



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



Histórias Para Despertar Matemáticas Adormecidas

Pedro Roitman – Instituto Ciência Hoje – Professor universitário, matemático, obviamente encantado por números, o autor resolveu encantar jovens e adultos com seus contos para desmistificar a concepção de alguns, de quão difícil é a matemática. A obra sintetiza alguns artigos publicados pelo autor na revista “Ciência hoje das crianças”, nos quais de maneira lúdica, bastante empática, vai ensinando conceitos, normas e padrões, significativos que norteiam e circundam nossas vidas. Em cada página um novo ensinamento. Muito bom. Uma bela sacada!



A História que Caiu do Livro

Edson Luiz de Faria – Artérinha – Imaginem um livro do qual as palavras integrantes do texto “fogem” das suas páginas.

Uma loucura, não é mesmo? Pois é, essa foi a situação criada pelo autor, que é pós graduado em marketing e um excelente contador de estórias, para atrair a atenção dos netos pela boa leitura. E deu certo! Deve ser lido por infantes alfabetizados, e para crianças, por pais e avós comprometidos pela evolução intelectual de seus afilhados.



Transformando Empresas: Direito sistêmico na recuperação judicial de micro, pequenas e médias empresas

Antonina Buriti – Autografia – Autora, engenheira em telecomunicações, advogada, mestre em Reiki, além de outros títulos relacionados, uniu suas boas expertises e criou essa interessante e, creio, inédita obra totalmente voltada às empresas e empresários. Sim, não há como destacar a empresa dos seus mandatários. A obra aborda problemas internos e externos, que poderão levar empresas ao sucesso e ou à sua derrocada. Constelação sistêmica é uma ciência normalmente voltada à pessoa, envolvendo passado, presente e futuro. Agora, por conta e obra da mestre Antonina, vemos propostas empresariais enfocando-a. Problemas são elencados com soluções apontadas. Deve ser lida por administradores, gerentes, diretores e empreendedores em geral. Oportunamente útil!



Útero Florido

Adriana Pinheiro – Haikai – Jornalista e ótima redatora publicitária, traz suas lembranças de uma época linda, graciosa, grata e às vezes frustrante de sua “molequice”. O cenário é voltado aos anos 90. Sim do alto dos seus 44 anos vividos e vívidos, lança um olhar ao passado, ainda recente, para encantar leitores com suas histórias envoltas a uma grande e divertida família. Momentos indelévels são celebrados. Afinal, quem jamais teve a vontade de um bom retorno! Impossível. Logo, resta-nos memórias que enlevam nosso presente viver. Esse é o mote dessa deliciosa primeira obra. Que venham outras! Uma prazerosa leitura!



A Guerra de Narrativas: Israel, Hamas, a batalha pela opinião pública e como isso pode afetar a sua vida

Major Rafael Rozenszajn – Citadel – O autor é oficial do exército israelense, escreve e fala nosso idioma pátrio. Participa, há muito tempo ativamente de operações contra terrorismo. Portanto, tem experiência e credibilidade suficientes para relatar situações extremas pelas quais passou e passa dentro do território israelense ou fora dele. A obra visa eliminar narrativas desviadas da verdade. Suas explicações, principalmente sobre os fatos ocorridos em outubro de 2023, lastreiam-se em farta documentação. Pelo visto a ideia não é pedir apoio, antes, tornar verídica uma situação. Tudo muito claro e indubitável. “Arrepiantemente” esclarecedor!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Sazonalidade aquece comércio exterior no fim do ano

Entre setembro e dezembro, importações e exportações brasileiras atingem o auge com o consumo de fim de ano. Setores como eletrônicos, brinquedos e moda impulsionam o comércio, exigindo gestão preditiva e logística ágil

Dois dados recentes reforçam que o período entre setembro e dezembro exerce papel central no balanço do comércio exterior brasileiro. De um lado, estatísticas da Receita Federal mostram que importações e exportações concentram intensa movimentação nos últimos quatro meses do ano, quando empresas repõem estoques e atendem à demanda natalina. Do outro, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) destaca que muitos dos indicadores industriais atingem picos nesse momento, em função das cadeias produtivas que servem ao varejo.

Segundo o Ministério da Economia, no acumulado até setembro de 2025 o valor das exportações brasileiras alcançou cerca de US\$ 30,5 bilhões (FOB) e as importações somaram US\$ 27,5 bilhões, configurando uma corrente de comércio de US\$ 58,1 bilhões. Esses números indicam que o trimestre final, historicamente mais ativo, poderá elevar ainda mais essas cifras.

Na visão de Thiago Oliveira, especialista em câmbio, CEO da Saygo, a sazonalidade imposta por essa reta final do ano impõe desafios logísticos e pressões nos custos. “Quem não antecipa gargalos como frete marítimo, demoras aduaneiras ou prorrogações cambiais, pode sofrer atraso de prateleira ou margens comprimidas”, pontua.

Setores que impulsionam a sazonal - Os segmentos que mais se beneficiam da alta sazonalidade de comércio exterior costumam ser aqueles com forte presença importadora ou que dependem de cadeias globais: eletrônicos, brinquedos, bebidas importadas e moda.



Kelly, Pirelli, CANVA

No setor eletrônico, por exemplo, componentes e semicondutores já registram importações com crescimento contínuo nos primeiros meses de 2025, segundo dados do Comex Stat.

Embora não haja uma cifra recente publicada que isole o trimestre set-dez, registros históricos apontam que entre outubro e dezembro a fatia de importações do setor concentra entre 25% a 30% do total anual. Essa concentração decorre da antecipação da produção voltada para datas promocionais (Black Friday) e festividades.

No segmento de brinquedos, os importadores costumam intensificar compras entre agosto e outubro, justamente para proteger-se de aumentos cambiais ou colapsos logísticos nos meses finais. Em 2024, dados de declarações de importação mostraram que mais de 50% dos volumes destinados ao mercado infantil foram declarados entre agosto e novembro. Essa sazonalidade é amplificada pela dependência de fornecedores asiáticos.

Para bebidas importadas, vinhos, espumantes e destilados, a procura refresca no quarto trimestre, quando o varejo eleva seu mix premium para as celebrações de final de ano. Embora o volu-

me ainda represente parcela menor das importações totais, o efeito sobre preço e margem é mais sensível à variação cambial, dada a carga tributária e custos logísticos associados.

No âmbito da moda, mesmo com maior produção nacional, muitos insumos (tecidos, aviamentos, fios especiais) são importados, o que submete o segmento às mesmas pressões externas. A CNI, em suas análises industriais, verifica que muitos dos índices de uso de capacidade e faturamento tendem a subir no auge do segundo semestre, puxados justamente pela demanda de reposição.

Antecipação é imperativa diante de gargalos logísticos - Oliveira sustenta que além da proteção cambial, a preparação logística é tão decisiva quanto. Ele recomenda que as empresas adotem sistemas de análise preditiva para antecipar atrasos e custos extras, especialmente em rotas marítimas congestionadas ou portos sob pressão. “Uma simples curva de previsão de desembarço aduaneiro permite realocar estoques e evitar reajustes repentinos”, afirma.

Ele acrescenta que plataformas digitais voltadas ao comércio exterior permitem simular cenários de atraso,

custo de capital e impacto cambial integrado. Com essas ferramentas, importadores podem escalar desembarços e até ajustar mix de produtos conforme a disponibilidade real no período crítico.

Outra recomendação é escalar compras cambiais: não esperar para comprar todo o dólar em um só momento, mas segmentar as aquisições para “capturar” oscilações favoráveis e reduzir risco de picos danosos. A lógica se estende ao planejamento tributário: regimes como drawback, regimes especiais aduaneiros e uso correto da classificação fiscal ajudam a reduzir sobrecarga tributária e evitar multas ou devoluções inesperadas.

O “gap” entre demanda e capacidade - Mesmo com projeções otimistas para o Natal, vários elos da cadeia enfrentam restrições reais: o custo do frete internacional segue elevado, o tempo de espera em navios porta-contêineres nos portos americanos (exportadores) e chineses é imprevisível, e o desembarço aduaneiro no Brasil sofre com sobrecarga regulatória e fiscalização. A Receita Federal disponibiliza dados de tempos e quantidades de despacho aduaneiro nos sistemas de dados abertos, confirmando que em diversos períodos o tempo para liberação de importações ultrapassou prazos usuais.

Para muitos importadores, isso significa risco de ruptura de estoque ou necessidade de “prorrogações cambiais”, que elevam custos financeiros. Empresas que se blindam com planejamento antecipado, margem de contingência e visibilidade digital tendem a minimizar surpresas.

Empresas cortam canais e investem em atendimento mais inteligente e direto ao consumidor

Relatórios oficiais do WhatsApp e da Talkdesk mostram que a consolidação de canais integrados aumenta a eficiência e melhora a experiência do cliente.

As empresas brasileiras estão migrando de estratégias baseadas em volume de canais para modelos mais enxutos e integrados de atendimento. A tendência é reforçada pelo avanço do WhatsApp como principal interface de contato com consumidores. Segundo levantamento do Opinion Box, 97% dos brasileiros acessam o aplicativo ao menos uma vez por dia, 69% o consideram excelente para interagir com empresas e 75% já contrataram serviços por meio do app.

O mesmo levantamento indica que 77% dos usuários utilizam o aplicativo para tirar dúvidas ou pedir informações, enquanto 82% já receberam ofertas de empresas com as quais nunca haviam se comunicado antes. Os dados do “WhatsApp no Brasil 2025” mostram a consolidação da ferramenta como

hub central da jornada de consumo no Brasil, unindo conveniência e personalização.

Do lado da tecnologia, a Talkdesk aponta que consumidores expostos a interações omnichannel gastam 10% mais em compras online e 4% mais em lojas físicas, em comparação a usuários atendidos por canais isolados. A constatação reforça o impacto direto da integração de canais na fidelização e na conversão.

Para João Paulo Ribeiro, especialista em cultura organizacional centrada no cliente e CEO do Grupo Inove, o movimento representa um ponto de virada estratégico. “Durante anos acreditou-se que mais canais significavam melhor atendimento. O que se vê agora é o oposto: menos opções, mas mais eficazes e consistentes com a identidade da marca. O cliente não quer dez caminhos; ele quer um que funcione com clareza e empatia”.

O executivo explica que a racionalização de canais permite reduzir custos

operacionais e, ao mesmo tempo, fortalecer o vínculo com o cliente. “Cada ponto de contato precisa refletir o DNA da empresa. Quando a experiência é fragmentada, perde-se confiança e dados valiosos. Quando é coerente, ganha-se reputação e lealdade”, completa.

No Grupo Inove, a aplicação prática desse conceito se materializa no Smart Journey, plataforma que combina inteligência artificial e escuta ativa para personalizar o atendimento conforme o perfil do consumidor. A tecnologia identifica o melhor momento e o formato ideal de interação, humana ou automatizada, sem romper a continuidade da jornada.

Ribeiro reforça que a adoção de menos canais não significa retrocesso, e sim maturidade. “A transformação digital não é sobre substituir pessoas por bots, mas sobre usar tecnologia para ampliar a capacidade humana de gerar conexões reais. A eficiência vem quando o cliente sente que foi compreendido, não apenas atendido”, conclui.



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171