriam Teresinha Ferla Allucci. A pretendente: **NATHÁLIA DE SOUZA BRITO**, estado civil solteira, profissão fisioterapeuta, nascida em Santo André, SP, no dia 31/01/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Weber Germano de Brito e de Eloise de Souza.

O pretendente: **PIETRO RISCHI NUNES**, estado civil solteiro, profissão engenheiro de software, nascido em São Paulo, SP, no dia 19/12/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Wilson do Nascimento Nunes e de Erika Elisa Rischí Nunes. A pretendente: **NICOLE RAMOS DOS SANTOS**, estado civil solteira, profissão enfermeira veterinária, nascida em São Paulo, SP, no dia 14/04/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Vagner Pereira dos Santos e de Fátima Rosângela Ramos dos Santos.

O pretendente: **REGINALDO JOSÉ TESCHI CALSAVARA**, estado civil divorciado, profissão vendedor, nascido em Altônia, PR, no dia 08/07/1976, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Joaquim Calsavara e de Maria Aparecida Teschi Calsavara. A pretendente: **GLACIELA BONATO FRATUCCI**, estado civil divorciada, profissão do lar, nascida em Altônia, PR, no dia 14/04/1984, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Valdir Aparecido Fratucci e de Luzia Maria Bonato Fratucci.

O pretendente: **GERSON CANDIDO DE OLIVEIRA**, estado civil viúvo, profissão representante comercial, nascido em São Paulo, SP, no dia 17/09/1957, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Oswaldo Candido de Oliveira e de Concheta Domingos Anna de Oliveira. A pretendente: **RAQUEL DA SILVA**, estado civil divorciada, profissão advogada, nascida em Bandeirantes, PR, no dia 19/07/1975, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Joaquim da Silva e de Yolanda Oga da Silva.

O pretendente: **HELBERT PIMENTA DO NASCIMENTO**, estado civil divorciado, profissão empresário, nascido em Salvador, BA, no dia 26/08/1974, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Osvaldo Tomas do Nascimento e de Maria Marlene Pimenta do Nascimento. A pretendente: **ANGELA HIRSCHMANN DO NASCIMENTO**, estado civil divorciada, profissão terapeuta, nascida em São Paulo, SP, no dia 17/05/1979, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Onesimo Pereira do Nascimento e de Carmem Hirschmann do Nascimento.

O pretendente: **WILLIAM ANTONIO SEGURA ROCHA DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão corretor de imóveis, nascido em São Roque, SP, no dia 28/07/2002, residente e domiciliado em São Roque, SP, filho de Danilo Pedroso da Silva e de Patricia Segura da Rocha. A pretendente: **ADRIENY LOPES HENRIQUE**, estado civil solteira, profissão professora, nascida em São Paulo, SP, no dia 02/04/2003, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adriano de Almeida Henrique e de Renata Lopes Ribeiro Henrique.

O pretendente: **ALEXANDRE DOS SANTOS JUNIOR**, estado civil solteiro, profissão contador, nascido em São Bernardo do Campo, SP, no dia 27/09/1999, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Alexandre dos Santos e de Maria Elizângela Pereira Chaves. Apretendente: **CAROLINA MACIEL DE SOUZA**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida em São Paulo, SP, no dia 03/03/1998, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Carlos Roberto Ananias de Souza e de Mariza Maciel de Souza.

O pretendente: **CARLOS ROBERTO GONÇALVES DIONIZIO**, estado civil solteiro, profissão funcionário público, nascido em Curitiba, PR, no dia 01/12/1978, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Dionizio e de Gedalva Conceição Dionizio. A pretendente: **LAURINDA MARIA DOMINGOS**, estado civil divorciada, profissão funcionária pública, nascida em Dracena, SP, no dia 19/03/1977, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Benedito Antônio Domingos e de Antonia Nonato da Suldade Domingos.

O pretendente: **RICARDO TADASHI DE SOUZA KISHIMA**, estado civil solteiro, profissão desenvolvedor de software, nascido em São Paulo, SP, no dia 12/07/1996, residente e domiciliado em Arujá, SP, filho de Valdir Akira Kishima e de Maria Neide Araujo de Souza Kishima. A pretendente: **ISABELA TORRES DE SANTANA**, estado civil divorciada, profissão administradora de empresas, nascida em Guarulhos, SP, no dia 08/02/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Rinaldo Duarte de Santana e de Nancy Torres de Santana.

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

O pretendente: **BRUNO TEIXEIRA DE MELO SANTOS**, estado civil divorciado, filho de Mauro de Melo Santos e de Eliana Guedes Teixeira Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **DANIELLE FAVERO TIEGHI**, estado civil solteira, filha de Julio Cesar Tieghi e de Edna Maria Favero Tieghi, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LEANDRO AMARAL DE LIMA**, estado civil solteiro, filho de Carlos Roberto de Lima e de Ivana Regina Galvao do Amaral Lima, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **GABRIELA NOBREGA DA SILVA**, estado civil solteira, filha de José Vieira da Silva e de Cacilda Maria Nobrega da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **KAIQUE FRAGOSO CAMPOS DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Alessandro Aparecido Fragoso Campos da Silva e de Líduina Maria Feitosa da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **BÁRBARA CAMILLA JÄHRMANN**, estado civil solteira, filha de Marcos Eliseu Jährrmann e de Lucineide da Silva Lima, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

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

Data, Hora e Local: 13 de junho de 2025, às 14 horas, na sede social. **Presença:** (i) os acionistas representando a totalidade do capital social; e (ii) os Diretores da Companhia. **Publicações:** Aviso aos Acionistas e Edital de Convocação; Dispensada a publicação. **Mesa:** Leonardo Rêmio Linden - Presidente; Denize Sampaio Biacchi - Secretária. **Ordem do Dia e Deliberações:** 1. Aproveitar sem encerramento as contas dos administradores e as demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31.12.2024. 2. Aproveitar a destinação do prejuízo líquido do exercício social encerrado em 31.12.2024, cujo montante foi de R\$ 206.556.788,87, inteiramente destinados à conta de prejuízo acumulados. 3. Aproveitar o limite máximo global anual para a remuneração dos administradores de até R\$ 60.000. Esta ata foi lida, aprovada e assinada pelos presentes. A íntegra da ata está publicada no endereço eletrônico deste jornal nesta data. Registro JUCESP nº 224.540/25-, em 11.07.2025. Aloizio S. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.



O poder dos dados na hotelaria: da informação à estratégia

Luis Lombardi (*)

A indústria da hospitalidade gera uma vasta quantidade de dados a cada interação com os hóspedes, desde reservas até feedbacks pós-estada, mas sem uma estratégia adequada, essa riqueza de informações permanece inexplorada, presa em sistemas isolados e relatórios com informações distintas.

Em um setor onde a experiência do cliente dita o sucesso, ignorar o potencial dos dados não é apenas uma oportunidade perdida, mas um risco operacional significativo. Porém, com uma abordagem de cultura de dados é possível destravar o verdadeiro valor dessas informações.

Mas, de antemão, fica aqui uma reflexão: dados não equivalem a insights, especialmente quando dispersos.

O impacto da subutilização dos dados

Em qualquer estabelecimento hoteleiro, os dados são a base para o entendimento das preferências e expectativas dos hóspedes e, por consequência, para planejar e executar serviços personalizados. No entanto, a realidade é um pouco distante ainda do ideal porque grande parte desses dados valiosos fica confinada em sistemas desconectados, que não “se conversam”.

Grande parte dos sistemas de gerenciamento de propriedades carecem de capacidades analíticas avançadas e não se integram bem com outras ferramentas, limitando a visibilidade sobre o comportamento dos hóspedes além de dados básicos de check-in e check-out.

Dessa forma, ferramentas de pesquisas e feedbacks de hóspedes acabam isoladas em plataformas de terceiros, sem contexto adequado, o que dificulta a conexão entre respostas dos clientes e melhorias reais nos serviços.

Outro problema: relatórios manuais em planilhas aumentam riscos de erros, problemas de controle de versão e silos de dados, retardando decisões e tornando a visibilidade em tempo real quase impossível.

Em resumo, dados dispersos não geram insights acionáveis. A fragmentação de dados leva a impactos operacionais concretos, como decisões lentas sobre receitas, experiências inconsistentes para os hóspedes e planejamento de equipe reativo em vez de proativo. Esses problemas não são inevitáveis; eles destacam a necessidade de uma abordagem mais integrada, onde os dados fluam de forma unificada para

gerar insights acionáveis.

Hotelaria orientada a dados

O emprego de análises de dados oferece vantagens claras para a hospitalidade, permitindo que os gestores atuem com base em evidências em vez de intuições.

Um dos principais ganhos é a melhoria na previsão de demanda, que ajuda a otimizar a alocação de recursos e evitar desperdícios. Por exemplo, ao analisar padrões históricos e tendências atuais, é possível ajustar preços dinamicamente, maximizando receitas durante períodos de alta ocupação.

Outro aspecto fundamental é a personalização das experiências dos hóspedes. Dados sobre preferências passadas, como tipos de quartos ou opções de refeições, permitem oferecer serviços altamente customizados, aumentando a satisfação e fomentando a fidelidade.

Modernas plataformas de dados criam uma fonte única da verdade, integrando múltiplas fontes de informações em um ambiente governado, ou seja controlado e centralizado. Isso permite, por exemplo, a criação de painéis ou dashboards que refletem métricas essenciais como ocupação, tarifa média diária e satisfação do cliente, tudo isso em tempo real.

Além disso, com a ajuda da inteligência artificial (IA), as tecnologias mais recentes contribuem para uma “previsão mais inteligente” de demanda, além de detectar anomalias e identificar oportunidades de receita.

O ativo mais valioso?

Para concluir, que fique claro: os dados são um dos ativos mais poderosos da hotelaria. Porém, os clientes são o ativo mais valioso.

O cliente é, e sempre será, o ativo mais valioso para qualquer hotel. Sem clientes, não há receita, não há ocupação e, crucialmente, não há dados para coletar.

Se os clientes são o ativo principal, os dados são o ativo estratégico que desbloqueia e multiplica seu valor. Dados isolados, em uma planilha, não têm valor intrínseco. Seu poder emerge quando são utilizados para entender e servir melhor o cliente.

Acredito que, em um cenário cada vez mais competitivo, ignorar o valor dos dados é um risco, já que sua adoção pode impulsionar decisões mais assertivas e experiências mais personalizadas.

(*) Vice-presidente da Strategy para a América Latina.

Mulheres no mercado financeiro: cinco principais desafios e como romper barreiras

“Quando entrei nesse mercado, percebi que a cobrança sobre mulheres era diferente. Era preciso provar competência o tempo todo”

Tradicionalmente dominado por homens, o mercado financeiro ainda representa um ambiente desafiador para mulheres que buscam crescimento e espaço em posições de liderança. Apesar de avanços em diversidade e inclusão, como o aumento da presença feminina em cargos de liderança, que já alcança 37% no Brasil, diversas barreiras continuam presentes, desde a desigualdade salarial até a dificuldade de ter voz ativa em espaços de decisão. Dados recentes indicam que apenas 23% dos cargos de CEO em empresas de médio porte no país são ocupados por mulheres.

Juliana Tescaro, diretora do Grupo Studio, conhece essa realidade de perto. Com 15 anos de experiência no setor financeiro, tendo passado por instituições como Itaú e Citibank, ela construiu uma trajetória marcada por conquistas e obstáculos que ainda refletem a realidade de muitas profissionais da área. “Quando entrei nesse mercado, percebi que a cobrança sobre mulheres era diferente. Era preciso provar competência o tempo todo, enquanto, para os homens, algumas oportunidades pareciam mais naturais”, comenta.

Essa percepção se conecta a um estudo que aponta: apenas 38,5% das mulheres que ocupam cargos de CEO em empresas de médio porte no Brasil estão envolvidas em ações de Diversidade, Equidade e Inclusão, índice abaixo da média global de 46,8%. Com base em sua vivência no setor, Juliana elenca os principais desafios enfrentados por mulheres no mercado financeiro e como muitas têm conseguido superá-los:



1. Conciliar carreira e vida pessoal

A escolha por uma carreira no setor financeiro impacta diretamente decisões de vida, como casar ou ter filhos. A alta exigência e a necessidade constante de atualização fazem com que muitas mulheres adiem ou reconsiderem esses planos. “O mercado exige muito, e a dedicação que precisamos ter muitas vezes impacta todas as nossas escolhas pessoais”, explica Juliana. “Desde o início, percebi que precisava estar 100% focada no crescimento profissional. Essa pressão existe para todos, mas para as mulheres, há ainda a cobrança de equilibrar a vida pessoal de uma forma que raramente é imposta aos homens”.

2. Desigualdade salarial

Mesmo ocupando os mesmos cargos e entregando resultados equivalentes, muitas mulheres ainda recebem salários inferiores aos de seus colegas homens, e no mercado financeiro, essa diferença tende a ser ainda mais marcante. “Era frustrante ver homens no mesmo cargo ganhando mais”, relembra Juliana. “Isso sempre foi uma realidade, e infelizmente ainda é. A diferença salarial não acontece por falta de competência, mas por um padrão

estrutural que perpetua essa desigualdade.”

3. Voz ativa em cargos de liderança

Apesar de um aumento na presença feminina em cargos de gestão, o reconhecimento da autoridade da mulher em posição de liderança ainda é desproporcional. “Os liderados, talvez por estarem acostumados com uma predominância masculina no mercado, tendem a ouvir mais os chefes homens. A última palavra ainda costuma vir de um homem, mesmo quando uma mulher tem igual ou maior experiência na área”, comenta Juliana. Para ela, a resposta está em um posicionamento firme, resultados consistentes e na criação de uma cultura organizacional que valorize lideranças diversas.

4. Viés de gênero e estereótipos

Ainda há a expectativa de que, para ter sucesso, a mulher precise adotar comportamentos tradicionalmente associados ao universo masculino. Termos como “durona” ou “firme demais” ainda acompanham mulheres que apenas exercem sua liderança com seriedade. “Existe um estereótipo de que, para ser respeitada, a mulher precisa ser mais rígida, e com isso,

muitas vezes somos vistas como menos acessíveis”, explica Juliana. “Enquanto um homem que impõe sua opinião é visto como firme, uma mulher com a mesma postura pode ser rotulada de difícil ou inflexível”. Esse tipo de julgamento afeta a percepção sobre a liderança feminina e reforça a importância de rever conceitos sobre estilo de gestão dentro das empresas.

5. Busca contínua por capacitação

No mercado financeiro, atualização constante é uma exigência, mas para as mulheres, muitas vezes isso se traduz em uma pressão adicional: a necessidade de provar, o tempo todo, seu conhecimento técnico. “Os homens muitas vezes conseguem crescer dentro das empresas baseados em networking e experiência prática, enquanto as mulheres sentem uma necessidade maior de comprovar conhecimento técnico e formal”, aponta Juliana. “O melhor uso do tempo é essencial para acompanhar essa exigência e garantir que estamos sempre preparadas para os desafios do setor.”

O futuro das mulheres no setor financeiro

Apesar dos obstáculos, o mercado está em transformação. Cada vez mais mulheres estão ocupando posições estratégicas e contribuindo para mudar esse cenário. Para Juliana, esse processo é irreversível e necessário. “A cada nova conquista, a cada espaço ocupado, estamos abrindo caminho para outras mulheres. O mercado financeiro precisa de mais diversidade, e estamos mostrando, dia após dia, que temos competência e visão para transformar esse setor”, finaliza.

Empresários resistem à mentoria e acumulam prejuízos por cultura de má gestão

Apenas 6% dos donos de negócios buscaram consultoria em 2024, segundo o Sebrae; especialista alerta para papel estratégico da mentoria na reestruturação empresarial.

A resistência de pequenos empresários à contratação de mentores e consultores especializados permanece alta no Brasil, mesmo diante do aumento de falências e encerramentos precoces. De acordo com a pesquisa “Sobrevivência de Empresas”, divulgada em junho de 2024 pelo Sebrae, apenas 6% dos empreendedores buscaram algum tipo de orientação profissional, como consultorias formais ou programas de mentoria, ao longo do último ano.

Os dados reforçam um padrão já identificado em levantamentos anteriores: a maioria dos donos de micro e pequenas empresas ainda toma decisões com base na própria experiência ou em conselhos informais, muitas vezes desatualizados ou sem fundamentação técnica.

Para Marcos Pelozato, advogado, contador e mentor empresarial com 14 anos de atuação em reestruturação de negócios, o baixo índice de adesão à

mentoria revela uma lacuna significativa na cultura de gestão do país. “A atuação preventiva ainda é desprezada. Muitos empresários só procuram ajuda quando a situação se torna insustentável, e isso limita drasticamente as chances de recuperação”, afirma o especialista, que já acompanhou centenas de casos de reorganização financeira no setor produtivo.

A falta de preparo técnico, segundo ele, tem implicações diretas sobre a sobrevivência das empresas, especialmente em contextos de instabilidade econômica ou queda no faturamento. “Uma mentoria eficaz permite mapear riscos, redesenhar estratégias e adotar modelos de gestão mais sustentáveis. Contadores e advogados que se preparam para oferecer esse tipo de suporte atuam como verdadeiros agentes de transformação nos negócios dos seus clientes”, completa Pelozato.

O levantamento do Sebrae indica que a taxa de mortalidade de empresas no Brasil segue elevada nos primeiros anos de atividade. Entre os principais fatores apontados pelos próprios empresários estão dificuldade de acesso ao crédito, má gestão financeira, falhas no

planejamento e ausência de orientação especializada.

Diante desse cenário, a mentoria deixa de ser um custo adicional e passa a ser um investimento estratégico para quem deseja crescer de forma consistente e evitar o caminho da recuperação judicial.

O desafio, no entanto, está em superar o preconceito ainda presente entre muitos gestores, que associam a busca por ajuda à fraqueza ou ao fracasso. “O mercado está mudando, e quem não se adapta acaba ficando pelo caminho. Formações práticas voltadas à reestruturação empresarial são cada vez mais procuradas por profissionais que entenderam que não basta saber operar: é preciso saber conduzir”, conclui Pelozato.

A pesquisa do Sebrae foi realizada com base em entrevistas com empresários de todas as regiões do país e apontou que, entre os que fecharam as portas, mais de 70% não haviam passado por nenhum tipo de capacitação ou orientação especializada desde a abertura do negócio.

Sobrecarga nos gestores aumenta: como o RH pode combater esse cenário?

No mundo executivo atual, a figura do gestor se encontra cada vez mais no centro de um furacão de demandas

Ricardo Haag (*)

Diante de tantas mudanças constantes impulsionadas pela digitalização e globalização, há uma complexidade extra em assegurar o destaque competitivo, o que vem elevando a sobrecarga e estresses desses profissionais. Por mais que esse desafio seja um efeito cascata natural da crescente conectividade do mercado, o RH pode combater essa tensão através de agendas voltadas à saúde mental que ajudem esses talentos a terem uma melhor gestão de suas tarefas, visando uma rotina mais equilibrada e eficiente.

Não há dúvidas quanto aos impactos que o cenário macroeconômico gera nesse acúmulo de funções. Afinal, as flutuações financeiras, novas demandas dos consumidores e tendências emergentes e eventos externos como guerras e acordos comerciais, por exemplo, tornam este ambiente altamente instável e, por vezes, imprevisível, exigindo dos gestores estratégias mais eficazes que otimizem seus gastos e mantenham o destaque competitivo corporativo.

Os desafios em responder adequadamente essas pressões, contudo, não estão sendo bem conduzidas por todos. Segundo dados do Relatório Tendências Gestão de Pessoas 2024, 75% dos líderes de RH relatam que os gestores estão sobrecar-



nomadephotos CANVA

regados devido à ampliação de suas responsabilidades, ressaltando a importância de uma redefinição das prioridades de cada organização e um melhor investimento em ferramentas de suporte que auxiliem em tomadas de decisões mais assertivas que contribuam com a conquista das metas desejadas.

Embora, há alguns anos, esse trabalho excessivo até fosse visto, por muitos, como um comportamento positivo associado a profissionais dedicados e comprometidos, apelidados como “workaholics”, hoje, com a maior compreensão e fomento à saúde mental no mercado, não é mais incentivado. Essa compulsão extrema para trabalhar, muitas vezes em sacrifício a outros aspectos da vida, como relacionamentos pessoais, saúde e lazer, merece um questionamento bastante delicado quanto à capacidade desses gestores em como organizam suas tarefas, sem detrimento à qualidade de vida.

É papel individual de cada profissional dimensionar a melhor maneira de organizar suas responsabilidades visando o equilíbrio em sua longevidade de carreira – algo que está diretamente relacionado com sua capacidade de autoconhecimento. Nenhuma sobrecarga deve ser constante nas rotinas de trabalho e, se isso está acontecendo, algumas provocações são necessárias.

Suas tarefas são compatíveis com suas habilidades, ou está tendo um esforço muito maior em cumprir com os entregáveis pela dificuldade em conduzir esses processos? Sua equipe está bem-preparada para assumir essa frente, ou acaba te solicitando apoio constante para ajudá-los nessas obrigações? A rotina que enfrenta hoje, é condizente com suas aspirações e ambições profissionais, abrindo caminho para que se desenvolva e alcance as posições desejadas?

Nem sempre, ter claro essas respostas é algo simples de ser descoberto. E é aqui que entra o departamento de recursos humanos, devendo assumir um papel crucial para desmistificar a sobrecarga no ambiente de trabalho e promover campanhas que os auxiliem a compreender a causa dessa tensão, para que saibam como ter um melhor gerenciamento de suas tarefas e, com isso, ter uma melhora em sua saúde mental, visando uma longevidade em suas carreiras.

Em 2024, quase meio milhão dos afastamentos no trabalho foram justificados por transtornos mentais, segundo dados do Ministério da Previdência Social – o maior número em, pelo menos, dez anos. Mas, muitos desses casos são derivados da falta de gestão adequada de cada profissional em seu dia a dia, ao invés de um acúmulo de funções direcionadas pelas próprias empresas, como muitos acreditam.

Precisamos inverter esse jogo e trazer a responsabilidade de sobrecarga para cada um de nós, ao invés de terceirizá-la. É nosso dever de casa termos essa dose de autoconhecimento e refletir de que forma queremos viver nossas vidas, para que saibamos como equilibrar esses pratos sem elevar a tensão e, com isso, prejudicar cada vez mais nossa saúde mental.

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.

Líderes despreparados aumentam no Brasil: qual a raiz do problema?

Thiago Gaudêncio (*)

No comando do navio corporativo, espera-se que o líder seja a personificação da confiança, da visão e da resiliência frente à conquista de resultados cada vez melhores

Contudo, por trás deste ideal, dados recentes divulgados pela pesquisa “Prioridades para Líderes de RH em 2025” revelam que sete em cada dez desses profissionais admitem não se sentir plenamente aptos a exercer suas complexas funções.

Nem sempre, pelo desconhecimento técnico em sua área, mas por um descuido muito mais preocupante e que precisa ser revertido imediatamente: a falta de um autoconhecimento e busca pela capacitação comportamental que os ajudem a comandar suas equipes.

Diante de um mercado em constante evolução e transformação, é natural que as empresas busquem talentos qualificados que tragam sua expertise às operações internas, alavancando os processos e identificando oportunidades de melhoria que impulsionem o negócio em seu setor. Em organizações de grande porte, essas habilidades costumam ser bem planejadas, desenhadas e determinadas, estruturando os treinamentos e preparos que cada profissional deve ter para que consiga atingir esses objetivos e, com isso, progredir internamente na ascensão a cargos maiores.

Isso, contudo, representa apenas a minoria das empresas no mercado. Quando olhamos para a grande massa corporativa, o crescimento profissional em um negócio decorre de seu próprio mérito, incorporando seu conhecimento técnico ao que é esperado internamente para que vença barreiras e se destaque em seus resultados – nem sempre, construído com base em cursos de capacitação que os tenham preparado para se tornarem bons líderes.

A grande maioria da liderança, hoje em dia, é mais operacional em seu dia a dia, com um olhar mais voltado ao operacional ao invés dos processos e do desenvolvimento das pessoas. O sintoma deste direcionamento é inevitável: uma baixa autoconsciência dos líderes atuais, que focam apenas em conquistar melhores resultados financeiros e não se preocupam em desenvolver as suas próprias

habilidades comportamentais e do seu time.

A raiz deste despreparo, portanto, não está na falta de opções de treinamentos adequados que os capacitem a se tornarem excelentes líderes técnicos em seus ramos, mas no fato de muitos talentos não enxergarem a importância de investir em autoconhecimento como parte essencial de sua progressão de carreira. Afinal, se a dinâmica de mercado, na maioria das vezes, acaba promovendo talentos muito mais por suas competências técnicas do que nas habilidades comportamentais, por que fazer um treinamento comportamental já que a recompensa não virá no curto prazo?

Esse é um pensamento extremamente prejudicial para o desenvolvimento de bons líderes. Mais do que ter uma ótima capacidade técnica de execução e cumprimento de metas, é o aprimoramento constante das nossas soft skills que nos permitirão melhorar como pessoas e, consequentemente, como profissionais, unindo esses conhecimentos para que saibamos como nos adaptar às necessidades de cada organização e do mercado, construindo legados que gerem resultados crescentes frente ao nosso destaque competitivo.

Mas, como promover essa mudança de comportamento? No fim, essa virada de chave tende apenas a acontecer quando ficamos inconformados com nossas carreiras. Quando, na ambição de crescer e conquistar posições melhores, nos desafiamos a sair da zona de conforto, indo atrás de soluções que nos tragam esse maior autoconhecimento e nos permitam ir além em nossas rotinas.

Essa é uma matemática complexa, mas que se mostra essencial para que haja o máximo alinhamento desta liderança com a empresa, enxergando neste ambiente uma convergência de valores e oportunidades para que cresçam e se desenvolvam juntos. E, ao invés de esperar esse investimento por parte da organização, busque você seu próprio caminho de desenvolvimento. Para de apontar o dedo para os outros, e comece a apontar para si mesmo, assumindo a responsabilidade pelo seu crescimento profissional como um bom líder.

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.

Economia criativa cresce com uso de IA e atrai pequenas empresas

Ferramentas como a Potoroom democratizam o acesso à produção de conteúdo visual de alta qualidade, impulsionando inovação e crescimento para marcas e empreendedores no Brasil

A economia criativa vem se consolidando como um dos motores mais dinâmicos da nova economia global. No Brasil, segundo dados do Observatório Nacional da Indústria (ONI), a expectativa é que o setor gere mais de um milhão de novos empregos até 2030, impulsionado por soluções tecnológicas que transformam a forma como indivíduos e empresas criam, distribuem e consomem conteúdo.

Com o avanço da digitalização nos setores criativos, a inteligência artificial IA se apresenta como uma aliada estratégica para pequenas e médias empresas (PMEs), especialmente aquelas que atuam nos setores de moda, design, comunicação, artes e comércio eletrônico. Plataformas como a Potoroom, solução de edição de fotos por IA que se tornou uma das mais populares entre empresários e criadores digitais no Brasil, estão revolucionando o acesso à produção visual de alta qualidade.

“A criatividade continua sendo uma força essencial, mas agora ela é potencializada pela tecnologia. Com ferramentas certas, marcas e pequenos negócios conseguem criar imagens profissionais em minutos, sem depender de equipes caras

ou longos processos de produção”, afirma Julien Lafouge, CFO da Potoroom.

O executivo explica que a popularização da tecnologia representa uma mudança estrutural no setor, ao democratizar o acesso à estética de qualidade, ampliar a competitividade e criar novas oportunidades de inovação para empresas que antes não tinham orçamento ou equipe especializada.

A economia criativa, composta por áreas como mídia, cultura, consumo e tecnologia, já representa mais de 3% do PIB brasileiro, e deve crescer de forma acelerada à medida que se incorpora ao movimento de transformação digital. Segundo especialistas, o impacto da IA no setor é comparável ao de revoluções industriais anteriores, já que ferramentas de automação e geração de conteúdo estão elevando a produtividade, reduzindo custos e libertando o tempo de profissionais criativos para tarefas mais estratégicas e autorais.

Para as PMEs, esse novo cenário representa uma oportunidade inédita de crescimento e diferenciação. Negócios que antes dependiam de soluções artesanais agora podem empregar plataformas inteligentes para gerar catálogos de produtos, campanhas publicitárias e conteúdos para redes sociais com velocidade e qualidade profissional. A IA generativa visual, em especial, tem sido um divisor de águas ao permitir a criação de imagens a partir de descrições

de texto, algo que até pouco tempo era inimaginável.

Além disso, o uso de IA contribui para a formação de novos talentos e a qualificação de profissionais multidisciplinares, capazes de aliar visão estética, sensibilidade cultural e domínio tecnológico. “A economia criativa está cada vez mais conectada com o digital. É nesse cruzamento entre cultura, dados e tecnologia que nascem as ideias mais disruptivas, e é isso que a Potoroom ajuda a viabilizar no dia a dia de nossos usuários”, destaca Julien.

Embora ainda haja desafios éticos e regulatórios em torno da inteligência artificial, seu uso como ferramenta de apoio à criatividade humana está consolidado. Não se trata de substituir o fator humano, mas de colaborar com ele, acelerando processos, ampliando repertórios visuais e permitindo que empreendedores tenham maior autonomia na construção de suas marcas.

Para Julien, a tendência é que a IA se torne um recurso indispensável na caixa de ferramentas dos criativos do futuro, profissionais que mesclam habilidades técnicas, sensibilidade estética e pensamento estratégico para resolver problemas complexos com soluções inovadoras.

Nesse contexto, emerge um novo paradigma da criatividade assistida por tecnologia, que atua como ponte entre a imaginação humana e as possibilidades infinitas do digital.



89Stocker_CANVA

PRIORIDADES

OS SEIS MAIORES DESAFIOS DA GESTÃO EMPRESARIAL

Estudo inédito aponta as prioridades reais das empresas brasileiras neste ano: mais do que tecnologia, o que está em jogo é cultura, liderança e sustentabilidade dos resultados

A sobrevivência das empresas em 2025 está menos ligada à tecnologia de ponta e mais à capacidade de liderar com foco, eficiência e propósito. Em um cenário marcado por instabilidade econômica, mudanças regulatórias e reinvenção dos modelos de trabalho, as organizações brasileiras estão revendo suas estratégias para enfrentar uma nova era da gestão.

É o que revela um levantamento inédito da FRST Falconi, plataforma de aceleração de performance e desenvolvimento de lideranças. Com base em mais de mil metas e desafios reais registrados por usuários da plataforma entre janeiro e junho deste ano, o estudo identificou os seis maiores pontos de atenção para executivos e lideranças que desejam entregar resultados consistentes em um mercado volátil e competitivo. São eles:

1 Eficiência deixou de ser meta para se tornar sobrevivência

A otimização de processos lidera o ranking dos desafios mais citados. Organizações querem, e precisam, ser mais ágeis, eliminar desperdícios e automatizar tarefas. Em muitos casos, as metas são ambiciosas: reduzir em até 90% o tempo de atividades operacionais e substituir tarefas manuais por fluxos digitais. O recado é claro: em um mercado competitivo, eficiência deixou de ser diferencial para se tornar questão de sobrevivência.



GeorgiRudy_CANVA

2 Engajamento virou indicador de desempenho

Outro tema que ganhou protagonismo foi o engajamento de pessoas (colaboradores e clientes). Empresas estão cada vez mais atentas a indicadores como NPS, CSAT e taxa de adoção de ferramentas. A experiência do usuário tornou-se estratégica, com foco em aumentar a adesão a novas soluções e fortalecer a entrega de valor ao cliente final. Não por acaso, o engajamento aparece como um dos vetores com maior correlação com performance empresarial.

3 Custo sob controle, receita em foco

Em um ambiente macroeconômico ainda marcado por volatilidade, controlar custos e impulsionar a receita seguem no centro das atenções. Cortes em despesas operacionais, aumento nas vendas e maior lucratividade são metas recorrentes. A sustentabilidade financeira, nesse contexto, é buscada com rigor, mas sem abrir mão da escalabilidade e da inovação.

4 Cultura e liderança são peças-chave para a resiliência

Os dados também reforçam o peso da cultura organizacional e da liderança na equação dos resultados. Melhorar o clima, combater o absenteísmo e desenvolver lideranças preparadas para lidar com mudanças aparecem como prioridades. Empresas que investem em ambientes mais saudáveis e líderes mais conscientes tendem a ser mais adaptáveis, mesmo em cenários adversos.

5 Transformação digital é obrigação, não tendência

A transformação digital deixou de ser tendência para se tornar necessidade urgente. Sistemas integrados, dashboards de gestão em tempo real e automações de processos críticos estão entre os desafios mais citados. A tecnologia já não é apenas um facilitador, ela passou a ser parte central das soluções de negócio, impactando diretamente a capacidade das empresas de escalar com qualidade.

6 Confiabilidade e segurança como base para o crescimento

Por fim, o estudo mostra que segurança operacional e confiabilidade dos processos ganharam espaço na agenda corporativa. Ergonomia, manutenção preventiva, padronização e prevenção de falhas são temas recorrentes. Em um ambiente que exige escala, as empresas entendem que crescer com estabilidade é tão importante quanto crescer com velocidade.

Para Cristina Della Penna, CEO da FRST Falconi, o levantamento traduz uma mudança estrutural na forma de pensar a gestão. “Mais do que resolver problemas pontuais, as empresas estão buscando resultados sustentáveis com base em tecnologia, liderança forte e foco em pessoas. O mundo mudou e a forma de liderar, aprender e entregar resultados também precisa evoluir”, afirma.



Business_CANVA