



DIFERENCIAL

## QUATRO DICAS PARA IMPLEMENTAR UMA GOVERNANÇA CORPORATIVA EFICAZ NA SUA EMPRESA

▶▶ Leia nas páginas 8

## A experiência como atalho inteligente para PMEs e startups

Em discussões sobre startups e pequenas empresas, a "agilidade" surge frequentemente como um tópico fundamental.

Realmente, a capacidade de decidir e agir rapidamente é crucial para que empresas novas consigam competir com rivais bem maiores. No entanto, essa urgência, quando não combinada com conhecimento prático, pode ter um alto custo.

Diversos fundadores acreditam que ter uma equipe formada só por talentos jovens assegura inovação contínua. A vitalidade é, sem dúvida, valiosa. Contudo, a falta de experiência real pode levar a erros em estratégias que seriam facilmente preveníveis. É aí que profissionais experientes se tornam cruciais atuando como mecanismos de proteção contra riscos, evitando que a empresa tome decisões que desperdiçam dinheiro, consumem tempo e, às vezes, prejudicam sua reputação.

Reduzindo erros estratégicos - Quem já passou por várias fases de uma empresa consegue identificar tendências com facilidade. Por exemplo, um executivo experiente pode avisar que a entrada em uma nova área, apesar de parecer boa no plano, traz gastos inesperados com transporte e assistência que o time ainda não notou. Ou que um produto recente, se divulgado com pressa, pode danificar a imagem da empresa ao invés de melhorá-la. Essas ideias não surgem de manuais ou apresentações de consultoria, mas da vivência adquirida.

Para pequenas empresas e startups, prever dificuldades possibilita diminuir consideravelmente a chance de falhas. Num contexto onde dinheiro e prazo são limitados, cada escolha deve ser precisa para evitar um prejuízo irreversível.

Divulgação



Roberto Dranger

“Um executivo experiente pode avisar que a entrada em uma nova área, apesar de parecer boa no plano, traz gastos inesperados com transporte e assistência que o time ainda não notou. Ou que um produto recente, se divulgado com pressa, pode danificar a imagem da empresa ao invés de melhorá-la.

Agilizar tarefas mantendo a excelência - Um ponto positivo frequentemente ignorado é a rapidez que a vivência traz. Há uma ideia errada de que os mais experientes trabalham devagar. Na verdade, acontece o oposto. A experiência facilita a identificação de ações válidas e daquelas que não valem a pena.

Pense na criação de um produto ou serviço novo: um time menos experiente pode gastar meses testando opções até achar o melhor caminho. Já alguém com mais tempo de carreira consegue identificar de imediato quais etapas são críticas, quais podem ser simplificadas e onde estão os atalhos legítimos, aqueles que aceleram sem comprometer o resultado. Ou seja, isso se traduz em menos tempo gasto, menos correções e mais eficácia no trabalho.

O equilíbrio que gera valor - A criação de valor depende, sem dúvida, da audácia que a juventude traz consigo. Contudo, a ousadia, por si só, pode facilmente tornar-se um ato irresponsável. O ponto chave para startups e PMEs reside na união: grupos repletos de vigor criativo, liderados por experientes conhecedores dos perigos. Tal harmonia assegura agilidade, porém guiada por um rumo definido.

Em cenários de negócios que se tornam a cada dia mais acirrados e instáveis, garantir a permanência no mercado vai além de simplesmente conceber um plano promissor; requer a capacidade de implementá-lo de forma superior e mais ágil do que os concorrentes, evitando desvios prejudiciais. Sob essa perspectiva, apostar em colaboradores experientes transcende uma simples escolha administrativa, configurando-se como um meio de assegurar a continuidade e a expansão consistente da empresa.

(Foto: Roberto Dranger é sócio-fundador da Átina Consulting - <https://atinaconsulting.com.br/>).

### Negócios em Pauta

Al/Roda Rico



#### Educadores têm entrada gratuita na Roda Rico para celebrar o Dia dos Professores

De 14 a 19 de outubro, a Roda Rico, situada no Parque Cândido Portinari, ao lado do Parque Villa-Lobos, oferecerá entrada gratuita em celebração ao Dia dos Professores, comemorado em 15 de outubro. A ação é uma forma de homenagear os educadores pelo papel fundamental que desempenham na formação de crianças e jovens. Para aproveitar o benefício é necessário apresentar, diretamente na bilheteria, um documento que comprove vínculo com alguma escola da rede pública ou privada. Na maior roda-gigante da América Latina, os professores podem apreciar a vista da cidade a 360°, ouvir música e tirar fotos e selfies a 91 metros de altura nas cabines climatizadas, equipadas com bluetooth e iluminação personalizada (<https://www.rodarico.com.br/>).

▶▶ Leia a coluna completa na página 3

### News@TI

metamorworks\_CANVA



#### Fórum Nacional de Simulação Computacional

Nos últimos anos, a indústria brasileira tem convivido com um cenário cada vez mais desafiador: pressão por custos menores, clientes mais exigentes, mudanças rápidas de mercado e a urgência por processos sustentáveis. Nesse contexto, apostar em tentativa e erro já não é uma opção viável. É aí que entra a simulação computacional, tecnologia que vem mudando a forma como as fábricas planejam, produzem e inovam. No próximo dia 7 de outubro, o Campus da Indústria do Sistema Fiep, em Curitiba, recebe o Fórum Nacional de Simulação Computacional, um encontro que promete ser um divisor de águas para empresários, profissionais e pesquisadores que buscam transformar a teoria em prática dentro de suas linhas de produção ([www.senaipr.org.br/forum-nacional-simulacao](http://www.senaipr.org.br/forum-nacional-simulacao)).

▶▶ Leia a coluna completa na página 2

### Política

#### O russo no Brasil

Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2

### Economia da Criatividade

Da Prova de Bolsas ao Ciclo de Fidelização: Como Transformar Campanhas de Desconto em Estratégias de Relacionamento



Carol Olival

▶▶ Leia na página 4

#### Você prefere um laboratório secreto de inovação ou um dinossauro de pelúcia?

De acordo com dados já notórios de um paper da consultoria McKinsey de antes da pandemia, apesar de para a maioria das empresas mais de um quarto das receitas advir do lançamento de novos produtos e serviços, cerca de 50% dos lançamentos de produtos e inovações fracassam. ▶▶

#### O futuro das agências digitais: por que só estratégia não basta mais

Em 2025, escalar exige mais que boas ideias: exige gestão, processos e times de verdade. ▶▶

#### O futuro das lojas físicas: como a tecnologia redefine a jornada de compra

Durante anos, muitos previam que o avanço do comércio eletrônico decretaria o fim das lojas físicas. ▶▶

#### Empreendedorismo feminino atinge 10,3 milhões de brasileiras

A empresária amazonense da indústria têxtil, Ada Pereira, conta que o acerto no negócio veio depois de muitos erros. O empreendedorismo feminino nunca esteve tão presente no Brasil. Segundo a Pesquisa Empreendedorismo Feminino do Sebrae, o país atingiu um recorde histórico de 10,3 milhões de mulheres donas de negócios, consolidando-se como parte relevante da economia. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO  
FINANCEIRO

faça a leitura do  
QR Code com seu celular







Heródoto Barbeiro (\*)

*Os americanos estão de olho nos esforços dos russos para se aproximarem da América Latina, especialmente do Brasil.*

O passado mostra que a presença dos russos esteve conectada com uma tentativa de golpe de Estado em 1935, durante o governo Vargas, que culminou com uma forte reação. A tentativa de reeditar a Revolução de Outubro não deu certo por falta de adeptos e armamentos. Dinheiro não faltou, e se falava que era o “ouro de Moscou”. Este foi um dos motivos pelos quais o Brasil se dobrou para uma ditadura de direita, inspirada no fascismo italiano e que foi batizada, como em Portugal, de Estado Novo.

Ou seja, para a ditadura de Vargas que durou até 1945, fim da Segunda Guerra Mundial. Só se volta a falar de infiltração russa no Brasil por ocasião do governo de Jango Goulart, quando a esquerda novamente se articula para apoiar as reformas de base propostas pelo presidente, que ameaça os grandes proprietários de terras com uma reforma agrária. Há quem diga que iriam fazer uma nova tentativa de tomar o poder.

Os produtos russos não concorrem com os fabricados nos Estados Unidos ou na Europa ocidental. Contudo são mais baratos e feitos para durar. Motores, tratores e navios são apresentados para a venda no Brasil. Os empresários refutam o produto russo por dois motivos: são tecnicamente superados e comprá-los é dar espaço para um país que compete com os Estados Unidos. O departamento de Estado acompanha com cuidado os acenos dos russos ao Brasil, especialmente as tentativas do Kremlin de atrair cada vez mais países para fortalecer uma frente anti-yankee.

O presidente do Brasil, que provocou uma aproximação inédita com a República Popular da China, ou China Comunista, dá várias declarações criticando a política externa

dos Estados Unidos. A direita brasileira está com os cabelos em pé e acusa o presidente de ser simpatizante da Rússia e do comunismo.

O russo chega ao Brasil e é recebido como um astro de Hollywood. Desfila pelas principais cidades do país em carro aberto, sem temer um atentado, e com milhares de pessoas nas avenidas para aplaudi-lo. O povo brasileiro trata o visitante como um grande herói, um homem de coragem.

Os americanos assistem a tudo com a certeza de que perdem a corrida tecnológica e espacial. A nave Vostok conduziu o primeiro homem ao espaço em órbita em volta do planeta Terra e o piloto militar era soviético, Yuri Gagarin. A diplomacia do Kremlin sabe que a presença do astronauta vai capitalizar a opinião pública dos países latino-americanos e armam uma visita que tem muito de propaganda soviética e pouco de aproximação entre União Soviética e países latino-americanos.

O presidente brasileiro abre espaço para aproximação diplomática não só com os russos, mas também com a Cuba de Fidel Castro. Jânio Quadros orienta a diplomacia brasileira a se aproximar do grupo autodenominado países não alinhados, capitaneados pela Índia e Egito. Jânio dá encontrões com o embaixador americano no Brasil, em audiência no Palácio da Alvorada. Veste-se com um safari inspirado no ditador do Egito, Gamal Abdel Nasser.

Recebe Gagarin no palácio presidencial e o condecora com a Ordem do Cruzeiro do Sul, a maior condecoração brasileira, no início de agosto de 1961. No dia 20 condecora o representante cubano no encontro de Montevidéu, Che Guevara, com a mesma honraria. Cinco dias depois renuncia à presidência da República dos Estados Unidos do Brasil.

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

## News @TI

**Serviço usa IA para transformar o monitoramento por câmeras de usuários finais**  
A Positivo Casa Inteligente, plataforma da Positivo Tecnologia que oferece soluções baseadas em Internet das Coisas (IoT), acaba de lançar o Smart Detecta IA, novo serviço de inteligência artificial em nuvem que vai além da simples detecção de movimento. A solução já está disponível para as smart câmeras da marca e analisa em tempo real o que acontece diante do equipamento. Entre os novos recursos estão a identificação do tipo de evento e o envio de alertas inteligentes com mais precisão – tudo isso sem necessidade de equipamentos adicionais e com a facilidade de ser acessado diretamente pelo aplicativo da Positivo Casa Inteligente. Com o Smart Detecta IA, os usuários de smart câmeras da Positivo Casa Inteligente podem configurar alertas específicos de acordo com suas necessidades. Além de detectar automaticamente pessoas, animais, veículos, entregas de pacotes e até sinais de fogo, a solução é capaz de criar eventos personalizados, como “pessoa caída no chão”, “uso de balaclava” ou “animal se alimentando” (https://www.positivocasainteligente.com.br/).

# Criminosos usam nova tática para atacar celulares

Criminosos digitais estão adotando um novo recurso para aplicar golpes em larga escala: dispositivos portáteis conhecidos como SMS Blasters (SBs), capazes de enviar mensagens fraudulentas a milhares de celulares e que podem ser comprados via internet.

Vivaldo José Breternitz (\*)

A prática marca uma mudança no modo como campanhas de phishing são conduzidas -phishing é um termo que designa um tipo de golpe digital em que criminosos tentam enganar as pessoas para que elas revelem informações como senhas, números de cartão de crédito ou dados bancários.

Os criminosos instalam SBs em carros ou mochilas; esses aparelhos identificam os números de celulares que estão próximos e transmitem mensagens SMS a eles, passando-se por bancos, órgãos públicos, etc. Se o usuário que recebe essas mensagens as responde, pode ter dado o primeiro passo para ter suas informações roubadas.

“É a primeira vez que vemos o uso em grande escala de transmissores móveis por grupos criminosos”, afirmou Cathal McDaid, vice-presidente de tecnologia da empresa de telecomunicações e cibersegurança Enea, em entrevista à Wired. Segundo ele, embora a tecnologia exija algum conhecimento técnico, os operadores geralmente são indivíduos de baixo nível, contratados apenas para circular com os aparelhos.

A prática, registrada inicialmente no Sudeste Asiático, espalhou-se no último ano para a Europa, América do Sul e outras regiões – recentemente a polícia prendeu em São Paulo criminosos que rodavam em um carro operando um desses aparelhos.



o SMS malicioso e liberam a conexão. O processo dura menos de 10 segundos, geralmente sem que o usuário perceba qualquer anomalia.

Por atuarem fora das operadoras, as mensagens não passam pelos filtros de segurança que bloqueiam conteúdos suspeitos. “Nenhum dos nossos controles de segurança se aplica às mensagens vindas desses dispositivos”, afirmou Anton Reynaldo Bonifacio, diretor de segurança da Globe Telecom, nas Filipinas.

Fabricantes de celulares estão reagindo. No Android, é possível desabilitar a conexão 2G nas configurações, recurso já ativado automaticamente no modo de proteção avançada. A Apple incluiu opção semelhante no modo de bloqueio.

Apesar da inovação tecnológica, a ausência do golpe é a mesma: induzir vítimas a clicar em links maliciosos e fornecer dados pessoais. Especialistas alertam que, embora os SBs usados hoje sejam relativamente simples, versões mais sofisticadas podem surgir.

Lembrando que o criminoso está sempre um passo à frente, vale a pena lembrar o velho ditado: cautela e caldo de galinha não fazem mal a ninguém...

(\*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjntz@gmail.com.

## Mudança de comportamento faz brasileiro repensar a troca de smartphone

A mais recente edição da pesquisa “O Brasileiro e Seu Smartphone”, realizada pelo Mobile Time e Opinion Box, revela um cenário que vai muito além de estatísticas sobre dispositivos. Ela traça o retrato de uma relação cada vez mais pragmática, recorrente e estruturada que o brasileiro tem com seu celular. A frequência com que trocamos de aparelho, as funcionalidades que priorizamos e a forma como compramos apontam um comportamento de consumo que caminha na direção do que há tempos já se consolidou em outras categorias de bens duráveis: o modelo de assinatura.

De acordo com o levantamento, 72% dos usuários já tiveram quatro ou mais smartphones ao longo da vida. O dado é expressivo, pois mostra que o celular deixou de ser um bem raro ou aspiracional, ocupando o lugar de um item essencial no cotidiano, como um eletrodoméstico ou veículo. E assim como esses outros bens, a posse já não é mais a única maneira de garantir acesso ao que há de mais moderno. Não por acaso, 57% dos brasileiros trocam de aparelho a cada dois ou três anos e quase metade (48,3%) já pretende comprar um novo nos próximos 12 meses. O comportamento sugere uma demanda constante por atualização, desempenho e funcionalidade, mesmo em um país onde 10% afirmam não trocar de aparelho por falta de recursos financeiros.

Outro dado que chama atenção é a racionalidade da escolha. Ao buscar um novo modelo, o brasileiro prioriza desempenho (31%) e memória (25%), relegando funcionalidades como 5G, IA e design a um segundo plano. Isso indica que o consumidor médio está cada vez mais criterioso, atento ao custo-benefício e menos influenciado por apelos de marketing baseados em tendências. A lógica é clara: a função vem antes da forma, e o acesso a um bom smartphone deve ser simples, prático e eficiente.



Stephanie Peart, Head da Leapfone

Nesse contexto, cresce a aderência a modelos que oferecem previsibilidade financeira, praticidade na troca e suporte contínuo. Assim, o modelo de assinatura, que já se consolidou em áreas como entretenimento, mobilidade e alimentação, é uma resposta direta a esse novo comportamento. Em vez de imobilizar capital na compra de um novo aparelho, o consumidor pode assinar um plano com valor fixo, trocar de modelo periodicamente e manter o acesso às funcionalidades que realmente importam para a sua rotina.

A segurança é outro fator que influencia essa transformação. A pesquisa mostra que 85% dos brasileiros evitam usar o celular em certos locais por medo de roubo, e 34% já foram vítimas de furto ou roubo. Nesse cenário de vulnerabilidade, ter um plano que inclua seguro e suporte técnico é mais do que uma conveniência. É uma necessidade. Portanto, o modelo de assinatura, ao incorporar esses benefícios, tende a ganhar ainda mais espaço.

A maturidade digital do brasileiro se

expressa, também, na diversidade de funções atribuídas ao celular. O dispositivo já substitui câmera fotográfica, alarme, carteira digital e até televisão para uma parcela significativa da população. Isso reforça sua centralidade no dia a dia e aumenta a pressão por um aparelho sempre funcional, com boa performance e pronto para o uso.

O brasileiro está começando a perceber que talvez não precise ser seu dono para garantir o melhor uso. O modelo de assinatura, ao responder com precisão às novas exigências de flexibilidade, segurança e praticidade, surge como o próximo passo natural nessa relação. A pesquisa mostra o comportamento. A tendência aponta o caminho. Hoje, ter um bom smartphone de ponta não precisa ser caro e um processo cheio de preocupações, ele pode ser simples, acessível e possível com o modelo de assinatura de smartphones.

(Fonte: Stephanie Peart é Head da Leapfone, startup pioneira no conceito de Phone as a Service e na oferta de smartphones como novos por assinatura. - E-mail: leapfone@nbpress.com.br)

	José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
<b>Editórias</b> <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@agenteliterarioralph.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.	<b>Jornal Empresas &amp; Negócios Ltda</b> 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.
<b>Colaboradores:</b> Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.		ISSN 2595-8410	



# Prévia da inflação sobe 0,48% em setembro

A prévia da inflação oficial de setembro ficou em 0,48%, impactada principalmente pelo preço da energia elétrica

Em agosto, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo 15 (IPCA-15) ficou em -0,14%. Já em setembro de 2024 o indicador marcou 0,13%. Em 12 meses, o IPCA-15 acumula 5,32%. Os números foram divulgados ontem (25) pelo IBGE.

Pelos dados prévios, a inflação anual se mantém acima da meta do governo de 3% ao ano com tolerância de 1,5 ponto percentual (p.p.) para mais ou para menos, ou seja, indo no máximo a 4,5%. A alta da conta de luz é explicada pela “devolução” do Bônus Itaipu, desconto na conta de agosto que beneficiou 80,8 milhões de consumidores. Em setembro, sem o bônus, a fatura



Marcello Casali Jr/ABR

A inflação anual se mantém acima da meta do governo que é de 3% ao ano.

fica mais alta na comparação com o mês anterior.

A alta do grupo habitação respondeu por 0,5 p.p. do IPCA-15 de setembro. A energia elétrica residencial, que faz parte do grupo, foi o maior impacto

individual dos 377 produtos e serviços pesquisados pelo IBGE, subindo 12,17%, após a queda de 4,93% em agosto. O impacto só desse subitem ficou em 0,47 p.p. Além do fim do bônus, a conta de luz sofre influência da vigência da bandeira

tarifária vermelha patamar 2, que adicionou R\$ 7,87 na conta de luz a cada 100 Kwh consumidos.

A prévia da inflação mostra que os preços dos alimentos caíram pelo quarto mês seguido. Em setembro, o recuo foi 0,35% e impacto de -0,08 p.p. Em agosto, a queda foi 0,53%. A alimentação no domicílio (-0,63%) foi influenciada pelas quedas do tomate (-17,49%), cebola (-8,65%), arroz (-2,91%) e café moído (-1,81%). No sentido inverso, as frutas subiram 1,03%, em média. Em relação à alimentação fora do domicílio, o IPCA-15 mostra alta de 0,36%, abaixo do 0,71% de agosto, representando desaceleração (ABR).

## Relações no trabalho: os limites entre vida pessoal e ética corporativa

Giovanna Gregori Pinto (\*)

Você já parou para pensar até que ponto a vida pessoal de um líder pode impactar a credibilidade de uma empresa inteira?

vos por se relacionarem com funcionários? A principal razão é o medo das empresas de que episódios assim prejudiquem sua imagem e reputação.

Há pouco, ganhou repercussão o desligamento do CEO da Nestlé, Laurent Freixe, após uma apuração interna apontar que ele mantinha um relacionamento amoroso com uma subordinada direta. A prática fere o Código de Ética e Compliance da companhia e resultou na demissão de ambos os funcionários.

Outro caso recente que trouxe essa discussão à tona foi o do CEO e da diretora de RH flagrados na “Kisscam” durante um show do Coldplay. A cena causou enorme comoção: o nome da empresa virou um dos assuntos mais buscados no Google e a repercussão de PR foi péssima. Apesar do atual CEO interino, que também é um dos co-founders da companhia, ter afirmado que gostou da visibilidade repentina, o episódio não trouxe impactos positivos: o CEO pediu para ser afastado e a diretora de RH foi desligada.

Todas essas situações têm coisas em comum e levantam três questionamentos. O primeiro é: por que agora têm surgido mais casos de desligamentos de executi-

O segundo é: ter um relacionamento com subordinados diretos é permitido por lei? A CLT não proíbe esse tipo de relacionamento. No entanto, empresas, principalmente as de grande porte, com códigos de ética e compliance bem estruturados, costumam estabelecer regras que impedem relacionamentos entre chefes e subordinados diretos.

O terceiro é: por que essas cláusulas existem? Porque os códigos de conduta e ética têm como objetivo garantir que todos os profissionais sejam tratados com igualdade e justiça. Quando um líder mantém um relacionamento pessoal com alguém de sua equipe, é possível que não consiga agir com total imparcialidade ao decidir sobre promoções, aumentos salariais ou avaliações de desempenho.

(\*) - É executiva de RH e fundadora da People Leap.

## Produção florestal cresce 16,7% e chega a R\$ 44,3 bi em 2024

As florestas brasileiras, sejam naturais ou plantadas, geraram produção econômica de R\$ 44,3 bilhões em 2024. Esse valor representa crescimento de 16,7% em relação ao ano anterior. Já em comparação com 2019, a produção mais que duplicou, chegando a 140% de aumento.

Os dados fazem parte da pesquisa Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura, divulgada ontem (25) pelo IBGE. O aumento do valor de produção pode ser explicado pela associação de mais extração e preços de venda mais altos. O levantamento mostra que a silvicultura responde por 84,1% (R\$ 37,2 bilhões) da produção econômica flo-

restal, enquanto os demais 15,9% (R\$ 7 bilhões) são atribuídos ao extrativismo vegetal. Desde 1998, a produção silvícola supera a extrativa.

Silvicultura é a produção retirada de áreas plantadas, enquanto o extrativismo se refere a áreas naturais, como matas e florestas. O gerente de Agricultura do IBGE, Carlos Alfredo Barreto Guedes, ressalta que nem toda forma de extração vegetal é ilegal.

A pesquisa aponta que 4.921 dos 5.570 municípios brasileiros registraram produção florestal. Em termos regionais, o Sul e o Sudeste concentram 65,7% da produção florestal (ABR).

## Ibama aprova simulado para exploração de petróleo na Margem Equatorial

A aprovação para Avaliação Pré-Operacional (APO), simulado realizado pela Petrobras em agosto, etapa final do processo de licenciamento ambiental do bloco FZA-M-59, localizado em águas profundas do Amapá, foi entregue à empresa pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (Ibama).

No parecer, o Ibama afirma que “levando em consideração as observações registradas pela equipe de avaliadores, a robustez da estrutura apresentada, bem como o caráter inédito da atividade executada — marcada por desafios logísticos relevantes, pela dimensão da estrutura acionada e pela amplitude das vertentes de análise — considera-se a Avaliação Pré-Operacional do Bloco FZA-59 aprovada”.

Na decisão, o órgão ambiental solicita que sejam incorporados ajustes ao plano de proteção à fauna apresentado pela companhia, “de modo a contribuir para o processo de melhoria contínua da estrutura de resposta, garantindo sua adequação e alinhamento aos requisitos da região”.

A Petrobras vai revisar o plano conforme as observações apontadas no parecer e reapresentará o documento ao Ibama que recomenda a concessão da licença de operação “após a constatação da incorporação nos planos das melhorias e correções solicitadas no parecer”. Com a aprovação da APO e o cumprimento dos demais requisitos do processo de licenciamento, a estatal espera receber em breve a licença ambiental para perfuração de um poço exploratório no bloco FZA-M-59 (ABR).



NEGÓCIOS

em

lobato@netjen.com.br

PAUTA

### A – Azeite de Qualidade

A Vinícola Essenza, localizada na Serra da Mantiqueira (SP) conquistou uma posição de destaque no Olio Nuovo Days, realizado na terça-feira (23), em Paris, durante o Festival Du Monde, promovido pelo conceituado jornal francês, Le Monde. O azeite Mantikir Grappolo alcançou o segundo lugar no ranking do Hemisfério Sul e foi considerado o melhor azeite do Brasil no concurso. A vinícola também recebeu a Medalha Premium de Ouro com o rótulo Mantikir Coratina. O concurso premia os melhores azeites do Hemisfério Norte no início do ano e do Hemisfério Sul em setembro, reunindo países como Argentina, Austrália, Brasil, Chile, Peru, Uruguai e África do Sul.

### B – Comunidade e o Futuro

A Autoridade Portuária de Santos (APS) abriu as inscrições para o II Prêmio ESG Porto de Santos. A iniciativa visa reconhecer e valorizar práticas empresariais que promovam a sustentabilidade ambiental, a responsabilidade social e a boa governança corporativa no contexto portuário. O objetivo é dar destaque para empresas, projetos e pessoas que promovem a integração dos princípios ESG em suas operações, contribuindo para uma comunidade sustentável, inovadora e comprometida com o futuro. As inscrições devem ser realizadas com o preenchimento de formulário disponível, juntamente com o regulamento, no site (<https://colaboramundo.portodesantos.com.br/>).

### C – Energia Renovável

A planta da Gilbarco Veeder-Root em Barueri (SP) agora consome exclusivamente energia proveniente de fontes renováveis — eólica, solar, hidroelétrica e biomassa — contratadas no Ambiente de Contratação Livre (ACL). A mudança reforça o compromisso do grupo Vontier com metas globais de descarbonização, alinhando produção industrial eficiente com práticas ESG e economia verde. Com a certificação baseada em critérios da CCEE e padrões internacionais, a empresa estima uma redução de 16,80 toneladas de CO<sub>2</sub> por ano, além de ganhos reputacionais num mercado cada vez mais exigente quanto à sustentabilidade.

### D – Código Civil

Na próxima terça-feira (30), às 10h, a Associação Comercial de São Paulo, por meio da sua Câmara de Mediação e Arbitragem, realiza, na sede da entidade, a palestra “A Reforma do Código Civil, os Contratos e as Empresas”, ministrada pelo relator-geral do projeto de atualização do Código Civil, Flávio Tartuce. O convidado liderou a equipe de juristas que criou a proposta, com a intenção de atualizar o código, garantir mais segurança jurídica e tornar os processos mais simples. Flávio é pós-doutor e doutor pela USP, coordenador e professor em cursos de pós-graduação na EPD, EBRADI e ESPM, conselheiro federal da OAB pela OABSP e relator-geral do Projeto de Reforma do Código Civil. Atua como advogado, parecerista e árbitro.

### E – Seminário Jurídico

A Revista Justiça & Cidadania promove, no dia 9 de outubro, a oitava edição do Seminário Jurídico de Seguros, em parceria com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg). O seminário será realizado na sede da Escola da Magistratura Federal da 1ª Região, em Brasília, e colocará em debate os desafios e as perspectivas para o desenvolvimento do setor, tendo como tema central o novo Marco Legal dos Seguros (Lei nº 15.040/2024), que entrará em vigor no dia 11 de dezembro de 2025, após 20 anos de discussões no Congresso Nacional. Inscrições: (<https://www.sympla.com.br/evento/8-seminario-juridico-de-seguros/3054325>).

### F – Aprender Japonês

Se você quer aprender o idioma, a plataforma Kultivi, maior plataforma de cursos gratuitos do Brasil, oferece o curso “Vocabulário Japonês”, totalmente online e com acesso vitalício. O curso objetiva desenvolver habilidades de comunicação em japonês a partir de um vocabulário prático e essencial. Entre os temas abordados estão apresentações pessoais, compras, transporte, restaurante e ambientes de trabalho, além de curiosidades sobre a culinária japonesa, a flor de cerejeira e o universo otaku. As aulas cobrem situações do dia a dia, como cumprimentos, trabalho, estudos e cultura japonesa. Inscrições: (<https://kultivi.com/cursos/idiomas/vocabulario-de-japones-para-o-dia-a-dia>).

### G – Jovem Aprendiz

O Sem Parar, plataforma de soluções para o carro, anuncia a abertura das inscrições para seu novo programa de Jovem Aprendiz. A iniciativa oferece mais de 60 oportunidades para jovens talentos e busca ampliar a diversidade, com prioridade para pessoas com deficiência (PcD), pessoas negras e estudantes da rede pública de ensino. Podem participar candidatos com idade entre 18 e 22 anos que estejam matriculados no Ensino Médio ou já tenham concluído os estudos, e que tenham disponibilidade para jornada de 6 horas diárias. O período de inscrições acontece até o dia 5 de outubro no link: (<https://semparar-jovenstalentos.gupy.io/>).

### H – Liderança Feminina

A Microsoft Brasil está com inscrições abertas para a primeira edição do Azure Frontier Girls – Formação e Liderança Feminina na Era Agentic, iniciativa gratuita e online voltada para mulheres cis e trans, maiores de 18 anos e com ensino médio completo. O objetivo é empoderar mulheres na era Agentic, com foco em IA aplicada, copilots, agentes inteligentes e arquiteturas multi-agent no Azure. A iniciativa é liderada pelo Women at Microsoft Committee, grupo de equidade de gênero dentro da Microsoft, em parceria com a comunidade WoMakersCode. As inscrições estarão abertas pelo site ([www.maismulheres.tech/courses/azure-frontier-girls](http://www.maismulheres.tech/courses/azure-frontier-girls)).

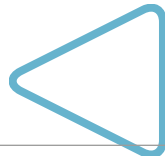
### I – Programa de Estágio

O Grupo Cadastra, empresa global que resolve desafios de crescimento, abre inscrições para o Digital Start 2025, Programa de Estágio que desafia jovens talentos a mergulhar no universo da inovação e criatividade, abrangendo tanto a Cadastra, como a Adtail, agência digital full service do Grupo especializada em performance e inteligência de dados. Com 28 vagas em São Paulo e Porto Alegre, o programa reforça o conceito “AI in the Skin” – a inteligência artificial não apenas como tecnologia, mas como mindset para pensar e agir no digital. Inscrições: (<https://digitalstart2025.gupy.io/>).

### J – Indústria de Alimentos

A MBRF Global Foods Company, que nasceu da união entre Marfrig e BRF, marcou sua estreia na B3, com a tradicional cerimônia de toque de campanha que deu início à negociação das ações sob o ticker MBRF3. O movimento consolida a criação de uma das maiores empresas de alimentos do mundo, baseada em uma plataforma multiprotéínas e 100% integrada. A nova companhia já nasce entre as maiores do setor, sendo a 7ª maior empresa do Brasil, com faturamento anual superior a R\$ 160 bilhões, presença em 117 países e um modelo de gestão estruturado para garantir simplicidade e eficiência. Mais do que uma nova empresa, representa o início de uma nova era para a indústria de alimentos no Brasil e no mundo.





Carol Olival (\*)

# Economia da Criatividade

## #FullSailBrazilCommunity



## Da Prova de Bolsas ao Ciclo de Fidelização: Como Transformar Campanhas de Desconto em Estratégias de Relacionamento

Durante minha trajetória no marketing educacional, já vi muitas campanhas promocionais começarem com força e terminarem em frustração. Faculdades e escolas investem tempo e verba em provas de bolsas, semanas de isenção ou descontos agressivos — mas esquecem que, mais importante do que atrair, é reter.

Não sou contra as campanhas de desconto. Pelo contrário, acredito que elas têm um papel estratégico importante na captação. Mas o que proponho é uma mudança de perspectiva: usar a campanha como ponto de entrada para construir um relacionamento duradouro. Um desconto pode ser o começo de uma jornada, não o fim de um esforço de vendas.

Segundo Kotler e Armstrong (2021), o marketing moderno deve gerar valor contínuo para o cliente. No mercado educacional, isso significa criar experiências significativas para o aluno e sua família desde o primeiro contato até o último dia de aula — e, se possível, além. Uma campanha de bolsas bem estruturada precisa estar conectada a um plano de relacionamento e fidelização.

Em uma das campanhas que conduzi, por exemplo, transformamos a tradicional “prova de bolsas” em uma semana de experiência acadêmica. Como destacam Reichheld e Schefter (2000), fidelizar custa menos do que captar. Quando transformamos campanhas promocionais em estratégias de relacionamento, investimos na reputação da instituição, na satisfação do aluno e na chance de que ele se torne um verdadeiro embaixador da marca.

Minha experiência ao lado da Full Sail University reforça esse pensamento. Lá, o aluno nunca é tratado como um número de matrícula, mas como alguém com quem se constrói uma jornada. Esse olhar de longo prazo inspira muitas das estratégias que desenvolvo para o mercado educacional brasileiro.

Mais do que descontos, precisamos oferecer valor. Mais do que atrair, precisamos conquistar — e manter. O marketing educacional do futuro começa com um convite e continua com presença, cuidado e coerência.

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

# Proclamas de Casamentos

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

### Distrito de Jardim São Luís

Dr<sup>a</sup>. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

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

O pretendente: **MARCELO FIGUEIRA DAS CHAGAS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 28/06/1983, manobrista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdemar Castro das Chagas e de Maria Figueira de Sousa; A pretendente: **KATIA LOURENÇO PIRES**, brasileira, divorciada, nascida aos 06/08/1972, babá, natural de Campinas - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Helio Roberto Pires e de Maria Aparecida Lourenço.

O pretendente: **TIAGO BOTELHO DA ROCHA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/10/1990, gerente de projetos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sebastião Rodrigues da Rocha Filho e de Natalie Botelho da Rocha; A pretendente: **THAUANNY PEREIRA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 26/09/1993, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Henaldo Bezerra Silva e de Luciene Raimundo Pereira.

O pretendente: **ANDERSON TEIXEIRA MENEZES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/10/1980, empresário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Carlos Menezes e de Henry Teixeira; Apretendente: **NATÁLIA PEREIRA DE PAIVA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/09/1987, biomédica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Sergio Abdon de Paiva e de Vera Lucia Pereira.

O pretendente: **RICHARD PIRES SAMPAIO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/07/2002, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Alexandre Brito Sampaio e de Sandra Lia Oliveira de Souza Pires; Apretendente: **JÚLIE THAINÁ DA SILVA COSTA**, brasileira, solteira, nascida aos 11/02/2002, líder de vendas, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Marcelo Ferreira da Costa e de Maria Antonia da Silva Lima.

O pretendente: **FLÁVIO LUCIANO FERREIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 31/07/1982, eletricitista, natural de São José do Jacuri - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vicente de Freitas Ferreira e de Maria Rosa das Graças Ferreira; A pretendente: **EDNALVA DE ALMEIDA COSTA**, brasileira, solteira, nascida aos 14/06/1977, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim de Almeida Costa e de Antonia Francisca de Almeida Costa.

O pretendente: **JOÃO EVANGELISTA DE ARAUJO PRADO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/02/1983, engenheiro elétrico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João de Araújo Prado Neto e de Maria Evangelista Ribeiro dos Santos Prado; Apretendente: **SHEYLA MARIA DIAS**, brasileira, divorciada, nascida aos 05/10/1986, psicóloga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Auxiliadora Dias.

O pretendente: **PAULO ROGÉRIO DOS SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 03/01/1985, comerciante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Fernandes dos Santos e de Diva Ferreira da Silva Santos; Apretendente: **REGIANE ALVES CARNEIRO**, brasileira, divorciada, nascida aos 20/12/1988, agente comunitária de saúde, natural de Pariqueira-açu - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rosemauro Alves Carneiro e de Armanda Alves.

O pretendente: **JONATHAS ANACLETO ROSA NETO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/04/1994, fiscal de tráfego, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jonathas Anacleto Rosa Junior e de Maria Diene Felipe dos Santos; Apretendente: **ANDRESSA DOS SANTOS PEREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 14/03/1994, agente especialista III, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Carlos Pereira e de Kelly Cristina dos Santos Pereira.

O pretendente: **GUILHERME GUALBERTO FREITAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/10/1990, freiteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jailson Vasconcelos de Freitas e de Marinelza Gualberto de Freitas; Apretendente: **JESSICA DA SILVA SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 06/11/1996, supervisora de contas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Bosco Nazario Santos e de Marinalva Severiano da Silva Santos.

O pretendente: **JOÃO RODRIGUES DA SILVA**, brasileiro, viúvo, nascido aos 05/07/1963, empresário, natural de Fortaleza - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Lucas da Silva e de Rosa Rodrigues da Silva; Apretendente: **MARIA IRISNEIDE DIAS DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/12/1976, garçonete, natural de Fronteira dos Vales - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Gil de Souza e de Maria Dalva Dias Souza.

O pretendente: **JOSIAS FERREIRA CAVALCANTE JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/08/2000, bancário, natural de Nazaré da Mata - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Josias Ferreira Cavalcante e de Raquel Severina Rafael; Apretendente: **YASMIN GOMES DE FRANÇA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/01/2003, bancária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio José de França e de Matilde Gomes de França.

O pretendente: **EDSON NERIS BEGO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 12/01/1990, supervisor de pessoas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Juvenio Rocha Bego e de Elisa Pereira Neris Rocha Bego; O pretendente: **DIEGO FERREIRA DA SILVA ALEXANDRINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/10/1986, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Orlando Alexandrino e de Lucia Ferreira Rodrigues.

O pretendente: **VINÍCIUS NUNES CATARINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/02/1998, programador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel dos Santos Catarino e de Adriana Nunes Catarino; Apretendente: **MILENA GABRIELLY SANTOS CUNHA**, brasileira, solteira, nascida aos 24/10/1998, analista de marketing, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Hudson Rodrigues Cunha e de Débora Almeida Santos.

O pretendente: **LEONARDO ALVES DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/07/1983, vigilante, natural de Redenção - PA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Moreno da Silva e de Francisca Alves da Silva; Apretendente: **ROSEANE DA SILVA SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/05/1997, bombeiro civil, natural de José de Freitas - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juvenal Profirio de Souza e de Maria da Conceição Pereira da Silva.

O pretendente: **DIEGO BACELAR DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/06/1994, segurança, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Givaldo Bacelar dos Santos e de Ednalva Medeiros da Costa; Apretendente: **FERNANDA BARBOSA CARVALHO**, brasileira, solteira, nascida aos 19/07/1997, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Evangelista Carvalho e de Elizene Barbosa dos Santos.

O pretendente: **WESLEY DA SILVA MEDINA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/12/1985, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Luis Medina Adrian e de Josineide Maria da Silva; Apretendente: **VALÉRIA DA SILVA VIEIRA CHAVES**, brasileira, viúva, nascida aos 28/07/1993, auxiliar de cozinha, natural de Ibotirama - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valteirio de Queiroz Chaves e de Detilde Camilo da Silva.

O pretendente: **LUIZ CARLOS TERTO SILVA DE OLIVEIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 26/06/1995, gargom, natural de Desterro - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Cicero Oliveira e de Maria Aparecida Terto; Apretendente: **GENEILSA PEREIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/12/1987, do lar, natural de São Mateus - ES, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jaci Pereira da Silva.

O pretendente: **EDUARDO DOS SANTOS OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/03/1995, segurança, natural de Santa Mariana - PR, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Lopes de Oliveira e de Lindinalva Francisco dos Santos; Apretendente: **RAQUEL CAROLINE DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/03/1985, garçonete, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Carlos da Silva e de Claudete Aparecida Pereira Silva.

O pretendente: **IVO PAULO DE LIMA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 04/07/1977, metalúrgico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Luis de Lima e de Severina Evangelina Santana de Lima; Apretendente: **REGINA FERREIRA MARTINS**, brasileira, viúva, nascida aos 09/01/1978, de serviços domésticos, natural de Fortaleza - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Raimundo Oliveira Cunha e de Francisca Ferreira Cunha.

O pretendente: **STEFAN MORAIS MARQUES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/02/1999, cuidador de idosos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Hildebrando Costa Marques e de Roseli Carvalho de Moraes; Apretendente: **NETHELLYN PEREIRA CARVALHO**, brasileira, solteira, nascida aos 02/09/1997, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cloodaldo Amorim Carvalho e de Jane Pereira Barbosa Carvalho.

O pretendente: **ISACKEU DE ALBUQUERQUE OLIVEIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 20/05/1971, empresário, natural de Buique - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Félix Roque de Oliveira e de Maria Cavalcanti de Albuquerque Oliveira; Apretendente: **ANGÉLICA FAGUNDES DO NASCIMENTO**, brasileira, divorciada, nascida aos 20/07/1994, psicanalista, natural de Jesúpolis - GO, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cicero Barros Fagundes e de Erivaneide Trubano do Nascimento.

O pretendente: **RODRIGO GARCEZ BRITO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 17/10/1985, enfermeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ivan Brito e de Marlene Garcez Brito; Apretendente: **ROSIMEIRE DE SOUZA FONTES**, brasileira, divorciada, nascida aos 15/09/1987, técnica de enfermagem, natural de Arujá - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Osvaldo Sombra do Norte Fontes e de Teresinha de Sousa Fontes.

O pretendente: **GENILSON DE SOUZA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/06/1983, protético, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jair Alves dos Santos e de Santa de Souza Santos; Apretendente: **KARINA CRISTINA VENÂNCIO**, brasileira, solteira, nascida aos 23/06/1983, protética, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Eduardo Venâncio e de Eliene Santos Silva Venâncio.

O pretendente: **JOSÉ MAURICIO GOMES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/04/1996, operador de loja, natural de Martins - RN, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José de Arimatéia Gomes e de Maria Raimunda Gomes; Apretendente: **GIOVANNA MARIANA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/05/1998, orientadora socioeducativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Davi Mariano da Silva e de Rute Luci da Silva.

O pretendente: **HUGO CARVALHO DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/03/2005, jovem aprendiz, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Almir Dias de Oliveira e de Sheila Luzia Carvalho; Apretendente: **NICOLE ESTEFANY LEANDRO CASANOVA**, brasileira, solteira, nascida aos 26/04/2005, estudante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juan Alejandro Elias Casanova Inostroza e de Regina Leandro da Silva.

O pretendente: **SERGIO RICARDO MUNIZ**, brasileiro, divorciado, nascido aos 25/02/1972, supervisor de automação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joel Muniz e de Maria Vita Muniz; Apretendente: **MARISA CAMILA RODRIGUES LEAL**, brasileira, solteira, nascida aos 27/06/1983, ajudante de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio da Silva Leal e de Antonia da Conceição Rodrigues Leal.

O pretendente: **ALDEGUNDES SILVESTRE DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/12/1968, fiscal de piso, natural de Ivólândia - GO, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Benedito Silvestre da Silva e de Jovercina Alves da Silva; Apretendente: **BENEDITA FERNANDES DE LIMA**, brasileira, divorciada, nascida aos 09/05/1970, agente de saúde, natural de Naviraí - MS, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Fernandes de Lima e de Arlinda Fernandes de Araujo.

O pretendente: **MAURICIO TRINDADE DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/11/1979, ajudante de pedreiro, natural de Goiânia - GO, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José dos Santos e de Lourdes Trindade da Silva; Apretendente: **MARIA APARECIDA DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 24/12/1968, cobradora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joao Rodrigues da Silva e de Maria da Paz Soares da Silva.

O pretendente: **LUCAS RAFAEL DE SOUZA CÔRTE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/09/1997, motoboy, natural de Brasília - DF, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Silvio Tadeu do Nascimento Corte e de Sonia Maria de Souza Camara; Apretendente: **ISIS THALLER DO NASCIMENTO**, brasileira, solteira, nascida aos 09/09/2000, farmacêutica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Isaac do Nascimento e de Claudia Thaller.

O pretendente: **AILTON MARTINS DA COSTA**, brasileiro, viúvo, nascido aos 15/04/1969, motorista, natural de Machacalis - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel Martins da Costa e de Santa Maria da Costa; Apretendente: **MARIA APARECIDA COELHO DOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 09/01/1998, babá, natural de Ataléia - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Coelho dos Santos e de Mariana Rodrigues da Conceição.

O pretendente: **LUCAS GUILHERME SODRÉ GOMES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/09/1999, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Elton Aparecido Gomes e de Luciana Sodré dos Santos; Apretendente: **RAYSSA GABRIELLA LUZ SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/03/2001, do lar, natural de São Luís - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Carlos Carvalho Sousa e de Rosana dos Santos Luz.

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

## 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: **RYAN TEIXEIRA ALVES**, estado civil solteiro, filho de Elias Loureiro Alves e de Luciene Paula Teixeira Alves, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **KETHURE MICKAELE OLIVEIRA LOPES**, estado civil solteira, filha de Edilson Lopes da Silva e de Ivane Azevedo de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **UBIRAJARA CONSTANTINO FERREIRA**, estado civil solteiro, filho de Darcio Domingues Ferreira e de Ana Lucia Constantino Ferreira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apretendente: **MISLENE OLIVEIRA DOS SANTOS**, estado civil solteira, filha de Luis Flor dos Santos e de Mirian Félix de Oliveira Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **JEFERSON RICARDI DE OLIVEIRA**, estado civil divorciado, filho de Gerson Fausto de Oliveira e de Mara Solange Mirão de Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **ANDRÉA RODRIGUES PEREIRA**, estado civil divorciada, filha de Joaquim Rodrigues Pereira e de Irani Rodrigues Pereira, 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

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

### DE PESSOAS NATURAIS

### 15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **VAGNER RIBEIRO DE SOUZA**, nascido em Aurora, CE, no dia 19/07/1941, profissão aposentado, estado civil viúvo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Pedro Gregorio de Barros e de Maria Ribeiro de Souza. Apretendente: **JOANA D'ARC FERREIRA PAIXÃO**, nascida em Teresina, PI, no dia 02/04/1973, profissão do lar, estado civil divorciada, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antônio Gonçalves Paixão e de Maria Francisca Ferreira Paixão.

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



# Síndrome do Impostor Reversa desafia a Geração Z e preocupa empresas

Jovens recém-formados acreditam ser “bons demais” para oportunidades disponíveis. Fenômeno documentado gera demissões precoces, frustrações e eleva custos corporativos

A diferença entre expectativa e realidade nunca foi tão grande no início de uma carreira, segundo estudos como o da Bloomberg (2023) que mostra que jovens da Geração Z consideram que o salário mínimo para se sentirem bem-sucedidos deveria estar entre 500 e 600 mil dólares anuais, com média de 587.797 dólares. Já a National Association of Colleges and Employers (NACE, 2024) registrou um salto inédito nas pretensões salariais de recém-formados entre 2023 e 2025. Do outro lado, empresas relatam o impacto: de acordo com pesquisa da Intelligent.com (2024), mais da metade dos empregadores já evita contratar graduados sem experiência, alegando desalinhamento de expectativas e falta de preparo prático.

O fenômeno tem sido chamado de síndrome do impostor reversa, um padrão psicológico em que o profissional não se sente uma fraude, mas, ao contrário, acredita estar acima das oportunidades disponíveis. Para o consultor de carreira e diretor acadêmico da ESIC Internacional, Alexandre Weiler, essa percepção não nasce da arrogância, mas de um contexto cultural e social. “Trata-se de um reflexo de uma geração que cresceu cercada por narrativas de sucesso instantâneo e que, embora seja a mais educada da história, se tornou também a mais rejeitada pelos empregadores”, explica.

**O impacto das redes sociais** - Um dos fatores que alimentam esse comportamento é o papel das redes



sociais, hoje fonte primária de informação para muitos jovens. Plataformas como TikTok e Instagram exibem carreiras meteóricas, ganhos elevados e estilos de vida luxuosos, gerando a sensação de que esse é o padrão a ser seguido. “O jovem observa pessoas da mesma idade trabalhando remotamente, conquistando fama ou consumindo bens de luxo, e passa a acreditar que qualquer vaga com salário inicial modesto é uma subestimação de sua capacidade. Isso cria expectativas que simplesmente não se sustentam na realidade do mercado”, afirma Weiler.

A desconexão não se limita ao imaginário digital. Empresas relatam dificuldades recorrentes com recém-formados, que muitas vezes não apresentam preparo prático, habilidades interpessoais consolidadas ou resiliência diante de desafios. O resultado tem sido demissões precoces e aumento da rotatividade. “Existe um choque entre promessa e entrega. O diploma abre a porta, mas é a capacidade de gerar resultado que sustenta a carreira. Quando isso não é compreendido, a

frustração é inevitável tanto para os jovens quanto para as organizações”, reforça o consultor.

**Reação do mercado** - As consequências da chamada síndrome do impostor reversa já começam a impactar diretamente o mercado de trabalho, com empresas relatando maior cautela ao contratar recém-formados, diante do risco de alta rotatividade e dos custos elevados com processos seletivos e treinamentos que não se convertem em resultados de longo prazo. “Ao mesmo tempo, jovens profissionais veem suas trajetórias interrompidas precocemente, acumulando experiências curtas que dificultam a consolidação de uma carreira sólida. Esse ciclo fragiliza tanto a confiança das organizações em novos talentos quanto a autopercepção da própria geração”, comenta Weiler.

Para o consultor, reverter esse cenário depende de uma ação conjunta, com empresas adotando maior transparência sobre salários e progressão de carreira, enquanto universidades devem aproximar a formação acadêmica das práticas do

ambiente corporativo. Aos jovens, cabe ajustar expectativas a partir de dados reais e comprovar resultados concretos desde o início da jornada profissional. “A realidade não negocia com expectativas. Quanto mais cedo a Geração Z entender isso, maiores serão as chances de construir carreiras sólidas e sustentáveis”, conclui Weiler.

**Recomendações práticas** - Para empresas: “Muitas descrições de vagas usam uma linguagem inflacionada, que cria a falsa ideia de uma posição mais glamourosa do que realmente é. Isso só aumenta o desalinhamento de expectativas”, afirma Weiler, que também recomenda descrições claras, trilhas de crescimento bem definidas e programas de “micro-experiência”, que permitam ao jovem mostrar sua competência antes da contratação plena.

**Para universidades e escolas técnicas**: “Projetos aplicados, simulações de situações reais e estágios supervisionados aproximam a formação acadêmica da rotina corporativa. Sem essa vivência, o choque com a realidade do primeiro emprego é inevitável”, explica o especialista.

Para jovens profissionais: recém-formados também precisam assumir seu papel, buscando mentores, construir portfólios com resultados concretos e usar dados reais de mercado para calibrar expectativas são passos fundamentais. “A carreira se sustenta em entregas, não em projeções”, finaliza Weiler.

## O lado B do Home Equity no Brasil

Daniel Gava (\*)

O Home Equity, também conhecido no país como CGI (Crédito com Garantia de Imóvel), é uma das modalidades de crédito que mais tem crescido no Brasil. Nele, o tomador é agraciado com o montante financeiro oferecendo seu imóvel como garantia. Trata-se de uma prática comum em economias desenvolvidas, como a dos Estados Unidos, onde trilhões de dólares são movimentados anualmente e pelo fato de ser vista como uma ferramenta consolidada de alavancagem financeira.

Por aqui, a modalidade começou a ganhar espaço a partir de 2006, quando o CMN (Conselho Monetário Nacional) autorizou instituições financeiras a oferecer financiamentos com garantia de hipoteca ou alienação fiduciária. Para aterrissar em solo brasileiro, a proposta foi “tropicalizada” visando a adaptação à realidade local, porém manteve o mesmo princípio básico de transformar o patrimônio imobiliário em capital líquido.

Os resultados, desde então, são surpreendentes. Segundo dados da Abecip (Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança), entre 2019 e 2023 a carteira de CGI cresceu mais de 80% no país, saltando de R\$ 10 bilhões para R\$ 18,8 bilhões. Um avanço expressivo que sinaliza bem o interesse crescente da população por essa modalidade de crédito.

Aliás, é justamente aí que mora uma questão perigosa sobre o CGI. Poucos são os que percebem que a realidade brasileira é bem diferente daquela que sustenta o sucesso do Home Equity no exterior. Enquanto lá fora, as taxas de juros mais baixas e estabilidade econômica tornam o modelo previsível e seguro, aqui, o contexto apresenta justamente o inverso, já que temos juros altos, renda instável, inflação fora da meta e economia volátil.

Dessa forma, a verdade é que, na maioria dos casos, o Home Equity se apresenta como uma solução tentadora, mas carregada de muitas armadilhas camufladas. Ao entregar seu imóvel como garantia, o consumidor se expõe a um risco máximo: a perda do bem em caso de inadimplência. E, em um país onde a renda média é baixa e a volatilidade econômica é alta, a probabilidade de tal desfecho não pode nunca ser ignorada.

Além disso, vale ressaltar que o processo de “tropicalização” desse modelo de

crédito não apenas corrigiu as diferenças contextuais entre os mercados, como acabou incorporando também uma nova e densa camada de custo. Instituições financeiras nacionais encontraram espaço para embutir, além dos juros e correção pelo IPCA, taxas no processo, como as tarifas de abertura de cadastro (TAC), seguros obrigatórios como MIP e DFI, entre outros encargos “invisíveis” que elevam o custo da operação. Na prática, o crédito fica ainda mais caro e menos vantajoso para o tomador.

Diante do custo de capital e riscos elevados, cabe fazer a reflexão: será que não é mais vantajoso considerar alternativas menos agressivas? Reduzir o padrão de vida (downgrade) ou trocar o imóvel por outro de menor valor (downsize) são exemplos de formas mais seguras de liberar recursos sem comprometer o patrimônio com dívidas caras. Na prática, é fato que o apelo emocional costuma falar mais alto, fazendo com que muitos recorram ao Home Equity como uma saída rápida. Mas o que muitos não sabem é que esse tipo de crédito pode se tornar um grande problema a longo prazo para aqueles que não tem um recebimento relevante pontual no horizonte do prazo do crédito.

Não se trata de demonizar a modalidade. Em casos específicos, como para quem aguarda uma herança ou tem fluxo de crédito futuro garantido, o Home Equity pode perfeitamente fazer muito sentido e ser um produto útil ainda que ele seja caro. Porém, perceba como são cenários de exceção, não de regra. Para a grande maioria, o produto tende a se transformar em um risco desproporcional em relação ao benefício.

O consumidor brasileiro precisa estar ciente que no contexto atual, o Home Equity não é a “mina de ouro” que parece. Hoje, o mercado já oferece alternativas aos produtos de crédito, mesmo atrelados a uma garantia imobiliária, menos burocrática, com taxas mais equilibradas e, sobretudo, que não comprometem integralmente o imóvel em caso de inadimplência.

Em um mercado como o brasileiro, onde crédito caro e instabilidade caminham lado a lado, a pressa para transformar patrimônio em dinheiro pode custar muito mais do que se imagina. Antes de trocar o lar por uma nova dívida, é preciso sempre pensar que, às vezes, o preço pode ser a perda da própria casa.

(\*) É fundador e CEO da Rooftop

TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

Primo Immo Brasil Empreendimentos e Participações Ltda.

CNPJ nº 26.480.299/0001-12 - NIRE 35230247252

Ata de Reunião de Sócios Realizada em 25/09/2025

Aos 25/09/2025, às 10h., na sede, com a presença da totalidade. Mesa: Presidente: Yang Yen Wang, Secretário: Wu Yong Le. Deliberações Unânimis: (i) A redução do capital social subscrito e totalmente integralizado, nos termos do artigo 1.082, inciso II, e 1.084 do Código Civil, por ter sido julgado excessivo às atividades desenvolvidas pela Companhia. Portanto, o capital social da Companhia, mediante o cancelamento de 24.500.000,00 de quotas, no valor de R\$ 24.500.000,00, passa de R\$ 373.731.415,00 para R\$ 349.231.415,00, dividido em 349.231.415,00 quotas subscritas e totalmente integralizadas. As quotas canceladas em decorrência da redução do capital social serão pagas integralmente à única sócia, Orpea Brasil Empreendimentos e Participações Ltda., no valor de R\$ 24.500.000,00. Nada mais. São Paulo, 25/09/2025.





# MDRT: cinco passos para conquistar a certificação e transformar a sua carreira

Selo internacional reúne a elite mundial do setor financeiro. Confira dicas de especialista de como conquistar a certificação

Para corretores do setor financeiro, alcançar destaque em um mercado competitivo é um desafio diário. Mas existe uma forma de conseguir se diferenciar e abrir portas para novas oportunidades: o Million Dollar Round Table (MDRT). Considerado o “clube da excelência” das finanças, seguros e investimentos, esse selo internacional reúne a elite mundial do setor e funciona como um atestado de desempenho, ética e compromisso com os clientes.

“Ter o MDRT no currículo significa conquistar um reconhecimento internacional. Mais do que números, é uma validação de que o consultor financeiro entrega resultados consistentes, com ética e excelência no atendimento”, explica Philippe Enke Mathieu, CEO da GFX - Inteligência Financeira.

Fundada em 1927 e presente em mais de 70 países, o Million Dollar Round Table (MDRT) é uma associação global que reúne profissionais de destaque da área de finanças, seguros e investimentos. Não existe uma prova específica para conquistar a certificação: é necessário ser corretor, atingir determinados critérios de produção determinados pela organização (comissões, prêmios de seguro ou receita financeira) que comprovam excelência em vendas e atendimento ao cliente. Depois disso, o profissional se inscreve pelo site oficial da MDRT, apresentando relatórios de produção validados por sua empresa ou corretora. É importante saber que a certificação não é vitalícia,



precisa ser renovada anualmente, comprovando que os critérios mínimos de produção foram atingidos.

Alcançar a certificação não apenas posiciona o profissional entre a elite do setor, mas também abre portas para networking e maior credibilidade diante do mercado. Entretanto, para chegar a esse patamar, é preciso muito mais do que atingir metas financeiras, explica Mathieu: “É preciso ter clareza sobre os seus objetivos, investir em capacitação constante e usar a tecnologia como aliada na gestão da carteira. Mas o ponto central é construir relacionamentos de confiança, entendendo profundamente as necessidades de cada cliente. Quando você entrega valor real e resultados consistentes, o reconhecimento vem como consequência”, afirma.

O especialista também destaca que é importante seguir um planejamento estratégico para acelerar a conquista do MDRT. Confira cinco passos fundamentais:

**1. Estabelecer metas claras**- Definir objetivos específicos é essencial

para alinhar o trabalho diário com os critérios exigidos pelo MDRT. Quando o profissional sabe exatamente onde quer chegar, consegue organizar melhor o tempo e direcionar esforços para os clientes mais estratégicos. “O segredo está em transformar metas em rotina: pequenas conquistas diárias levam a grandes resultados”, destaca o CEO da GFX - Inteligência Financeira.

**2. Investir em capacitação contínua** - O mercado financeiro está em constante mudança, com novas ferramentas, regulações e produtos surgindo a todo momento. Por isso, participar de cursos, workshops e certificações mantém o corretor atualizado e preparado para oferecer as melhores soluções. Essa postura também demonstra ao cliente o compromisso em entregar o melhor atendimento.

**3. Adotar ferramentas de gestão** - A tecnologia é uma grande aliada para monitorar indicadores,

gerenciar contatos e manter a organização da carteira de clientes. Plataformas de CRM e softwares de análise de performance ajudam a ganhar eficiência e a enxergar oportunidades com mais clareza. “Quem controla números e resultados tem mais chance de alcançar a performance exigida pelo MDRT”, complementa o CEO.

**4. Construir uma base sólida de relacionamento** - A fidelização de clientes é um fator determinante para conquistar resultados consistentes. Estar presente, ouvir demandas e oferecer soluções personalizadas aumenta a confiança e fortalece a reputação profissional. Uma boa rede de contatos também pode ampliar o alcance do trabalho.

**5. Contar com suporte especializado** - Para franqueados, aproveitar ao máximo os treinamentos, mentorias e consultorias oferecidos pela rede é um diferencial competitivo. “Profissionais que utilizam essa estrutura conseguem acelerar o caminho rumo à certificação. Oferecemos uma estrutura completa de treinamentos, mentorias e consultorias justamente para encurtar o caminho dos nossos parceiros rumo ao MDRT. Quando o corretor utiliza esse suporte, também se sente mais seguro para superar desafios e conquistar resultados consistentes”, afirma Mathieu.

## Quando o cliente vira fã

Bárbara Nogueira (\*)

*Em um mercado cada vez mais competitivo, onde produtos e serviços podem ser facilmente copiados, a verdadeira vantagem competitiva das empresas está na experiência que oferecem aos seus clientes. Mais do que inovação tecnológica, diferencia-se quem consegue ser simples, próximo e, sobretudo, relevante para as pessoas*

de forma individual, e não como parte de uma massa genérica.

A conexão emocional também é decisiva. As marcas que ficam na memória são aquelas que falam não apenas com a razão, mas também com a emoção. Linguagem transparente, design acolhedor, histórias bem contadas e até pequenas surpresas criam vínculos duradouros. Ao mesmo tempo, apostar na simplicidade como estratégia é o que garante engajamento. Processos claros, informações diretas e canais intuitivos reduzem fricções e permitem que o cliente aproveite ao máximo cada momento de interação.

Por fim, criar comunidade e engajamento fortalece a relação de longo prazo. Clientes querem pertencer a algo maior, e incentivar feedback, promover trocas em redes sociais e desenvolver programas de fidelidade inteligentes gera a sensação de pertencimento e transforma o consumidor em um defensor natural da marca.

O case do Nubank ilustra bem esses princípios, assim como a Disney o faz em outro setor. Mas a grande mensagem é que qualquer empresa pode e deve aplicar esses fundamentos. Encantar clientes não é um detalhe, é uma estratégia central de negócios.

Para líderes e gestores, o desafio está em compreender que inovação vai muito além de tecnologia. Inovar também significa humanizar relações, reduzir burocracias e transformar interações rotineiras em experiências memoráveis. Quando simplicidade, personalização e proximidade se tornam parte da cultura da empresa, os resultados aparecem não apenas no crescimento do negócio, mas também na construção de marcas que geram orgulho e fidelidade.

(\*) Diretora, Career Advisor & Headhunter da Prime Talent, empresa presente em 27 países pela Agilium Group.

## PMEs digitais movimentam R\$ 19,4 bi e mantêm crescimento

Levantamento da LWSA aponta que PMEs apostam em multicanalidade, inteligência artificial e ERP para impulsionar vendas diretas. As Pequenas e Médias Empresas (PMEs) registraram um volume de R\$ 19,4 bilhões em vendas de lojas próprias e marketplaces no segundo trimestre deste ano, em transações registradas por plataformas como Tray e Bagy (e-commerce) e Bling (ERP), entre outras, pertencentes à LWSA, ecossistema de soluções digitais para empresas de todos os tamanhos.

O resultado representa um crescimento de 15,1% do GMV transacionado pelo ecossistema em relação ao mesmo período do ano passado e 6,7% maior do que o registrado no 1T25. Nas lojas próprias, segundo as marcas da LWSA, houve crescimento de 13,3% vs. 2T24 nas vendas realizadas pelos empreen-

dedores que utilizam as soluções do ecossistema.

Para Marcelo Navarini, diretor do Bling, soluções de gestão como as oferecidas pela plataforma facilitam o dia a dia do empreendedor, automatizando processos, dando mais eficiência, mais tempo e dados para que a empresa estruture estratégias para escalar vendas e aumentar sua rentabilidade. “A combinação de planejamento, gestão eficiente e a utilização da plataforma de ERP combinada com a de e-commerce dão ao empreendedor as ferramentas necessárias para escalar o negócio”, explica.

O Bling conta com um home banking que permite a gestão financeira da empresa de ponta a ponta com soluções de pagamento, antecipação de recebíveis e créditos, controle de contas a pagar, entre

outros serviços, otimizando a operação das PMEs no comércio eletrônico.

Atualmente, a LWSA atende mais de 700 mil clientes – a maioria deles, PMEs. A receita líquida do segmento de Commerce da companhia atingiu R\$266 milhões no segundo trimestre do ano, crescimento de 15,4%, em comparação com igual período do ano passado.

De acordo com Thiago Mazeto, diretor de Commerce (Tray, Bagy e Melhor Envio), o uso de ferramentas de vendas e marketing e a integração com marketplaces potencializam as oportunidades dos empreendedores aumentarem seus resultados. “Estamos chegando no trimestre final do ano, um momento estratégico para o varejo, com datas importantes como Black Friday e Natal que impulsionam as vendas e aumentam as chances de fidelização de novos clientes”, aponta.

## Gestão da cadeia farmacêutica exige tecnologia e foco em sustentabilidade

Eduardo Zanetti (\*)

Avanços digitais ajudam a garantir segurança e eficiência no abastecimento de medicamentos, com menor custo e menos desperdício. A gestão da cadeia de suprimentos no setor farmacêutico é fundamental para garantir que os medicamentos cheguem aos pacientes com qualidade, segurança e pontualidade. Cada etapa do processo, da produção à entrega, deve ser coordenada para garantir integridade, padronização e disponibilidade. Com o apoio da tecnologia e da análise de dados, esse processo

pode se tornar mais ágil, econômico e sustentável.

Soluções digitais permitem um controle mais preciso da movimentação dos insumos e ajudam a manter a integridade dos produtos durante todo o trajeto. O uso de dados em larga escala antecipa tendências de consumo e ajusta os níveis de estoque, reduzindo perdas por escassez ou excesso. Há casos em que a adoção de sistemas inteligentes reduziu em até 25% o tempo médio de permanência dos produtos em estoque. A ruptura, quando o medicamento está indisponível, caiu mais

de 50%. Em alguns casos, o descarte de produtos foi reduzido em até 46%, o que representa queda direta em custos com perdas por validade vencida, vida útil reduzida ou avarias.

A complexidade da cadeia logística exige o acompanhamento constante de indicadores como nível de serviço, rotatividade de estoque, percentual de pedidos entregues no prazo, custos operacionais e índice de devoluções. A natureza regulada do setor impõe ainda desafios como controle rigoroso de qualidade, rastreabilidade completa até o ponto de entrega, resposta a

emergências e integração tecnológica em larga escala.

Ferramentas como radiofrequência (RFID), Internet das Coisas (IoT) e blockchain têm sido adotadas por empresas para rastrear estoques em tempo real, aumentar a segurança e prevenir fraudes. Segundo o Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), 42% das empresas do setor já incorporaram sistemas avançados de gestão e rastreamento. Além disso, algoritmos de previsão contribuem para o planejamento da produção e da distribuição. A automação dos centros de distribuição

melhora a precisão e reduz falhas na separação e embalagem dos itens. Tudo isso garante que o medicamento certo esteja disponível no momento e local adequados, e com menor custo. Por fim, uma cadeia de suprimentos bem gerida protege a integridade dos medicamentos desde a origem até o paciente. Reduz os riscos de contaminação, uso indevido ou adulteração. E cumpre o propósito maior de quem atua no setor: ampliar o acesso e melhorar a saúde da população.

(\*) É sócio e diretor de Saúde, Segurança e Serviços Públicos da Falconi.



# Empresas familiares: como alinhar expectativas na contratação?

Empresas familiares carregam em seu DNA uma história, um legado e, muitas vezes, uma cultura que, ao mesmo tempo que pode ser uma força inestimável, também pode se tornar um desafio gigante na hora de atrair e reter executivos que não carregam o mesmo sobrenome

Jordano Rischter (\*)

A desconexão entre o que é prometido em um anúncio de vaga e a realidade vivida no dia a dia é uma das maiores causas de insatisfação e rotatividade, o que pode ser resolvido através de uma palavra-chave: transparência.

Um bom salário já deixou, há muito tempo, de ser o único fator relevante considerado em um processo seletivo. O propósito no que se faz, a valorização pelos esforços e um ambiente acolhedor e inspirador vêm se tornando características estratégicas nesse sentido – mas que, nem sempre, são claramente alinhadas entre as partes desde o primeiro contato.

Quantas vezes já não vimos, por exemplo, uma empresa contratar um diretor, mas não lhe dar a autonomia necessária para executar suas responsabilidades? Essa falta de clareza e transparência sobre o que se espera do novo contratado e da própria maturidade corporativa abre margem para frustrações e choques de cultura com os times, vendendo uma organização que não reflete sua realidade. Isso não apenas dificulta a retenção das equipes, como também pode prejudicar a imagem da marca no mercado e, consequentemente, o inte-



Syda Productions - CANVA

resse de novos executivos em fazer parte daquele ambiente.

Essas dificuldades fazem com que, segundo dados do Banco Mundial e do IBGE, apenas 30% das empresas familiares consigam chegar à terceira geração, além de somente 15% sobreviverem à sucessão de três gerações – o que evidencia a complexidade de manter o negócio familiar ao longo do tempo.

Empresas que escondem sua verdadeira cultura, sua estrutura interna ou as reais demandas de uma posição, estão fadadas a atrair executivos desalinhados e a enfrentar um alto turnover que, certamente, impactarão seu crescimento e destaque competitivo. Por isso que a transparência não pode mais ser vista como um mero detalhe, mas sim como algo urgente e necessário para quebrar esse ciclo e garantir contratações mais assertivas.

Comece olhando para dentro. Quais habilidades sua empresa está precisando para sanar alguma dor ou problema enfrentado? Há alguém que se encaixe nesses requisitos internamente, ou é necessário procurar este talento externamente? Caso haja a necessidade de abrir um processo seletivo, além de ser essencial contratar alguém que tenha fit cultural com a marca, a grande pergunta que deve ser feita, nesse momento, é se a empresa busca alguém que dê continuidade ao que já vem sendo feito internamente, ou se a preferência é por um executivo que, de certa forma, desafie o status quo, trazendo provocações pertinentes que alavanquem essa transformação e profissionalização das operações.

Mas, não adianta trazer esse líder do mercado, se não oferecer um local onde ele possa aplicar, devidamente,

seu know how aos processos internos, elevando a empresa a um novo patamar. Essa “dificuldade em soltar o osso” não pode existir nessas situações, para que tenham a autonomia necessária para melhorar esses resultados e alavancar as operações. Saiba delegar e passar o bastão, enxergando-os como um reforço positivo ao time, e não como uma ameaça.

Essa nova mentalidade de governança será fundamental para a evolução dessas empresas, como mostra uma pesquisa da Fundação Dom Cabral, a qual identificou que 77% das empresas familiares no Brasil possuem entre 50 e 499 funcionários, e grande parte (55%) tem um acordo de sócios formalizado, o que contribui para a longevidade.

A transparência nesses pontos é a ponte que conecta as expectativas dos executivos com a realidade dessas empresas, minimizando frustrações e maximizando o engajamento. Essas ações, no dia a dia, são o que farão a diferença para a prosperidade desses negócios, para que não só atraiam aqueles que realmente se encaixem, mas que também cultivem um ambiente de confiança mútua desde o primeiro contato, construindo um verdadeiro legado no mercado.

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

## Black Friday perde brilho, mas comércio aposta no Natal e abre 118 mil vagas

Com foco nas festas natalinas e no reforço de equipes, varejo e serviços projetam milhares de contratações temporárias, mesmo diante da perda de fôlego. A Black Friday, antes considerada o grande motor de vendas do varejo brasileiro no segundo semestre, vem perdendo fôlego entre os lojistas. Margens apertadas, custos de promoção elevados e consumidores mais seletivos têm levado parte do setor a reduzir esforços na data e priorizar o Natal, que segue como a principal oportunidade para ampliar o faturamento. Ainda assim, o mercado de trabalho no comércio e serviços deve se aquecer no período: levantamento da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC Brasil projeta a abertura de 118 mil vagas para o fim do ano, incluindo contratações temporárias, efetivas, informais e terceirizadas.

Segundo o estudo, 33% das empresas já contrataram ou pretendem contratar trabalhadores para o período. Entre elas, metade deve recorrer a temporários, com contratos que duram em média 2,5 meses, chegando a quase três meses nas capitais. A expectativa é que 47% desses profissionais possam ser efetivados ao final da temporada. Vendedores, cabeleireiros, ajudantes, manicures e balconistas estão entre as funções mais demandadas. A remuneração média prevista gira em torno de R\$ 1.819,36, com a maioria das empresas pagando entre um e dois salários mínimos.

Para Fernando Lamounier, educador financeiro e sócio diretor da



Multimarcas Consórcios: “A instabilidade econômica do país é o agente dificultador de um padrão de vida financeira saudável para o cidadão comum. A alta inadimplência deve-se à situação dos salários baixos e desemprego elevado. É necessário que a educação financeira seja mais incentivada em nossa sociedade e com isso milhares de trabalhadores aproveitam a oportunidade do trabalho nos meses finais do ano para colocar em dia as contas e ter um fim de ano mais tranquilo”.

Enquanto isso, lojistas avaliam que a Black Friday já não compensa financeiramente como em anos anteriores. Muitos relatam que, embora a data ainda movimente setores como eletrônicos e tecnologia, o esforço em descontos e campanhas não gera o mesmo retorno que as vendas natalinas. Com a injeção do 13º salário e a busca por presentes, o fim do ano continua a representar a grande chance de equilibrar as contas. Na Black Friday 2024, 83% dos brasilei-

ros compraram antecipadamente e apenas 10% deixaram para comprar no dia, segundo dados da pesquisa realizada pelo Opinion Box.

Em ambas as edições da Black Friday, 2 em cada 3 consumidores gastaram entre R\$ 100 e R\$ 1.000, o que reforça a consolidação dessa faixa como o principal patamar de consumo. 67% afirmaram ter comprado um produto que realmente precisavam e que estava com boa promoção, enquanto a lista dos arrependidos aumentou com 14% dos entrevistados confirmando que compraram por impulso, 9% sentiram que pagaram caro e que não compensou e que 7% se arrependeram da compra, confirma a pesquisa.

Para os consumidores, o especialista considera que é melhor planejar do que comprar por impulso. “Com um planejamento financeiro, é possível aproveitar com tranquilidade o fim de ano. Festas, viagens e compras, poderão fazer parte do orçamento do consumidor desde que este seja seguido à risca para que assim inicie um novo ano sem dívidas”, finaliza o especialista.

Na prática, mesmo diante da perda de força da Black Friday, o varejo brasileiro mantém expectativas positivas para os próximos meses. O reforço de equipes temporárias é visto como essencial para atender a demanda do Natal e também como porta de entrada para milhares de trabalhadores que podem conquistar uma vaga efetiva em 2025.

## As cinco competências que diferenciam uma empresária na nova economia

Tatyane Luncah (\*)

*O ambiente de negócios nunca foi tão dinâmico. Tecnologia, globalização e mudanças no comportamento do consumidor remodelam o mercado a cada instante*

Diante disso, liderar um negócio deixou de ser apenas sobre gestão e conhecimento técnico; tornou-se um exercício de visão, resiliência e, sobretudo, estratégia.

No Brasil, as mulheres já estão à frente de 34% dos empreendimentos ativos, segundo dados recentes do Sebrae. O número é expressivo, mas revela também um contraste: nem todas conseguem transformar esse protagonismo em posições sólidas de liderança e competitividade. O que separa quem sobrevive de quem se destaca? A resposta passa por cinco competências que, mais do que diferenciais, se tornaram vitais.

A primeira é a visão estratégica. Não se trata apenas de entender o presente, mas de antecipar tendências, construir metas de longo prazo e se posicionar em um mercado cada vez mais saturado. Quem não olha para frente corre o risco de se tornar irrelevante.

A segunda é a adaptabilidade. Empresas que resistem a mudar simplesmente desaparecem. Num mundo em que uma atualização tecnológica ou uma mudança no comportamento do consumidor pode virar setores de cabeça para baixo, flexibilidade é questão de sobrevivência.

Em terceiro lugar, está o uso inteligente da tecnologia. Não é exagero dizer que a digitalização deixou de ser escolha para se tornar condição. A McKinsey já mostrou: companhias que adotam soluções digitais têm 42% mais chances de expandir seu faturamento. O recado é claro — inovar é imperativo.

Mas não basta dominar processos e ferramentas. A inteligência emocional se tornou um ativo essencial para liderar em meio ao caos. Saber lidar com pressões, motivar equipes e manter a clareza em momentos críticos pode definir o rumo de uma organização.

Por fim, a construção de redes de conexões genuínas. Não se trata de “networking” vazio, mas de “netweaving”: criar relações de confiança que abrem portas, fortalecem reputações e geram oportunidades. No mundo dos negócios, ninguém avança sozinho.

Essas cinco competências formam hoje o verdadeiro passaporte para a competitividade feminina na nova economia. Mais do que estatísticas ou discursos de empoderamento, o que sustenta a presença das mulheres no comando de empresas é a soma de estratégia, inovação e relações sólidas.

Se queremos, de fato, um mercado mais diverso e inovador, é hora de valorizar e fomentar essas habilidades. Afinal, não há transformação econômica possível sem o protagonismo feminino.

(\*) Fundadora e CEO da Ebem.

## Cinco profissões do futuro que exigem falar inglês para crescer na carreira

De tecnologia à saúde, o domínio do idioma se torna requisito para acessar conhecimento global, atrair oportunidades e conquistar salários mais altos. A KNN Idiomas, uma das maiores redes de escolas de inglês do Brasil, destaca como essa habilidade já é indispensável para profissionais que buscam se posicionar nas carreiras do futuro.

O avanço tecnológico e as transformações no mercado de trabalho estão criando novas demandas para profissionais em diferentes áreas. Se antes falar inglês era visto como um diferencial, hoje é uma habilidade essencial para se manter competitivo. Estudos mostram que profissionais fluentes no idioma podem ganhar até 70% a mais em comparação com colegas que não dominam a língua. Além disso, em setores altamente globalizados, buscar cursos de inglês é a porta de entrada para parcerias, inovação e mobilidade internacional.

Confira cinco profissões do futuro indicada pela KNN Idiomas, uma das maiores redes de escolas de inglês do Brasil, em que falar inglês será indispensável:

**1. Profissionais de Tecnologia e IA** – Programadores, engenheiros de software e especialistas em inteligência artificial precisam do idioma para acessar pesquisas, comunidades globais e rodadas de investimento.

**2. Cientistas de Dados e Analistas de Big Data** – Grande parte das ferramentas, publicações e conferências são em inglês, tornando o idioma vital para a atualização constante.

**3. Gestores de Sustentabilidade e ESG** – Empresas multinacionais demandam relatórios e negociações em inglês, além da troca de experiências em fóruns internacionais.

**4. Profissionais da Saúde e Biotecnologia** – Pesquisas, artigos científicos e equipamentos hospitalares são majoritariamente em inglês.

**5. Especialistas em Comércio Internacional e Logística Global** – Com cadeias de suprimentos cada vez mais integradas, o inglês é requisito para negociar, importar e exportar.

“Falar inglês é um investimento estratégico para qualquer carreira. O idioma garante acesso a conhecimento atualizado, amplia a rede de contatos e gera oportunidades em ambientes globais”, afirma Reginaldo Kaeneêne Santos, CEO da KNN Idiomas.

Com metodologia exclusiva para falantes de português, a KNN já atendeu mais de 1 milhão de alunos e oferece cursos de inglês, espanhol, francês, alemão e italiano, atendendo desde crianças até executivos que buscam acelerar sua trajetória profissional.





Yuri\_arcuri\_CANVA

DIFERENCIAL

## QUATRO DICAS PARA IMPLEMENTAR UMA GOVERNANÇA CORPORATIVA EFICAZ NA SUA EMPRESA

Transparência, responsabilidade e perenidade nos negócios são práticas fundamentais para quem quer se diferenciar no mercado

A governança corporativa deixou de ser apenas um diferencial e se tornou uma condição essencial para a sustentabilidade e a credibilidade das empresas. Segundo pesquisa do IBGC, 86,8% dos conselheiros e executivos brasileiros consideram provável ou muito provável o aprimoramento das práticas de governança corporativa em suas empresas durante 2025.

"Mais do que atender a normas ou requisitos regulamentares, trata-se de adotar práticas que garantam transparência, responsabilidade e perenidade nos negócios", comenta Viviane Elias Moreira, especialista em gerenciamento de riscos e crises corporativas, gestão de operações e controles internos.

Para implementar uma governança corporativa realmente eficaz, Viviane lista quatro dicas essenciais:

**1 Priorize a governança** – A governança (o "G", da sigla ESG) deve ser o pilar inicial e fundamental, pois, sem ética, integridade, transparência e compliance, as ações relacionadas aos aspectos ambientais e sociais não terão tangibilidade. Uma governança sólida é essencial em tempos de crise e garante que os dados sejam confiáveis, éticos e protegidos para gerar valor. Empresas que não possuem políticas de governança claras correm o risco de violações de privacidade e decisões enviesadas.

**2 Implemente uma governança de dados para uma IA mais segura** – É crucial organizar, proteger e utilizar os dados de forma estratégica para



Indispensanz\_CANVA

transformá-los em ativos poderosos que impulsionam inovação, eficiência e credibilidade. A governança de dados apoia a tomada de decisões estratégicas e é a base para a adoção responsável da Inteligência Artificial (IA), uma vez que a tecnologia depende diretamente da qualidade das informações com as

quais é treinada e alimentada. A ausência de políticas robustas de governança, programas de gerenciamento de riscos e resiliência corporativa que englobam novas tecnologias e novos processos é a causa mais provável de incidentes e crises em organizações dos mais diferentes segmentos.

**3 Estabeleça uma gestão de riscos contínua e transparente** – A gestão de riscos deve ser um processo contínuo e eficaz, abrangendo riscos operacionais, financeiros, legais, tecnológicos, reputacionais e sociais, além dos riscos psicossociais, que agora são obrigatórios pela nova NR-1, para além da visão básica adotada pelas empresas atualmente. É fundamental analisar todos os stakeholders e entender como os riscos impactam colaboradores, fornecedores e clientes, sempre com um olhar social e de diversidade e inclusão. A gestão de riscos não é opcional, mas um ponto necessário e estratégico que deve ser normalizado na cultura corporativa como uma vantagem competitiva, evitando impactos financeiros e perda de talentos. A transparência é essencial e o gerenciamento de riscos deve ser amplamente divulgado e apoiado na organização.

“**A governança de dados apoia a tomada de decisões estratégicas e é a base para a adoção responsável da Inteligência Artificial (IA), uma vez que a tecnologia depende diretamente da qualidade das informações com as quais é treinada e alimentada.**

**4 Compliance como estratégia propositiva** – Um compliance eficaz é vital para a saúde dos negócios e para a construção de uma confiança corporativa positiva. As políticas internas da empresa devem ser claras, justas e homologadas às boas práticas do mercado, equilibrando a proteção da cultura corporativa com a individualidade dos profissionais. A falta de governança e compliance pode expor as empresas a falhas estruturais. Estar em compliance é, sim, estar aderente às normas, leis e boas práticas, mas também estar alinhada com a cultura e valores corporativos. Uma nova área de compliance, multidisciplinar e estratégica, é uma demanda urgente para as empresas que desejam trazer esta área para o centro da estratégia da organização.

# CORPORATE GOVERNANCE

pichet\_w\_CANVA