www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Sábado a segunda-feira, 29/11 a 01/12 de 2025
Ano XXI – Nº 5.476

Empresas & Negócios

Exame de eletrocardiograma nas farmácias

O Grupo DPSP, dono das redes Drogarias Pacheco e Drogaria São Paulo, agora conta com o exame de eletrocardiograma em unidades selecionadas de suas farmácias. O serviço é indicado para qualquer pessoa que tenha interesse em monitorar a saúde cardiovascular e serve como uma triagem, além disso, não precisa de pedido médico para ser realizado.

mnbb_CANVA

VENDER MAIS NO B2B

QUATRO ESTRATÉGIAS PARA CONQUISTAR NOVOS CLIENTES PARA O SEU NEGÓCIO

Leia na página 8

Vivemos conectados, mas esgotados: conheça a fadiga mental digital

Esquecer compromissos simples, perder o fio da conversa ou sentir a mente 'lenta' tem se tornado cada vez mais comum. Isso tem nome: fadiga mental digital.

Divulgação

Juliana dos Santos Lourenço

A superexposição às telas pode levar a um esgotamento psíquico que se manifesta em dificuldade de concentração, sensação de mente embotada e lapsos de memória no dia a dia.

Um estudo realizado pela Universidade de Utah revelou que esse quadro está associado ao aumento das queixas de memória entre adultos com menos de 40 anos. No levantamento, o número de pessoas que referiam algum tipo de queixa cognitiva passou de 5,3% para 7,4%, indicando um crescimento significativo desse sintoma.

Outros fatores estão relacionados, como: sono irregular, estresse crônico e má alimentação, condições frequentemente agravadas pelo uso prolongado e desregulado de dispositivos digitais, que prolongam o tempo de vigília, intensificam a sensação de alerta constante e reduzem os momentos de verdadeiro descanso psíquico.

A chamada "vida conectada" é, em si, um paradoxo: ao mesmo tempo em que aproxima as pessoas de um mundo virtual ilimitado, acaba por desligá-las, em muitos momentos, da experiência concreta da vida cotidiana. O mundo virtual oferece uma sucessão de estímulos, notificações constantes, múltiplas conversas instantâneas, vídeos curtos e notícias em tempo real, que capturam a atenção e produzem uma sensação de presença em "todo lugar".

> "O mundo virtual oferece uma sucessão de estímulos, notificações constantes, múltiplas conversas instantâneas, vídeos curtos e notícias em tempo real, que capturam a atenção e produzem uma sensação de presença em "todo lugar"

Já o mundo real é aquele dos corpos, dos encontros face a face, das esperas, frustrações e desencontros, em que nos vemos confrontados com os limites e com a falta, um ambiente menos atraente diante da promessa de satisfação imediata das telas.

A psicanálise explica que o fluxo incessante de estímulos online favorece um modo de funcionamento em que as experiências vão se acumulando de forma fragmentada, pois a mente não é apenas um processador de informações, mas um campo psíquico onde as impressões são inscritas, formando a subjetividade de cada um.

Contudo, no mundo virtual as experiências passam a ser consumidas rapidamente, sem tempo de serem simbolizadas. O resultado é um aparelho psíquico saturado de impressões, convocado a responder sempre ao novo estímulo que surge, que busca continuamente uma inscrição na próxima imagem, notificação ou vídeo.

Nesse movimento, o usuário fica em um estado emocional cronicamente cansado e difuso, pois embora conectado a uma "rede social", se sente isolado e angustiado, sendo demandado a responder a uma alta performance.

As telas não oferecem apenas entretenimento, mas também um cenário permanente de comparação, cobrança e exposição, no qual é preciso responder rápido, produzir conteúdo, opinar sobre tudo e estar atualizado o tempo todo.

A busca por esse ideal de alta performance é reforçada pelas redes, que funcionam como uma espécie de mandato superegóico: quanto mais o sujeito tenta acompanhar o fluxo e corresponder às expectativas (curtidas, respostas imediatas, presença constante), mais se sente em falta, culpado e exausto.

Portanto, não se trata apenas de excesso de informação, mas de um excesso de exigência sobre o eu, que fragiliza os recursos de simbolização e esvazia os espaços de silêncio, de ócio e de não saber, fundamentais para que algo do desejo possa emergir e para que a experiência psíquica encontre tempo de se inscrever. Recuperar o silêncio, o ócio e o tempo de elaborar não é luxo: é condição para existir sem se perder no excesso.

(Fonte: Juliana dos Santos Lourenço é formada em Psicologia, mestre em Psicanálise e especialista em Psicologia Clínica, além de professora/tutora do curso de Bacharelado em Psicanálise da Uninter).

Negócios em Pauta

Reprodução: https://semil.sp.gov.br/universalizasp/

UniversalizaSP: Governo de SP lança cartilha explicativa sobre o programa

O Governo do Estado de São Paulo lançou, nesta semana, o Guia Informativo do UniversalizaSP. Desenvolvido para apoiar prefeituras e informar a população, o material facilita a compreensão do programa, que orienta municípios na modernização dos sistemas de água, esgoto e drenagem urbana. A cartilha já está disponível para download no site da Secretaria de Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística (Semil). Acesse em https://semil.sp.gov.br/universalizasp/. O conteúdo apresenta os principais pilares do UniversalizaSP: segurança hídrica, redução de perdas, ampliação do atendimento e organização regional dos serviços de saneamento e esgotamento sanitário. Outro destaque da cartilha é a seção "Verdade ou Mentira", que esclarece dúvidas recorrentes sobre temas como gestão, investimentos e impacto para a população.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

PhonlamaiPhotos_Images_CANVA

Coalizão Direitos na Rede promove 2º Encontro de Saúde Digital

@No dia 3 de dezembro de 2025, das 9h às 18h, a Coalizão Direitos na Rede (CDR) realiza o 2º Encontro de Saúde Digital – "Interoquê?! Interoperabilidade, da tecnologia à política", no Espaço aFlora, em São Paulo. O evento propõe ampliar o debate sobre a incorporação das tecnologias digitais no Sistema Único de Saúde (SUS), com foco no conceito de interoperabilidade, que permite a troca e o uso integrado de informações entre diferentes sistemas de saúde. Durante o encontro, serão lançados dois estudos inéditos: um dedicado a explicar os aspectos técnicos da interoperabilidade — traduzindo termos e ferramentas para uma linguagem acessível — e outro que aborda as disputas políticas e institucionais envolvidas em sua implementação no Brasil. A proposta é fomentar uma compreensão crítica sobre os impactos dessa tecnologia nas políticas públicas, na gestão de dados e na consolidação da Rede Nacional de Dados em Saúde (RNDS). (https://direitosnarede.org.br/saude-digital-interoque-interoperabilidade-da-tecnologia-a-politica/).

Leia a coluna completa na página 2

Do papel à tela: como preparar ilustradores infantis para um mercado em transição digital

Cultura da velocidade impacta a profundidade criativa e compromete o olhar autoral na produção de ilustração para crianças.

O papel do líder mentor na criação de equipes mais autônomas e empresas mais fortes

Modelo de liderança baseado em orientação contínua ganha espaço entre organizações que buscam equipes mais autônomas e ambientes de trabalho sustentáveis.

Sete dicas de especialistas em marketplace para vender com inteligência e escala

Estudo de especialistas em marketplace aponta que a Black Friday exige foco em previsibilidade, integração de dados e estratégia de margem para garantir lucro real aos sellers.

Comprar imóvel sem certidões é um salto no escuro

Para a maioria das pessoas, adquirir um imóvel representa a maior transação financeira de suas vidas. Trata-se do anseio pela casa própria, o investimento seguro, o abrigo familiar. Porém, esse sonho pode rapidamente se tornar um pesadelo se a aquisição não for precedida da devida precaução jurídica.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do QR Code com seu celular

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter

Leia na página 4

OPINIÃO

O que torna uma IA relevante em meio ao gargalo do setor?

André Beck (*)

O setor de inteligência artificial atravessa um gargalo multifacetado, marcado pela limitação de infraestrutura computacional, escassez de profissionais especializados, bases de dados insuficientes, pressões regulatórias e custos crescentes de desenvolvimento.

Em um ambiente altamente competitivo, no qual milhares de startups disputam atenção e investimento, surge uma questão central: o que faz uma solução de IA deixar de ser apenas um experimento promissor e se tornar protagonista real de transformação?

A resposta está menos na complexidade técnica e mais na capacidade de gerar impacto concreto, sustentável e ético. As startups que mais avançaram no último ano têm algo em comum: todas desenvolvem tecnologias que **resolvem** problemas reais, com aplicação direta em setores como saúde, gestão pública, logística, energia e educação, e entregam valor consistente no longo prazo.

A saturação atual não decorre da falta de capital. Embora o volume global investido em IA permaneça em expansão, grande parte dos projetos ainda está presa na transição entre protótipos e adoção plena. A ausência de infraestrutura local, o acesso restrito a chips avançados, conjuntos de dados incompletos ou enviesados, e a dificuldade de formar equipes maduras de machine learning ampliam o abismo entre o que é demonstrado em laboratório e o que chega efetivamente ao usuário. Mesmo iniciativas que alcançam a fase inicial de implementação muitas vezes falham em construir bases sólidas de continuidade.

Segundo o relatório The State of AI – 2025, da McKinsey & Company, muitas empresas já utilizam IA e começam a explorar agentes autônomos, mas a maioria ainda se encontra nas etapas iniciais de escala. Entre os principais desafios, o estudo destaca a transição de pilotos para implantação plena, a necessidade de redesenho de workflows para capturar valor real e o aumento das iniciativas voltadas à mitigação de riscos.

Nesse cenário, as soluções que se tornam relevantes são as que conseguem contornar essas barreiras. Startups que ganharam protagonismo recentemente adotaram modelos mais eficientes, capazes de operar com menos recursos, apoiados em técnicas de compressão, transferência de aprendizado e otimização de inferência. Também avançaram em independência tecnológica, com arquiteturas adequadas para infraestrutura local, preservação de dados sensíveis no próprio território e menor dependência de provedores estrangeiros, um movimento que reforça a soberania digital e amplia a autonomia estratégica de países e organizações.

O impacto humano tornou-se igualmente determinante. Aplicações que ampliam o acesso à saúde, aprimoram serviços públicos, otimizam jornadas educativas, fortalecem medidas de segurança ou reduzem desigualdades são as que conquistam tração. As inovações que se destacaram nos últimos anos foram além da performance técnica: transformaram rotinas, reduziram custos e demonstraram que a tecnologia pode ser útil, inclusiva e estrategicamente relevante.

No fim, o que diferencia uma IA irrelevante de uma IA transformadora é a combinação entre utilidade, eficiência, ética e impacto. As startups que prosperaram no último ciclo não foram as que buscaram competir apenas em escala, mas as que criaram soluções acessíveis, responsáveis e alinhadas às necessidades reais do mercado e dos governos.

O futuro da IA não será definido por quem constrói o modelo mais poderoso, mas por quem entrega o modelo mais útil. Em um setor que amadurece rapidamente, o verdadeiro desafio não está apenas em criar tecnologias, mas em garantir que cada inovação seja capaz de atravessar o gargalo, consolidar relevância e deixar de ser apenas mais um projeto no caminho.

(*) Sócio e Executivo da WideLabs.

Internet das Coisas e Inteligência Artificial estão convergindo

A adoção de soluções que combinam IA e IoT (AIoT) oferece ganhos expressivos de eficiência às organizações de todos os tipos.

Vivaldo José Breternitz (*)

metamorworks_CANVA

Segundo um recente relatório da IDC, uma das principais empresas globais de pesquisa de mercado, consultoria e inteligência em TI, telecom e consumo digital, 62% das organizações globais já adotaram alguma forma de integração entre IA e IoT, e outros 31% planejam fazê-lo.

Apesar disso, ir além dos projetos-piloto ainda é o principal obstáculo para as empresas: mais da metade (57%) admite ter feito apenas implantações limitadas ou estar em estágios de prova de conceito.

Para os executivos envolvidos o cenário revela um risco crescente: o chamado "purgatório dos pilotos", em que iniciativas tecnológicas não conseguem atingir a escala necessária para gerar retorno palpável sobre o investimento. Em contrapartida, os 43% que já alcançaram integrações amplas ou totalmente maduras relatam ganhos muito consideráveis.

O relatório mostra que organizações classificadas como "usuárias intensivas" de IA e IoT têm o dobro de probabilidade de registrar resultados muito superiores às expectativas iniciais quando comparadas às que fazem uso mais modesto da tecnologia. Menos de 3% dos executivos entrevistados afirmaram que AIoT ficou aquém do esperado.

A manutenção preditiva continua sendo o caso de uso mais difundido: 71% das organizações já utilizam AIoT para prever falhas em equipamentos, reduzindo paradas inesperadas e custos operacionais. Automação de TI aparece em seguida, com 53% e aplicações em logística e cadeia de suprimentos chegam a 47%.

O impacto do AIoT se evidencia em setores específicos. Na manufatura, a tecnologia viabiliza automação avançada, substituindo decisões complexas antes tomadas por humanos. O resultado é a otimização de processos e a melhoria na qualidade dos produtos, em um contexto de escassez de mão de obra e cadeias de suprimento pressionadas.

No setor de energia, o AIoT aumenta a resiliência das redes elétricas. Ao integrar dados provenientes de geradores, usinas e turbinas eólicas, operadores conseguem prever demanda, reduzir custos e otimizar o fluxo de energia em tempo real.

Embora a tecnologia tenha avançado rapidamente, a disponibilidade de recursos humanos qualificados é pequena; em 2025, esse foi o principal obstáculo à adoção ampla de AIoT.

Além da falta de talentos, custos elevados e integração com sistemas legados continuam sendo entraves. A qualidade dos dados permanece crítica: sem informações limpas e consistentes, os modelos de IA falham.

A IDC recomenda foco na capacitação das equipes e na modernização da infraestrutura de dados. Com 79% das organizações considerando o AIoT essencial para a competitividade, o desafio não é mais tecnológico, é estrutural, pois, globalmente, 64% delas esperam aumentar os níveis de adoção de AIoT nos próximos dois anos

Aqui no Brasil, o cenário é similar – empresas e outras organizações caminham no mesmo sentido: o Fórum Brasileiro de Internet das Coisas está ampliando sua área de atuação passando a abranger IA, cogitando inclusive mudar seu nome para deixar clara essa nova postura.

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

Leonardo apresenta "Michelangelo – The Security Dome"

A Leonardo apresentou hoje o "Michelangelo Dome" no Officine Farneto, em Roma, lançando um novo e avançado sistema integrado de defesa projetado para enfrentar ameaças emergentes em um cenário global cada vez mais complexo.

© Leonardo S.p.A. and subsidiaries.

O projeto, desenvolvido para proteger infraestrutura crítica, áreas urbanas sensíveis, territórios e ativos de interesse nacional e europeu por meio de uma solução modular, aberta, escalável e multidomínio, integra a estratégia mais ampla da Leonardo de consolidar sua posição como líder no campo da Segurança Global.

"Com o Michelangelo", afirmou Roberto Cingolani, CEO e Diretor-Geral da Leonardo, "a empresa reafirma seu compromisso em desenvolver soluções que protejam cidadãos, instituições e infraestrutura, combinando tecnologia avançada, visão sistêmica e forte capacidade industrial. Em um mundo onde as ameaças evoluem rapidamente e se tornam cada vez mais complexas – e onde defender é mais custoso do que atacar – a defesa precisa inovar, antecipar e adotar a cooperação internacional."

O Michelangelo Dome não é um sistema isolado, mas uma arquitetura abrangente que integra sensores terrestres, navais, aéreos e espaciais de última geração, plataformas de ciberdefesa, sistemas de comando e controle, inteligência artificial e efetores coordenados. A plataforma cria uma cúpula dinâmica de segurança capaz de detectar, rastrear e neutralizar ameaças mesmo em casos de ataques coordenados em larga escala, em todos os domínios operacionais: ameaças aéreas e mísseis – incluindo mísseis hipersônicos e enxames de drones –, ataques de superfície e subsuperfície no mar, e forças hostis em terra.

Graças à fusão avançada de dados provenientes de múltiplos sensores e ao uso de algoritmos preditivos, o Michelangelo consegue antecipar atividades hostis, otimizar respostas operacionais e coordenar automaticamente as contramedidas mais eficazes.

Com o Michelangelo, a Leonardo reforça seu papel como referência europeia em segurança multidomínio e contribui para os objetivos de autonomia estratégica, resiliência tecnológica e maior integração das capacidades de defesa europeias e da OTAN. A iniciativa está alinhada com programas mais amplos de cooperação continental e visa fortalecer ainda mais a excelência industrial italiana.

News@TI

TOTVS assina contrato para aquisição da Suri

@ A TOTVS assinou contrato para aquisição da Suri pelo montante de R$28 milhões. Com este movimento, a TOTVS reforçará a estratégia de especialização por setor da economia e expansão da RD Station, unidade de negócio que oferece ao mercado ferramentas digitais de marketing, vendas e relacionamento para as empresas impulsionarem seus negócios e crescerem. O fechamento da transação está sujeito à aprovação do CADE e de outras condições precedentes usuais para este tipo de operação. A Suri é uma empresa especializada em soluções de conversational commerce, que automatizam e humanizam as interações de WhatsApp, Facebook, Instagram e Webchat em uma única interface. Com foco no varejo, seu portfólio inclui o "Suri Shop", solução que aprimora a jornada de vendas e atendimento ao cliente com o uso de Inteligência Artificial, permitindo ciclos de atendimento completos diretamente no WhatsApp (https://www.totvs.com/).

Empresas & Negócios **José Hamilton Mancuso (1936/2017)** **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

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

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Plano da Petrobras 2026-2030 prevê investimentos de US$ 109 bilhões

O Conselho de Administração da Petrobras aprovou por unanimidade, em reunião realizada nessa quinta-feira (27) , o Plano de Negócios 2026-2030

A companhia prevê investimentos totais de US$ 109 bilhões, sendo US$ 91 bilhões em projetos da Carteira em Implantação e US$ 18 bilhões na Carteira em Avaliação, composta por oportunidades com menor grau de maturidade.

O plano atual teve pequena redução, de 1,8%, em relação ao Plano de Negócios 2025-29, quando a Petrobras aprovou investimentos de US$ 111 bilhões, sendo US$ 98 bilhões na Carteira de Projetos em Implantação e US$ 13 bilhões na Carteira de Projetos em Avaliação, composta por oportunidades com menor grau de maturidade e sujeita a estudos adicionais de financiabilidade antes do início da execução.

Divulgação/Petrobras

O balanço da Petrobras contabilizou produção de 3,14 milhões de barris de óleo por dia.

"Nossos investimentos somam volume significativo para a economia brasileira, US$ 109 bilhões, que representam 5% dos investimentos totais no país. Nossos projetos têm o potencial de gerar e sustentar 311 mil empregos diretos e indiretos e vamos contribuir com R$ 1,4 trilhão em tributos para municípios, estados e União nos próximos cinco anos, afirmou a presidente da Petrobras, Magda Chambriard.

Ela disse que a empresa seguirá sua trajetória de líder na transição energética justa, promovendo o desenvolvimento sustentável do país, contribuindo para a segurança energética nacional, gerando valor e compartilhando os resultados com a sociedade,

A fim de garantir resiliência financeira e flexibilidade para responder às condições de mercado, o Plano introduz um novo mecanismo para a Carteira em Implantação, com duas classificações: "Carteira em Implantação Base": US$ 81 bilhões, que engloba os projetos cujo orçamento foi aprovado no plano, mesmo que ainda não sancionados, cujos investimentos ainda terão seu mérito econômico avaliado. A companhia tem também a "Carteira de Implantação Alvo", cujos US$ 10 bilhões adicionais dependem da confirmação do orçamento e da análise de financiabilidade (ABr).

Dívida Pública sobe em outubro e supera R$ 8,2 trilhões

A emissão de títulos vinculados aos juros fez a Dívida Pública Federal (DPF) subir em outubro. Segundo números divulgados nesta quinta-feira (27), em Brasília, pelo Tesouro Nacional, a DPF passou de R$ 8,122 trilhões em setembro para R$ 8,253 trilhões em outubro, alta de 1,62%. Em agosto, o indicador superou pela primeira vez a barreira dos R$ 8 trilhões. De acordo com o Plano Anual de Financiamento (PAF), revisado em setembro, o estoque da DPF deve encerrar 2025 entre R$ 8,5 trilhões e R$ 8,8 trilhões.

A Dívida Pública Mobiliária (em títulos) interna (DPMFi) avançou 0,31%, passando de R$ 7,82 trilhões em setembro para R$ 7,948 trilhões em outubro. No mês passado, o Tesouro emitiu R$ 41,38 bilhões em títulos a mais do que resgatou, principalmente em papéis vinculados à Taxa Selic. A essa emissão líquida, somou-se a apropriação de R$ 85,23 bilhões em juros.

Por meio da apropriação de juros, o governo reconhece, mês a mês, a correção dos juros que incide sobre os títulos e incorpora o valor ao estoque da dívida pública.

Com a Taxa Selic (juros básicos da economia) em 15% ao ano, a apropriação de juros pressiona o endividamento do governo. No mês passado, o Tesouro emitiu R$ 162,59 bilhões em títulos da DPMFi. No entanto, mesmo com o alto volume de vencimentos de títulos prefixados em outubro, os resgates foram menores e somaram R$ 119,86 bilhões. A Dívida Pública Federal externa (DPFe) subiu 1,17%, passando de R$ 301,53 bilhões em setembro para R$ 305,06 bilhões em outubro. O principal fator foi a alta de 1,24% do dólar no mês passado, em meio a tensões entre o governo de Donald Trump e a China (ABr).

Inflação do aluguel cai 0,11% em 12 meses

A chamada inflação do aluguel ficou negativa no acumulado de 12 meses pela primeira vez desde maio de 2024. O Índice Geral de Preços – Mercado (IGP-M) registra -0,11% no período de dezembro de 2024 a novembro de 2025. Os dados foram divulgados pela Fundação Getulio Vargas. O comportamento do IGP-M em 12 meses é observado de forma atenta por inquilinos, sejam comerciais ou residenciais, porque o indicador costuma ser muito utilizado no cálculo do reajuste anual dos contratos de aluguel. Em maio de 2024, o acumulado era de -0,34%. Desde então, todas as taxas estavam positivas, chegando a atingir 8,58% em março de 2025.

A FGV leva em conta três componentes para apurar o IGP-M. O maior peso é o Índice de Preços ao Produtor Amplo (IPA), que mede a inflação sentida pelos produtores e responde por 60% do IGP-M cheio. Outro componente é o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), que responde por 30% do indicador. O terceiro elemento é o Índice Nacional de Custo da Construção (INCC).

O economista do Ibre Matheus Dias aponta que a deflação acumulada é explicada pelos preços no atacado, que recuaram 2,06%. "Em boa parte de 2025 prevaleceram quedas expressivas de preços, tanto de produtos industriais quanto agropecuários". Especificamente no mês de novembro, o IGP-M marcou 0,27%, invertendo o resultado de queda de outubro (-0,36%).

Mesmo com a alta no mês, o acumulado de um ano passou de inflação (em outubro somava 0,92%) para deflação. Isso se explica porque saiu da conta o dado de novembro de 2024, quando a inflação do aluguel tinha subido 1,30%. A FGV faz a coleta de preços em Belo Horizonte, Brasília, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador. O período de levantamento do IGP-M foi 21 de outubro a 20 de novembro (ABr).

Romper o silêncio: o primeiro passo para reconstruir a educação no país

Luis Eduardo Salvatore (*)

No Brasil, as tragédias diárias que explodem diante das câmeras costumam mobilizar rapidamente a sociedade. Geram indignação, cobranças e, por um breve instante, a sensação de que "algo vai mudar".

Mas há tragédias que não fazem barulho, e talvez por isso sejam ainda mais perigosas. A mais grave delas é a que vejo há 25 anos, e se repete todos os dias, em silêncio, dentro de milhares de escolas públicas brasileiras: a tragédia da aprendizagem interrompida.

Os dados do Anuário Brasileiro da Educação Básica expõem, com clareza dolorosa, o que nós, e tantos educadores, presenciamos há décadas. O país avançou no acesso, mas falhou em garantir o básico para a permanência e a aprendizagem.

Afinal, como podemos sequer falar em aprendizado se quase 20% das escolas não têm coleta de lixo regular? Como exigir concentração de um aluno se mais de 30% das salas não contam com nenhuma climatização, num país tropical? Como despertar o interesse pela ciência se apenas uma em cada cinco escolas de ensino fundamental dispõe de um laboratório?

O que a nossa experiência, de Norte a Sul do país, nos prova é que o diagnóstico mais comum está errado. O problema não é o desinteresse do aluno ou da comunidade escolar. O que testemunhamos todos os dias é que o interesse existe, mas a oportunidade não.

A aprendizagem é interrompida porque faltam bibliotecas para despertar a curiosidade, espaços de convivência para a troca e iniciativas que conectem o conteúdo à realidade. Esse abismo de oportunidades é agravado pela desigualdade racial e territorial, que determina onde o financiamento e os recursos irão, de fato, chegar.

O mais preocupante é a normalização dessa tragédia, pois o problema central não é a falta de soluções: é a falta de decisão política e visão de longo prazo. As soluções existem e testemunhamos seus resultados. Vemos que, quando a escola é fortalecida como um espaço de cultura, leitura, arte e cidadania financeira, o aprendizado floresce, mesmo nos contextos mais vulneráveis.

A educação só tem o poder de transformar histórias e gerar mobilidade social quando o investimento em formação docente e infraestrutura é tratado como política de Estado, e não como um projeto de governo. Continuar fechando os olhos para isso é uma escolha.

A hora de romper esse silêncio é agora. A discussão do novo Plano Nacional de Educação (PNE) não é apenas uma formalidade burocrática, é a nossa principal janela de oportunidade para a mudança. É urgente usar esse momento para tomar a decisão política de unificar diretrizes e direcionar investimentos que, de fato, priorizem a qualidade. Tratar a educação como prioridade não é uma opção, é o único caminho possível para avançarmos enquanto sociedade. É do chão da escola que se reconstrói um país inteiro.

(*) - Instituto Brasil Solidário.

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Consultoria Financeira

Quer iniciar 2026 com as finanças de sua MEI em ordem? Aproveite a última oportunidade do ano de ter uma consultoria financeira individualizada e gratuita participando da Academia de Finanças, promovida pela Prefeitura de São Paulo. Os encontros sobre educação financeira acontecem nos dias 12 e 13 de dezembro nas unidades dos TEIAs (Espaços de Trabalho Compartilhados) e as inscrições podem ser realizadas até um dia antes de cada atividade no site (https://app.adesampa.com.br/login).

B – Feiras e Eventos

Nos dias 8 e 9 de dezembro, no Expo Center Norte, acontece o 'Experience Expo 2025', maior encontro unificado do setor de feiras, eventos corporativos, turismo e MICE do Brasil. Apresenta uma novidade estratégica para a indústria: um programa ESG completo, com ações práticas de sustentabilidade, inclusão e inovação regenerativa. Com uma abordagem ampliada e foco em impacto real, o programa reúne especialistas brasileiros e internacionais e inclui uma série de entregas inéditas para o setor. Inscrições e mais informações: (https://www.sympla.com.br/evento/eex-experience-expo-2025/3100789).

C – Voos Cargueiros

A Azul Cargo, unidade de logística da Azul, recebeu autorização da Secretaria de Transporte do Ministério da Economia da Argentina para operar voos internacionais regulares exclusivos de carga, conforme publicação da Subsecretaría de Transporte Aéreo (Disposición 39/2025). Desde julho de 2025, a companhia já realizava operações não-regulares para o Aeroporto de Ezeiza, na Argentina, utilizando os novos cargueiros A321, levando do Brasil itens como eletrônicos, cosméticos, peças automotivas e roupas, e trazendo para o país cargas perecíveis, pescados, frutas e grandes volumes de salmão. Com a autorização definitiva, a Azul Cargo prevê ampliar a frequência de voos cargueiros para a Argentina a partir de janeiro de 2026.

D – Turístico e Cultural

A Festa Nacional da Uva 2026 será um dos grandes destaques do calendário turístico e cultural do Rio Grande do Sul. De 19 de fevereiro a 8 de março, o Parque de Eventos Mário Bernardino Ramos, em Caxias do Sul, será palco da 35ª edição do evento, que celebra as origens, a fé e o espírito comunitário que moldaram a história da Serra Gaúcha. Com o tema "Fruto de um sonho imigrante", a Festa marcará os 150 anos da imigração italiana, os 135 anos de emancipação de Caxias do Sul e os 95 anos da própria Festa da Uva. Mais do que uma celebração, a edição de 2026 será uma homenagem à trajetória de um povo que transformou desafios em conquistas e construiu, com união e trabalho, um dos símbolos mais fortes da identidade gaúcha.

E – Melhor Marca

A Pirelli foi eleita vencedora do Prêmio Mobilidade Estadão 2026 na categoria Melhor Marca de Pneu, consolidando seu protagonismo no desenvolvimento de soluções que combinam tecnologia, segurança e desempenho para o consumidor brasileiro. A conquista reforça o alinhamento da empresa às principais tendências do setor automotivo e da mobilidade urbana. O reconhecimento destaca o investimento da Pirelli em inovação aplicada ao dia a dia do motorista, especialmente por meio da tecnologia Seal Inside™, o pneu que fecha furos sozinho, garantindo continuidade da rodagem, sem perda imediata de pressão, o que contribui para mais segurança e tranquilidade ao volante.

F – Auditor Fiscal

A Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo publicou o edital nº 02/2025 referente ao concurso público para o cargo de auditor fiscal da Receita Estadual. A remuneração inicial para a carreira é de R$ 21.177,10. O certame oferece 200 vagas destinadas a profissionais com formação no ensino superior. São 150 vagas para a área de conhecimento de Gestão Tributária e 50 para a área de conhecimento de Tecnologia da Informação e Comunicação. As inscrições estarão abertas no período de 3 de dezembro de 2025 até 9 de janeiro de 2026 exclusivamente no endereço eletrônico (www.concursosfcc.com.br). A taxa de inscrição é de R$ 170.

G – Incorporação e Construção

O Secovi-SP realiza, no dia 3/12, a 11ª edição do Encontro de Incorporadores e Construtores, um dos mais importantes fóruns de reflexão estratégica do mercado imobiliário. O evento será realizado das 14 às 18 horas, com credenciamento às 13h30, e encerrará com um happy hour exclusivo para networking entre os participantes. Com o tema "O setor imobiliário em transformação: desafios em pauta", o encontro propõe um ambiente de análise qualificada, troca de experiências e construção coletiva de soluções. Mais informações e inscrições: (https://secovi.com.br/evento/11o-encontro-de-construtores-e-incorporadores/).

H – Bicentenário da Câmara

Como parte das comemorações dos 200 anos da Câmara dos Deputados, foi publicada a página especial (hotsite) dedicada aos dois séculos de história da instituição, a serem completados em 6 de maio de 2026. O hotsite mostra a trajetória da Câmara, com documentos históricos e linha do tempo, e um espaço para divulgar todas as ações comemorativas, eventos e exposições voltados ao fortalecimento e à construção de uma Casa cada vez mais aberta, inclusiva e conectada ao Brasil. Confira em: (https://infograficos.camara.leg.br/200-anos-da-camara-dos-deputados/).

I – Desempenho Econômico

A Associação Comercial e Industrial de Santo André divulgou os resultados da Pesquisa de Desempenho Econômico referente ao terceiro trimestre, que contou com a participação de 238 empreendedores da região do ABC. Entre os entrevistados, 50,8% atuam no comércio, 32% no setor de serviços e 17,2% na indústria. Na comparação com o mesmo período de 2024, 53% dos participantes mantiveram suas vendas estáveis e 19,7% registraram crescimento. Entre os 27,3% que apontaram queda nas vendas, 44,6% relataram retração. Em relação ao desempenho financeiro, 64,7% dos empreendedores indicaram estabilidade. Entre os que registraram crescimento, 34,3% avançaram.

J – Foodservice em Ribeirão Preto

No dia 10 de dezembro, Ribeirão Preto será palco do 'Unique Food Show', evento que promete movimentar o mercado de alimentação fora do lar com uma imersão de conteúdo, networking e oportunidades de negócios. Idealizado pelo Grupo Unique, o encontro nasce com a proposta de fortalecer o empreendedorismo, impulsionar o networking e posicionar a região de Ribeirão Preto como um dos polos mais promissores do foodservice brasileiro. Será um ponto de virada para donos de restaurantes, bares, distribuidoras, entre outros estabelecimentos alimentícios que buscam inovação, relacionamento e novas oportunidades. Mais informações: (https://uniquefoodshow.com.br/).

Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)

O Segredo da Caixa: O que escondemos

Michelle Hadad – Michelle é uma mui lídima representante do Brasil na Irlanda. Psicóloga, enfrentou uma sociedade predominantemente patriarcal. Venceu a barreira do preconceito. Imaginem um irlandês abrindo seu coração para uma "brasileirinha" recém chegada. Seu talento profissional aos poucos foi se revelando. O anteparo social foi devidamente implodido. Michelle também tem o dom da escrita. E como o utiliza bem! Nessa obra – Ela adora "caixas" – o cenário natural é uma Irlanda próspera, linda, acolhedora. Um romance numa palestra, tem início. O enredo recebe a marca indelével de uma autora profissional que entende de pessoas, suas mazelas, frustações e intenções. Em resumo: um livro que dará prazer e, seu cipoal psicológico levará o leitor a reflexões. Excelente romance. Tem conteúdo ímpar para ser cinematografado. Sucesso!

A Política da Polícia

Benjamin Bowling, Robert Reiner & James Sheptycki – Edusp – Os três reputados mestres na análise de políticas policiais, envolvendo sua utilização, validade e desempenho. Fazem um levantamento da qualidade desses agentes. Apontam erros e alinham sugestões, sempre com bastante lucidez. Afinal, mesmo no Brasil a polícia é bastante criticada, pelo que faz e pelo que deixa de fazer. Apesar de tudo, quando temos uma casa invadida, e outros delitos, não será um super herói quem nos dará guarida. Clamamos mesmo é pela boa e amiga polícia. Deve ser lido por governantes e principalmente por detentores da força civil e militar. Contundente!

Burnout: Do esgotamento ao autoconhecimento: O que a ciência e o corpo mostram, mas a mente tenta silenciar

Rodolfo Barrueco – Matrix - Síndrome reconhecida como ocupacional pela OMS em 2022, tem como principal característica sua origem no estresse crônico no trabalho. Lastreado em suas próprias experiências, o advogado Barrueco, especialista em mercado financeiro e tecnologia, suas viagens de São Paulo para Xangai, elenca possibilidades novas para o surgimento desse terrível e mundial desastroso mal. Barrueco demonstra de maneira clara como e quão silenciosa a moléstia se aproxima. Quando percebida, normalmente assume características necessárias que obrigam seu portador a isolar-se, internar-se em tratamentos longos e delicados. Em suma uma verdadeira pandemia! Barrueco mostra o caminho para evitá-la. Muito oportuna!

A Descoberta dos Números

Marcelo Viana – Rafael Sica (Ilustr) - Tinta da China – "Números, odiados por muitos, adorado por poucos" dito popular, há muito existente. A verdade é que os números sempre foram a base para a maioria das atividades humanas. O autor é presidente do IMPA, que é responsável pela Olimpíada Brasileira de Matemática das Escolas Públicas, resolveu contar a história dessa importante função num estilo prático, gracioso, suscinto e quase arqueológico. Em cada página, ensinamentos preciosos são relatados de uma maneira fluida, como se fossem "meras curiosidades", antes, possuem contextualizadas e interessantes informações. As ilustrações ajudam bastante, sua absorção. Válido para qualquer faixa etária, todavia, a galera que não gosta de números deveria manuseá-lo. Uma bela sacada!

Turma da Mônica Jovem: Desconectados

Mauricio de Souza – MSP Estúdios – Um gostosíssimo H Q, dando continuidade ao padrão Maurício e sua Turma. Desta feita um amplo esvoaçar esclarecedor pelos sistemas e métodos atuais de relacionamentos midiáticos, suas "ferramentas" com benesses e lados contestatórios. Em suma: uma deliciosa revista que deverá ser lida, interpretada, por jovens e adultos. Suas ilustrações são de primeiríssima qualidade, o que naturalmente amplia o prazer da leitura. Oportuna!

C R M no Varejo: Do Seu Zé à era das I As

Jholy A. Mello – Dialética – Profissional com destaque internacional, professora, sempre voltada à humanização das relações comerciais, lança uma obra absolutamente inédita, particularmente pela sua simplicidade, diga-se, sem perder profundidade. Num linguajar bastante empático, criou a figura do "Seu Zé" para simbolizar algo rústico, artesanal, todavia, prático – para a época – tranquilamente confiável. Este escriba quando criança, ia com uma "Cardeneta" no empório, padaria, açougue, etc, saia com mantimentos e a conta, após somatória da própria, era regiamente paga. Quase "fio de bigode"! Fidelizava, e como fidelizava! A professora conseguiu com bastante altivez criar um ilação verdadeira com métodos e meios administrativos, valendo-se dessa fantástica nova maravilha – IA - seja de venda ou mkt, para garantir permanência no mercado – unicórnio de empresários – e destacar-se nesse hoje, verdadeiro cipoal mercadológico. Ao sucesso!!

www.bcctelevision.com.br

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

LIVROS EM REVISTA

Com apresentação de Ralph Peter.

Como o país que lidera o Pix ainda tem 1 em cada 5 adultos fora do sistema bancário

Inovação social e microcrédito responsável surgem como estratégias para reduzir a exclusão financeira no Brasil

Apesar dos saltos na digitalização financeira e do sucesso do Pix, o Brasil ainda enfrenta um paradoxo: é referência mundial em inovação, mas ainda convive com uma exclusão bancária significativa. Segundo dados do Banco Central e estudos do setor, cerca de 20% dos adultos brasileiros continuam fora do sistema financeiro formal, o equivalente a dezenas de milhões de pessoas sem acesso pleno a conta, crédito ou poupança.

Etalbr_CANVA

Para Rafa Cavalcanti, CEO da CloQ, fintech de impacto social que auxilia brasileiros a construírem um histórico de crédito positivo, seguro e inclusivo por meio do nano-crédito, o desafio vai além de disponibilizar tecnologia. "A inclusão financeira verdadeira não é só sobre ter uma conta ou uma chave Pix. É sobre criar acesso a qualquer produto financeiro necessário: seja ele seguro, crédito, investimentos, previdência, permitindo que as pessoas ganhem autonomia dentro do sistema", pontua.

Estudos indicam que a exclusão financeira no Brasil é resultado de um conjunto de fatores estruturais: informalidade no trabalho, falta de documentação, desconfiança nas instituições, além de produtos bancários que nem sempre dialogam com as realidades de renda e comportamento da base da pirâmide. Em muitas regiões do país, especialmente nas áreas rurais e periféricas, o dinheiro em espécie continua sendo o principal instrumento de troca e reserva de valor.

A CloQ atua com nano-empréstimos e soluções de nano-crédito voltadas a trabalhadores informais e pequenos empreendedores, combinando tecnologia, dados e educação financeira para ampliar o acesso de forma segura e sustentável. "Nosso foco é transformar o acesso em evolução. Cada nano-crédito liberado pode ser o início de uma jornada que muda a relação do usuário com o dinheiro e com o próprio futuro", complementa Rafa.

O Pix revolucionou a forma como o país se relaciona com o dinheiro. O Brasil tem uma robusta infraestrutura tecnológica, agora precisa ampliar no que se refere à inclusão financeira. Criar soluções humanas e sustentáveis — como as criadas por fintechs de impacto social — capazes de transformar o que hoje é um paradoxo em um avanço coletivo.

"O Pix é uma aula de como o desenvolvimento de uma tecnologia complexa pode ser feito de forma tão simples, como o conceito de chave por CPF, por exemplo. Muitas pessoas não sabem usar uma conta bancária digital, mas sabem pedir e enviar Pix. Isso é inclusão financeira e esse é o caminho que a CloQ quer seguir", finaliza.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito de Jardim São Luís
Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

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

O pretendente: **JOSÉ JOILDO TEIXEIRA DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 21/11/1996, cozinheiro, natural de Santana de Mangueira - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Bezerra da Silva e de Graciene Teixeira Alves; A pretendente: **FRANCISCA PATRICIA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 06/07/1991, operadora de caixa, natural de Solonópole - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Stenio da Silva e de Francisca Zileide da Silva.

O pretendente: **BRYAN DE OLIVEIRA GERALDO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/07/2004, estoquista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilberto Geraldo e de Maura Aparecida de Oliveira; A pretendente: **JERUSA SANDRA CHAMEIA SANDALA,** angolana, solteira, nascida aos 26/12/2004, advogada, natural da Angola, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulino Sandala Mutes e de Doriana Anita.

O pretendente: **RODRIGO OLIVEIRA DE AQUINO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 21/10/1997, auxiliar técnico de máquinas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Tomaz de Aquino e de Jandira Alves de Oliveira Aquino; A pretendente: **SAMARA SOUSA DE ABREU,** brasileira, divorciada, nascida aos 20/02/1984, supervisora de operações, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Fernando Sousa de Abreu e de Lucia Maria da Silva Abreu.

O pretendente: **ALAN SANTOS FREIRE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 18/12/2002, cozinheiro, natural de Ilhéus - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sebastiana Santos Freire; A pretendente: **RAIANE NARCISO DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 03/06/1993, estagiária de direito, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Antonio da Silva e de Lindalva Narciso de Aquino.

O pretendente: **ROBSON EDUARDO RODRIGO CARDOSO PINTO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 11/09/1981, comerciante, natural de Diadema - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Francisco Pinto e de Noeme Cardoso Pinto; A pretendente: **JECIARA MOREIRA DA SILVA,** brasileira, divorciada, nascida aos 21/05/1985, bancária, natural de Paulo Afonso - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Gomes da Silva e de Maria Arlene Moreira da Silva.

O pretendente: **FLORISVALDO LIMA DOMINGUES,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/10/1966, farmacêutico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Telesforo Lima Rodrigues e de Maria Clara Lima; A pretendente: **JOINNA PAULA CONCEIÇÃO PINTO,** brasileira, solteira, nascida aos 23/10/1982, manicure, natural de Itapecuru Mirim - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Artur Bernardino Pinto Neto e de Maria Lucinete Conceição Pinto.

O pretendente: **GILSON SANTANA DE OLIVEIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 08/08/1981, subgerente de mercado, natural de Macajuba - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Noel Sampaio de Oliveira e de Marina Santana de Oliveira; A pretendente: **THAIS COELHO CARDOSO,** brasileira, solteira, nascida aos 30/09/1991, auxiliar de escritório em geral, natural de Euclides da Cunha - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Carlos Cardoso da Silva e de Doriné Batista Coelho.

O pretendente: **EDMILSON ROCHA DA SILVA JUNIOR,** brasileiro, solteiro, nascido aos 13/07/1991, auxiliar de serviços gerais, natural de Vitória da Conquista - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edmilson Rocha da Silva e de Nilza de Jesus Gonçalves; A pretendente: **MILENA MIRANDA GUERRA,** brasileira, solteira, nascida aos 29/05/1996, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edivaldo de Souza Guerra e de Cristina Miranda Guerra.

O pretendente: **DANYLLO ARAÚJO GONÇALVES,** brasileiro, solteiro, nascido aos 19/04/1986, empresário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José de Queiroz Gonçalves e de Silvana de Araújo Gomes Paz Gonçalves; A pretendente: **MARINA MARTINS ALVARENGA,** brasileira, solteira, nascida aos 26/12/1990, biomédica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Alvarenga Junior e de Silvana Martins Alvarenga.

O pretendente: **VITOR HUGO CABRAL REZENDE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 03/02/2004, engenheiro de software, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valter Rezende Junior e de Cristiane Cabral Cerqueira Rezende; A pretendente: **LAURA ARAUJO DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 17/02/2004, analista administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fabio Luis da Silva e de Meire de Fatima Campos Araujo.

O pretendente: **WILLIAM OLIVEIRA SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 15/03/1986, auxiliar de advocacia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdemar Oliveira Santos e de Nanci Rosa Santos; A pretendente: **KELLY GOMES DE SOUZA,** brasileira, solteira, nascida aos 19/11/1976, gestora comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Gomes de Souza e de Maxima Aparecida Tristão.

O pretendente: **NORMANDO RIBEIRO BATISTA JUNIOR,** brasileiro, solteiro, nascido aos 23/05/2000, coletor urbano, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Normando Ribeiro Batista e de Marineide Bernardo dos Santos; A pretendente: **BIANCA MOREIRA XAVIER,** brasileira, divorciada, nascida aos 21/05/1994, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Douglas Alessandro Xavier e de Andrea da Silva Moreira Xavier.

O pretendente: **DANIEL DINIS DE ALMEIDA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 07/10/1993, vendedor, natural de Jacobina - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jorge Santos de Almeida e de Virginia Dinis de Almeida; A pretendente: **THAIS SOARES FERREIRA DE OLIVEIRA,** brasileira, solteira, nascida aos 12/12/1995, fiscal de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Janilson Soares Ferreira e de Delvanir Soares de Oliveira Ferreira.

O pretendente: **SAMUEL DE JESUS CARVALHO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 23/08/1982, marceneiro, natural de Sítio do Quinto - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Felício de Carvalho e de Josefa Maria de Jesus Carvalho; A pretendente: **MARIA DE JESUS SOUZA,** brasileira, solteira, nascida aos 30/04/1982, manicure, natural de Bom Jesus da Lapa - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Martins de Souza e de Irene Luiza de Jesus.

O pretendente: **BRUNO ALVES MARTINS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 01/05/2005, vendedor, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Fernando Martins Francisco e de Vanessa Passos Alves; A pretendente: **ANITA SOUSA BORGES,** brasileira, solteira, nascida aos 07/11/2005, assistente financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adail da Silva Borges e de Valdirene de Sousa.

O pretendente: **NELCÍ GOMES DA ROCHA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 20/08/1983, almoxarife de construção civil, natural de Olindina - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria Zuleide Gomes da Rocha; A pretendente: **MARIA AUTRÍCIA PAIVA DE ANDRADE,** brasileira, divorciada, nascida aos 25/06/1989, auxiliar de laboratório, natural de Patos - PB, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Altemir Andrade Bezerra e de Maria Sonia Paiva de Andrade.

O pretendente: **ALEXANDRE ROBERTO VIEIRA DA SILVA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 09/02/1972, gerente predial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Vieira da Silva e de Severina Vieira da Silva; A pretendente: **CLAUDIANA SILVA GABRIEL,** brasileira, divorciada, nascida aos 12/02/1981, cabeleireira, natural de Ipirá - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aureliano Arcanjo Gabriel e de Clarice Silva Gabriel.

O pretendente: **MATHEUS GOMES FREIRE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 28/11/1998, mecânico automotivo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jorge Freire e de Penha Martins Gomes; A pretendente: **PAMELA CALDAS DE OLIVEIRA,** brasileira, solteira, nascida aos 07/08/2003, assistente de e-commerce, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Claudinei Gomes de Oliveira e de Djalmira Caldas da Anunciação Oliveira.

O pretendente: **GUILHERME OLIVEIRA DOMINGUES,** brasileiro, solteiro, nascido aos 03/03/1997, comerciante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Arlindo Pires Domingues e de Ines Coelho de Oliveira Domingues; A pretendente: **JULIA XAVIER LIMA,** brasileira, solteira, nascida aos 14/03/2000, analista de dados, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jaimilton Barbosa Lima e de Tamara Xavier da Silva.

O pretendente: **FRANCISCO LEIRTON LEMOS BESSA,** brasileira, divorciado, nascido aos 28/03/1983, músico, natural de Ibicuitinga - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Nivaldo Nobre Lemos e de Francisca Rosirene Lemos Bessa; A pretendente: **HELENA BISPO DE OLIVEIRA,** brasileira, solteira, nascida aos 11/04/1986, lash designer, natural de Itabaiana - SE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Oliveira da Silva e de Maria Bispo dos Santos Oliveira.

O pretendente: **FELIPE SOUZA ANANIAS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 11/06/1995, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Augusto Ananias e de Adriana Souza Lima Ananias; A pretendente: **GIOVANNA MARIA BAZILIA DA COSTA,** brasileira, solteira, nascida aos 15/12/2003, vendedora, natural de Rio de Janeiro - RJ, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gilson Ferreira da Costa e de Adriana Bazilia da Silva Rosa.

O pretendente: **ALLAN ARAUJO DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 23/09/2001, ajudante geral, natural de Mogi das Cruzes - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Matias dos Santos e de Silvanete Rodrigues de Araujo; A pretendente: **CAROLINE ANDRADE VIANA,** brasileira, solteira, nascida aos 07/03/2006, auxiliar administrativa, natural de Embu das Artes - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alécio Viana e de Genilza Andrade Gonçalves Viana.

O pretendente: **LUCAS HENRIQUE SANTANA DE LIMA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 03/02/2000, pintor de construção civil, natural de Itapecerica da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Lauro de Lima e de Andreia Santana de Jesus; A pretendente: **JANAINA CRISTINA RAMOS DOS SANTOS,** brasileira, solteira, nascida aos 19/10/1997, auxiliar de desenvolvimento infantil, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joao Ana dos Santos e de Claudia Maria Ramos.

O pretendente: **NILSON RODRIGUES SERAFIM,** brasileiro, solteiro, nascido aos 16/12/1965, motorista, natural de Itinga - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Rodrigues da Silva e de Gessy Serafim Rodrigues; A pretendente: **FRANCINEUDA DIOGO DOS SANTOS,** brasileira, solteira, nascida aos 15/12/1965, do lar, natural de Itapipoca - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Diogo dos Santos e de Francisca Tiago dos Santos.

O pretendente: **SIVALDO ROBERTO DO NASCIMENTO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 19/07/1976, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Carlos do Nascimento e de Hilda Maria dos Santos Vaz; A pretendente: **ROSIMEIRE SOUZA COSTA,** brasileira, divorciada, nascida aos 22/08/1965, diarista, natural de Itapitanga - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ismael Basto Costa e de Marinalva Souza Costa.

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

Salário importa, mas não sustenta mais a guerra por talentos

Nos últimos anos, o mercado global de tecnologia vem passando por uma mudança silenciosa — e profunda — na forma de contratar seus profissionais

A geração que cresceu entre ciclos de inovação acelerada, layoffs, burnouts e reestruturações agora está no comando das próprias escolhas e literalmente decide onde quer trabalhar, priorizando fatores que vão muito além da remuneração. Propósito, ambiente saudável e maturidade tecnológica passaram a pesar tanto quanto — e, em muitos casos, até mais — do que o valor no holerite.

Segundo pesquisa da plataforma de empregos Dice, 47% dos especialistas de TI procuram ativamente novas oportunidades — mesmo com o aumento nos salários. Para as empresas, isso alterou a dinâmica de atração e retenção. Para os recrutadores, virou um novo mapa mental.

"Há cinco anos, a conversa começava pelo salário. Hoje, as perguntas iniciais do candidato envolvem autonomia, cultura de engenharia, maturidade tecnológica e liberdade para criar", afirma Frederico Sieck, CEO da KOUD, empresa brasileira especializada em recrutamento e alocação de profissionais de TI para atuação no Brasil e no exterior. "Os talentos escolhem onde atuar. Não é mais a empresa que escolhe o profissional".

Duncan_Andison_CANVA

Essa mudança fica evidente em processos de seleção conduzidos pela KOUD. Segundo Sieck, desenvolvedores e engenheiros de software avaliam a empresa com o mesmo rigor que aplicam ao analisar um framework, ou seja, a estrutura base de desenvolvimento. Eles querem entender se há senioridade de liderança, previsibilidade de projetos, ambiente seguro para errar e debater soluções, além de clareza estratégica e equilíbrio entre vida pessoal e profissional. Segundo estudo da ISACA, esse último fator é em 41% das vezes o principal motivo para permanecerem em um emprego ou empresa.

"Quando apresentamos uma vaga, o candidato quer saber qual a stack real da empresa, como funciona o pipeline — ou 'linha de fluxo' que integra todas as etapas de desenvolvimento e entrega — se há práticas modernas de DevOps (junção de desenvolvimento e operações para acelerar entregas) e como é o processo de deploy (publicação de novas versões de software)", explica. "Se a tecnologia usada não faz sentido ou se o ambiente é engessado, eles não avançam."

Sieck explica, também, que maturidade tecnológica, antes vista como requisito operacional, virou diferencial competitivo no recrutamento. Empresas que ainda dependem de ferramentas ultrapassadas, processos desorganizados ou ausência de automação perdem atratividade rapidamente. Já aquelas que investem em arquiteturas modernas, segurança avançada, pipelines automatizados e aplicações integradas de inteligência artificial atraem mais candidatos — e retêm melhor seus quadros.

Além disso, existe um fator que está se tornando imprescindível: o propósito. De acordo com o CEO da KOUD, esse requisito tem estado cada vez mais presente nas entrevistas. "Os melhores profissionais querem trabalhar em projetos que importam. Querem sentir impacto real no produto, no negócio ou nos usuários. Eles falam muito sobre 'trabalho com propósito', algo que até pouco tempo atrás quase não aparecia nas conversas técnicas", diz Sieck.

A segurança psicológica também aparece como critério decisivo, especialmente entre profissionais seniores. Ambientes com microgestão, comunicação opaca ou liderança instável têm sido recusados ainda na fase inicial do processo. "O candidato percebe rapidamente quando a empresa não sabe o que quer ou quando a liderança não conhece o que está pedindo. A recusa acontece na hora", afirma.

O pacote completo também ganhou peso. Trilhas de carreira claras, acesso a treinamentos, certificações, mentorias, benefícios flexíveis e apoio à saúde mental se tornaram elementos essenciais na decisão. "Ninguém mais muda de emprego apenas por um VR maior. As pessoas querem estabilidade emocional, clareza de futuro e respeito. Isso pesa mais do que qualquer benefício isolado", diz o CEO. "Compreender esse novo comportamento é determinante para os negócios em tecnologia", conclui.

Saiba mais: https://koud.com.br/.

Domínio ".br" passa a integrar o CENTR, associação de registros de domínios de código de país europeus

O domínio.br, operado pelo Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR (NIC.br), passou a fazer parte da prestigiada associação de registros de domínio de topo de código de país (ccTLD) europeus, o CENTR. A candidatura do.br foi aceita de forma unânime durante a Assembleia Geral da associação, realizada no último dia 19 de novembro, em Bruxelas, na Bélgica.

"É um importante reconhecimento internacional da solidez do '.br', que hoje conta com mais de 5,5 milhões de domínios registrados e figura entre os maiores do mundo. É uma satisfação integrar o CENTR, que tem objetivos consonantes ao NIC.br de promover e participar no desenvolvimento de elevados padrões e melhores práticas entre os registros de ccTLDs", afirma Frederico Neves, diretor de Serviços e Tecnologia do NIC.br.

A associação ao CENTR é um novo capítulo na ênfase permanente que o NIC.br promove em coordenar esforços para a melhoria da Internet. O.br atua fortemente na associação regional da América Latina e Caribe (LACTLD) e na associação de ccTLDs de língua portuguesa (LUSNIC), além do trabalho permanente na ccNSO/ICANN.

Como a IA generativa está mudando a forma de testar software

Aline Bucelli Ferreira (*)

O ciclo de QA, um conjunto de práticas que garantem a qualidade de um software desde a definição de requisitos até os testes finais e o monitoramento pós-produção, está passando por uma das maiores mudanças desde a chegada da automação. A adoção de IA generativa deixou de ser uma aposta futurista para se tornar uma alavanca concreta de eficiência, previsibilidade e escala. O movimento ganhou velocidade à medida que modelos generativos passaram a ser integrados diretamente aos pipelines de desenvolvimento, permitindo que a qualidade acompanhasse o ritmo acelerado das entregas. O que antes demandava grandes times manualizando testes repetitivos, hoje é sustentado por automações inteligentes capazes de interpretar requisitos, aprender com dados reais de uso e evoluir continuamente com o produto.

O avanço mais visível ocorre na geração e priorização de casos de teste. A leitura automática de user stories e logs transforma o processo de desenho de cenários em uma atividade dinâmica, guiada por probabilidade real de falha e contexto de negócio. Essa inteligência muda o próprio papel do QA, que passa de executor para curador, garantindo relevância e consistência dos testes enquanto a IA acelera a criação, a manutenção e a priorização. A automação contínua de regressões segue o mesmo caminho. Scripts deixam de ser artefatos estáticos e passam a se adaptar ao comportamento do sistema por meio de auto healing, preservando estabilidade mesmo em ambientes de mudanças frequentes. O impacto direto aparece no tempo, no custo e no volume de retrabalho que deixam de consumir o ciclo de desenvolvimento.

Os ganhos começam a se consolidar em números. A redução de até 40% no tempo dedicado à criação e manutenção de automações evidencia como a geração inteligente de testes substitui tarefas repetitivas por atividades de análise e curadoria. A economia média de 30% em custos de QA reforça o efeito de uma estrutura sob demanda, movida por automações sustentáveis que escalam conforme a necessidade do negócio. A eficiência das regressões cresce até 50% graças a execuções paralelas e priorização baseada em risco. E a queda de incidentes em produção chega a 60% quando regressão contínua e observabilidade de qualidade caminham juntas. O ponto central é que automação e IA só produzem resultados consistentes quando conectadas a métricas de impacto, permitindo que qualidade e performance do produto conversem diretamente com receita, churn, NPS e risco operacional.

As frentes mais transformadas são também as mais críticas do ciclo de QA. Testes funcionais e regressões se beneficiam imediatamente da geração autônoma de cenários e da atualização inteligente de scripts. Performance e carga passam a contar com análises preditivas de gargalos e simulações automáticas orientadas por machine learning. Usabilidade e experiência do cliente avançam com monitoramento sintético e leitura do comportamento real dos usuários. Segurança se fortalece por meio da identificação automática de vulnerabilidades em código e APIs, com apoio de análises estáticas e generativas. A convergência dessas camadas cria um fluxo contínuo de qualidade guiado por IA, no qual a técnica conversa com o negócio e o negócio determina o foco da automação.

Esse movimento já se comprova na prática. Em um projeto recente no setor industrial o desafio era estabilizar o ciclo de releases semanais e reduzir falhas na produção. A geração automática de casos de regressão a partir do backlog reduziu a dependência de criação manual, enquanto a integração das automações ao pipeline CI/CD (Continuous Integration e Continuous Delivery), permitiu execuções mais rápidas e precisas. A leitura contínua das métricas de falha e cobertura consolidou um modelo de feedback capaz de orientar ajustes de sprint para sprint. Em 90 dias, a cobertura automatizada das jornadas críticas chegou a 78%, os incidentes de produção caíram 45%, os custos mensais de QA diminuíram 32% e o tempo médio de release passou de dez para seis dias. Resultados desse porte demonstram que a combinação entre IA generativa, governança e automação contínua é capaz de transformar a qualidade em vantagem competitiva.

Ainda assim, a adoção de IA generativa em QA exige cuidados que não podem ser ignorados. A rastreabilidade de scripts e dados produzidos por modelos generativos é essencial para manter a auditabilidade. A validação humana precisa continuar atenta a falsos positivos e a testes de baixo valor que podem escapar à lógica dos modelos. A integração com dados sensíveis requer protocolos rígidos de segurança, especialmente em ambientes regulados. E os times precisam estar preparados para interpretar e ajustar o trabalho da IA, garantindo que ela atue como aceleradora e não como substituta da inteligência humana. Governança, observabilidade e curadoria são tão importantes quanto o modelo em si.

A incorporação da IA generativa no ciclo de QA marca uma mudança estrutural na forma como times de tecnologia entregam valor. A qualidade deixa de ser um gargalo no fim da cadeia e passa a atuar como motor de decisão, antecipando riscos e influenciando prioridades desde o início. A automação inteligente amplia a capacidade humana ao transformar dados em ação, reduzindo incertezas e fortalecendo a previsibilidade das entregas. O futuro da engenharia de software será definido por quem conseguir unir modelos generativos, governança madura e visão de negócio em um fluxo contínuo de qualidade. A escolha agora é entre acompanhar a evolução ou continuar reagindo aos problemas depois que chegaram ao usuário.

(*) Gerente de Pré-vendas e Ofertas da Prime Control, empresa especializada em eficiência digital, automação de processos e garantia de qualidade. – E-mail: primecontrol@nbpress.com.br.

DRUU Marketing e Inteligência de Dados Ltda.

CNPJ/MF 36.899.038/0001-95 - NIRE 35235977461

Instrumento Particular de Alteração Contratual para a Transformação de Tipo Societário de Sociedade Limitada para Sociedade Anônima, Alteração da Denominação, Alteração do Objeto Social e Consolidação do Estatuto

Pelo presente instrumento particular, **Victor Ricardo Dutra de Lima**, RG nº 17.259.619-1 SSP/SP, CPF/MF nº 076.075.038-62, ("Victor"); e **Wagner Dutra de Lima**, RG nº 17.259.686 S SP/SP, CPF/MF nº 077.844.138-58, ("Wagner"); e na qualidade de sócios da sociedade, deliberam o quanto segue: **1. Os sócios deliberam e aprovam:** (a) a transformação do tipo societário da Sociedade, de sociedade empresária limitada para sociedade anônima, a ser regida por um estatuto social, pelos dispositivos da Lei 6.404/76 e demais disposições legais aplicáveis às sociedades anônimas, (b) alteração da denominação que passa a ser "**DRUU Tecnologia S.A.**", permanecendo inalterado o seu quadro societário, composto por Victor e Wagner; (c) alteração do objeto social para dele excluir as seguintes atividades: "(viii) Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários e (ix) Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial" e incluir as seguintes atividades: (viii) desenvolvimento, licenciamento, operação e gestão de plataformas tecnológicas baseadas em web e aplicativos móveis, voltados à intermediação, organização e gerenciamento de serviços com uso de tecnologias de inteligência artificial, análise de dados, reconhecimento facial e monitoramento digital; (x) intermediação e comercialização de cursos teóricos na modalidade EAD; (xi) Atuação como marketplace digital de produtos e serviços relacionados à mobilidade e ao ecossistema de trânsito, incluindo a mediação e gestão de pagamentos de taxas, multas e tributos, bem como a intermediação de financiamento de veículos, contratação de seguros automotivos, manutenção preventiva e corretiva, revisão, reparos, assistência veicular e outros serviços automotivos em geral. Também poderá firmar parcerias comerciais, promover publicidade digital, programas de fidelidade e benefícios aos usuários; (xii) Geração, análise e comercialização de dados estatísticos anonimizados, respeitada a legislação vigente, em especial a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), visando apoiar políticas públicas, estudos de comportamento, melhoria da mobilidade urbana e segurança viária." Devido as alterações aprovadas, o objeto social passa a ter a seguinte redação de forma consolidada: "A Companhia tem por objeto social as seguintes atividades: (i) Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda; (ii) Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis; (iii) Consultoria em tecnologia da informação; (iv) Suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação; (v) Tratamento de dados, provedores de serviços de aplicação e serviços de hospedagem na internet; (vi) Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet; (vii) Outras sociedades de participação, exceto holdings; (viii) desenvolvimento, licenciamento, operação e gestão de plataformas tecnológicas baseadas em web e aplicativos móveis, voltados à intermediação, organização e gerenciamento de serviços com uso de tecnologias de inteligência artificial, análise de dados, reconhecimento facial e monitoramento digital; (ix) intermediação e comercialização de cursos teóricos na modalidade EAD; (x) Atuação como marketplace digital de produtos e serviços relacionados à mobilidade e ao ecossistema de trânsito, incluindo a mediação e gestão de pagamentos de taxas, multas e tributos, bem como a intermediação de financiamento de veículos, contratação de seguros automotivos, manutenção preventiva e corretiva, revisão, reparos, assistência veicular e outros serviços automotivos em geral. Também poderá firmar parcerias comerciais, promover publicidade digital, programas de fidelidade e benefícios aos usuários; (xi) Geração, análise e comercialização de dados estatísticos anonimizados, respeitada a legislação vigente, em especial a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), visando apoiar políticas públicas, estudos de comportamento, melhoria da mobilidade urbana e segurança viária; (xii) Outras atividades de ensino não especificadas anteriormente." Diante da transformação ora aprovada, os sócios passam à condição de acionistas, recebendo 01 ação ordinária, nominativa e sem valor nominal, em substituição a cada 01 quota de sua propriedade, mantendo-se inalterado o capital social, que é R$ 3.329.794,00, totalmente subscrito e integralizado, e que, consequentemente, passa a ser representado por 3.329.794 ações ordinárias, nominativas, sem valor nominal, sendo desnecessária a assinatura de boletim de subscrição, passando a propriedade das ações a ser transcrita diretamente em livro próprio. **2.** Ato contínuo, os sócios da sociedade, a partir de agora uma companhia, aprovam o seu Estatuto Social, que faz parte integrante do presente instrumento como Anexo I. **3.** Conforme consta no Estatuto Social que integra o Anexo I, a administração da Companhia, a partir de agora uma companhia, será exercida por uma Diretoria a ser composta por um membro, acionista ou não, que atuará sob a denominação de Diretor Presidente, observado que o mandato terá prazo de 03, permitida a reeleição. Fica mantido na administração da companhia, agora designado Diretor Presidente, o Sr. Wagner Dutra de Lima, RG nº 17.259.686 S SP/SP, CPF/MF nº 077.844.138-58. **4.** O Diretor Presidente, acima referido, presente na Assembleia, assinou o respectivo termo de posse e desimpedimento, que integra a presente como Anexo II. **5.** Os sócios decidiram não instalar o Conselho Fiscal, nos termos do artigo 161 da Lei 6.404/76. São Paulo, 21/10/2025. Visto da Advogada: Claudia Pereira Pinto Lopes - OAB/SP nº 102.085. A íntegra da Ata encontra-se disponível no site: https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/ Jucesp sob NIRE nº 3530067881-8 e nº 384.807/25-2 em 29/10/2025. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

ORIENT RELÓGIOS DO BRASIL S.A.

CNPJ/MF 60.401.205/0001-00 - NIRE 35.300.042.875

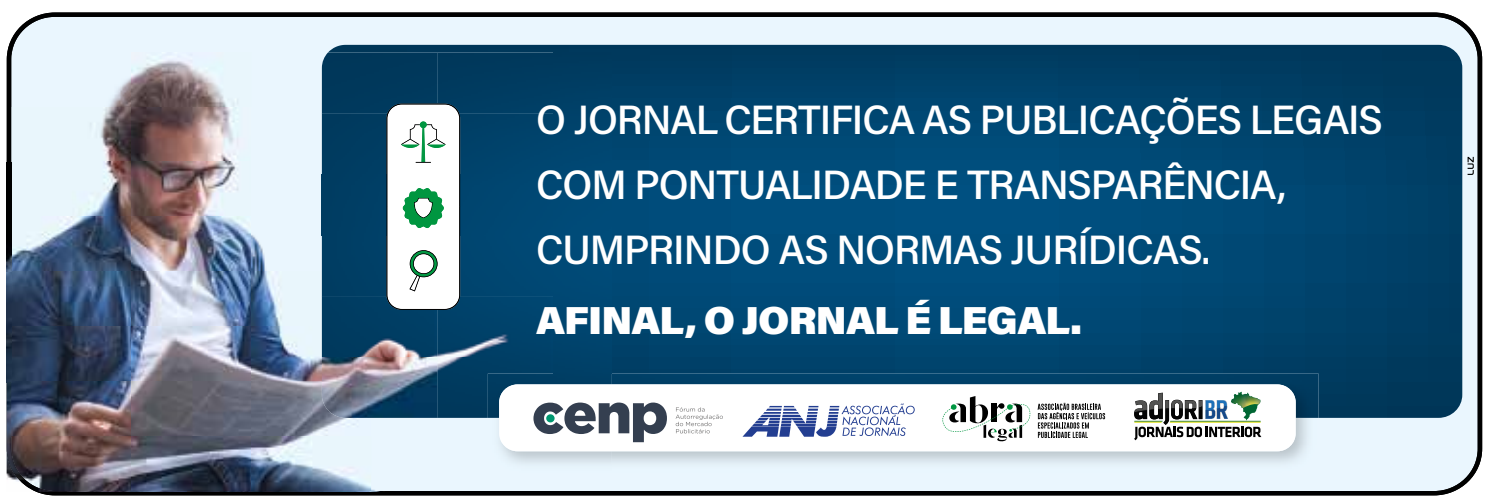
Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária

São convocados os Srs. Acionistas a se reunirem em **Assembleia Geral Extraordinária,** a se realizar no dia 10 de dezembro de 2025, às 10:00 horas, na sede social, na Avenida das Nações Unidas, 10.989, 7º. Andar, Conjunto 71 - Sala 1, Brooklin Paulista, São Paulo - SP, CEP 04578-000, a fim de deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: **1)** Distribuição de dividendos aos acionistas. São Paulo, 27 de novembro de 2025. **A Diretoria.** **(27, 28 e 29/11/2025)**

Comunicado de Extravio

BRTEC EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DE NÍVEL TÉCNICO LTDA. registrada na JUCESP sob NIRE 35235789266, inscrita no CNPJ sob nº 35.856.628/0001-78, com sede na Rua Maciel Monteiro, 785, anexo 569, Vila Santa Teresa, São Paulo/SP, CEP 03566-000, comunica para os devidos fins, o **extravio** das 02 (duas) vias originais do ato referente à 6ª Alteração Contratual da Sociedade, datada de 28/09/2023 e registrada sob o nº **358.915/23-5** em 28/09/2023.

Empresas & Negócios Publicidade Legal



Carreira em movimento: o futuro pertence a quem se reinventa

David Braga (*)

Nos últimos anos, o conceito de carreira vem se reinventando de forma acelerada. Se antes significava estabilidade, linearidade e tempo de casa, hoje está profundamente conectado à adaptabilidade, aprendizado contínuo e propósito

A lógica de "subir degraus" em uma única organização foi substituída por trajetórias mais fluidas e dinâmicas, nas quais o profissional se reinventa, assume múltiplos papéis e busca experiências que expandem seu repertório. A carreira deixou de ser um plano traçado pela empresa para se tornar um projeto de vida; vivo, mutável e pessoal.

Essa transformação também redefiniu o que significa sucesso profissional. Crescer não é apenas conquistar cargos de prestígio, mas encontrar sentido no que se faz e equilibrar resultados com bem-estar e coerência de valores. O protagonismo passou a ser essencial: cada profissional é responsável por conduzir sua própria trajetória, buscar oportunidades e construir uma marca pessoal sólida. Nesse novo cenário, o sucesso está mais ligado à consistência e autenticidade do que à previsibilidade.

Na prática, construir caminhos de carreira significa agir com consciência sobre o próprio desenvolvimento. Envolve entender onde se está, onde se quer chegar e quais passos precisam ser dados para isso acontecer. Mais do que promoções, é um processo de autogestão, que exige reflexão, curiosidade e coragem para se reinventar. Do outro lado, as empresas que valorizam esse movimento são as que criam trilhas de aprendizado, estimulam a mobilidade interna e enxergam o desenvolvimento humano como vantagem competitiva.

Como headhunter, o famoso "caça-talentos" de alta gestão, percebo que os profissionais mais bem-sucedidos compartilham duas características centrais: clareza de propósito e capacidade de adaptação. Eles não apenas entregam resultados, mas traduzem essas entregas em impacto e aprendizado. Entendem que performance não é ponto de chegada, e sim meio de crescimento. Buscam feedbacks, cuidam da reputação, fortalecem relações e constroem redes de confiança. Carreira, para eles, é uma maratona feita de consistência, não de uma corrida momentânea.

Nesse contexto, o ciclo de performance é uma ferramenta subutilizada, mas poderosa em muitas organizações e por profissionais. Mais do que uma obrigação corporativa, é uma chance de se reposicionar e evidenciar valor. É o momento ideal para conectar resultados ao negócio, demonstrar evolução e reforçar a marca pessoal. Profissionais que aproveitam esse espaço para pedir feedbacks, mapear competências e propor novos desafios mostram maturidade e protagonismo.

O futuro das carreiras será cada vez mais não linear, híbrido e impulsionado por propósito. Com a inteligência artificial e a automação transformando o mundo do trabalho, o diferencial humano estará na empatia, criatividade e capacidade de aprender continuamente. O sucesso deixará de ser medido apenas por cargos ou status, e passará a refletir o impacto gerado e a coerência entre o que se faz e o que se acredita.

Em um mercado cada vez mais volátil, o verdadeiro diferencial não está apenas nas competências técnicas, mas na inteligência adaptativa; a capacidade de aprender, desaprender e reaprender com velocidade. Profissionais que cultivam essa habilidade conseguem transformar mudanças em oportunidades e incertezas em vantagem competitiva. São pessoas que olham para o futuro sem medo, investem em múltiplos aprendizados e não se apegam a fórmulas antigas. A curiosidade passa a ser o novo "superpoder" das carreiras, impulsionando o crescimento pessoal e coletivo. Quem entende que o desenvolvimento é um processo contínuo e não um destino fixo, tende a ocupar posições de maior influência e impacto.

É importante lembrar que o sucesso profissional não é um ato solitário. Ele é construído em rede por meio de conexões genuínas, parcerias estratégicas e trocas de valor. A nova lógica de carreira é colaborativa: ninguém cresce sozinho. As organizações que estimulam esse senso de comunidade fortalecem a inovação e o engajamento, enquanto os profissionais que compartilham conhecimento e apoiam o crescimento dos outros tornam-se referências naturais. No futuro que já começou, evoluir não será apenas sobre "chegar lá", mas sobre crescer junto, com propósito, autenticidade e impacto positivo.

(*) CEO, board advisor e headhunter da Prime Talent Executive Search, empresa de busca e seleção de executivos, presente em 30 países e 50 escritórios pela Agilium Group. É conselheiro de Administração e professor pela Fundação Dom Cabral, Presidente da ABRH-MG, VP do Conselho de RH da ACMinas e Presidente do Conselho de Administração da ONG ChildFund Brasil. Instagrams: @davidbraga | @prime.talent.

A nova era do IRPJ: digitalização acelera ruptura fiscal e redefine governança corporativa

Automação tributária e cruzamento inteligente de dados inauguram um novo paradigma na apuração do IRPJ, transformando o imposto de obrigação fiscal em ativo estratégico para empresas e conselhos

Funtap_CANVA

O Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) está prestes a passar pela maior transformação desde a criação do SPED. A combinação entre a digitalização acelerada do sistema fiscal, o avanço da Reforma da Renda e o novo nível de cruzamento de dados da Receita Federal inaugura um ciclo de ruptura sem precedentes. Nesse novo ambiente, rastreabilidade, integração e inteligência de dados passam a definir eficiência operacional, governança e competitividade.

"O Brasil está entrando em uma nova era da renda corporativa e ela será digital. O cruzamento de dados e a automação fiscal deixam de ser tendências para se tornarem uma questão de sobrevivência. As empresas que ainda operam em modo manual correm o risco de perder eficiência, margem e competitividade", afirma Roberto de Lázari, diretor de Estratégia e Vendas da All Tax.

Essa mudança é perceptível no dia a dia dos departamentos fiscal, contábil e financeiro. A Receita Federal já cruza automaticamente dados de ECD, ECF, NF-e, eSocial, EFD-Reinf e DCTFWeb, identificando inconsistências com rapidez e precisão inéditas. Com isso, o IRPJ deixa de ser um processo concentrado em janelas específicas e passa a ser uma atividade contínua, acompanhada em tempo real pelo Fisco. Em um cenário de monitoramento permanente, realizar conciliações e fechamentos de forma manual torna-se cada vez mais inviável.

A Reforma da Renda, prevista para entrar gradualmente em vigor a partir de 2026, amplifica essa urgência. O Projeto de Lei 1.087/2025, já aprovado pelo Senado, propõe a volta da tributação de lucros e dividendos, isentos desde 1996, com alíquota de 10%. O texto também cria uma janela estratégica até 31 de dezembro de 2025 para aprovação de lucros acumulados sem incidência dessa nova tributação. Para empresas com alta dependência de dividendos ou estruturas societárias complexas, a capacidade de simular cenários e antecipar efeitos fiscais torna-se decisiva, algo que, segundo a All Tax, só é viável com sistemas integrados e automatizados.

Juliana Zobaran, Diretora de Impostos para América Latina e México da Vantiva, destaca que a Reforma da Renda representa mais do que uma mudança normativa: "O que estamos vendo é uma mudança de filosofia tributária". Para ela, a exigência de dados mais rastreáveis e o limite anti cumulatividade, que ajusta a carga final conforme o setor, foram desenhados justamente para conectar apuração, distribuição e governança em um mesmo fluxo.

Apesar disso, muitas empresas ainda gastam centenas de horas conciliando informações entre sistemas distintos, lidando com falhas recorrentes entre ECD, ECF, eSocial e Reinf. Esse modelo manual cria custos ocultos relevantes: maior risco de autuação, especialmente diante das operações recentes de Malha PJ voltadas para insuficiência de IRPJ/CSLL, multas elevadas por erros em obrigações acessórias e perda de capacidade de planejamento financeiro e societário. Além disso, processos feitos em planilhas concentram conhecimento em poucos analistas experientes, aumentando o risco operacional em caso de desligamentos.

Grande parte das inconsistências têm origem em bases fragmentadas mantidas por áreas diferentes, cada uma com seus próprios parâmetros. Divergências entre ERP, folha e sistemas legados comprometem a rastreabilidade exigida pelo Fisco. A tecnologia atua exatamente na raiz desse problema ao integrar fontes, padronizar parâmetros e automatizar validações, garantindo trilhas de auditoria completas.

"O IRPJ nunca mais será o mesmo. A nova era da renda corporativa separa quem domina dados de quem ainda depende de planilhas", reforça Roberto. O movimento acompanha diretrizes internacionais da OCDE e regimes de IVA digitalizado, que estimulam maior integração de dados fiscais transnacionais, especialmente relevantes para multinacionais e grupos econômicos.

A All Tax, desenvolvedora da plataforma de inteligência tributária TIMP, lidera esse processo ao automatizar integralmente a apuração do IRPJ e outros tributos estratégicos. A TIMP integra operações fiscais, contábeis e financeiras em um ambiente padrão e auditável, executando desde rotinas básicas até apurações complexas por meio de tecnologia low-code e automações avançadas. A solução, aderente a qualquer ERP, possibilita que setores como agroindústria, energia, automotivo e telecom migrem de um modelo manual para um sistema unificado, elevando produtividade, governança e transparência.

Como parte desse movimento, a All Tax promove o IRPJ Digital Webinar, um encontro focado em mostrar, de forma prática, como as empresas podem se preparar para a Reforma da Renda, automatizar a apuração do IRPJ e transformar dados fiscais em vantagem competitiva. Com a participação de especialistas e executivos tributários, o evento propõe uma discussão aprofundada sobre a nova tributação de lucros e dividendos e os desafios da digitalização fiscal em larga escala. Mais do que um debate técnico, o webinar é um chamado à ação: o IRPJ está prestes a mudar, e as empresas que não modernizarem sua estrutura fiscal correm o risco de perder eficiência e competitividade.

Empresas ampliam conceito de cuidado ao incluir famílias em benefícios corporativos

Em um cenário de queda no bem-estar da força de trabalho, programas educacionais familiares ganham espaço nas estratégias de retenção e propósito.

A relação entre empresas e colaboradores passa por uma mudança silenciosa, mas profunda. A nova fronteira do engajamento corporativo está deixando de ser apenas financeira e passa a incorporar o que é percebido como mais valioso: o cuidado com as pessoas e com quem elas amam.

Segundo a pesquisa "Well-Being at Work", da Deloitte, o bem-estar da força de trabalho continua abaixo do ideal. Mais da metade dos profissionais relatou piora ou estabilidade na própria saúde física e mental, e 60% dos funcionários e 75% dos executivos afirmaram considerar mudar de emprego em busca de maior apoio ao bem-estar. O estudo indica que o conceito de sustentabilidade humana, que abrange o cuidado com colaboradores, famílias e comunidades, deve guiar as políticas corporativas nos próximos anos.

Na mesma direção, o artigo "EVP e a Liderança: Construindo uma Proposta de Valor Irresistível", publicado pela Control iD, reforça que o Employee Value Proposition (EVP) precisa ser vivido na prática. A liderança desempenha papel decisivo em transformar o discurso de cuidado em experiências reais, capazes de gerar engajamento e lealdade.

É nesse contexto que o TutorMundi surge como exemplo de empresa que materializa esse novo olhar. Em parceria com áreas de RH e benefícios, a edtech brasileira oferece aulas particulares e reforço escolar online para filhos e familiares de colaboradores. O modelo combina inteligência artificial e tutoria humana para atender demandas educacionais sob medida, fortalecendo o vínculo entre o propósito corporativo e a vida pessoal do colaborador.

"Quando o colaborador vê o filho sendo apoiado pela empresa onde trabalha, ele entende que faz parte de uma comunidade que se importa", afirma Rapha Coe, CEO do TutorMundi.

A iniciativa dialoga com as conclusões da Deloitte ao propor um cuidado ampliado e imediato, que vai além dos benefícios tradicionais e reforça a importância de práticas voltadas à saúde emocional e à aprendizagem contínua.

Com mais de um milhão de monitorias realizadas e presença em escolas e empresas de todo o Brasil, o TutorMundi exemplifica como a educação pode ser integrada às políticas de bem-estar corporativo e de sustentabilidade humana.

Custo-benefício

Como extrair o melhor do sistema fotovoltaico

Mais barata, a energia solar é um meio sustentável, limpo e renovável e ainda evita a exposição no aumento da conta de luz, que passa pelo sexto mês em bandeira vermelha

Buscar alternativas que possam minimizar os impactos das mudanças climáticas é fundamental. Quando uma dessas soluções também traz benefícios ao consumidor, que tem passado pelo sexto mês em bandeira vermelha na conta de luz, essas opções se tornam ainda mais vantajosas.

peterschreiber_media_CANVA

É o caso da energia solar, segunda maior fonte de energia do Brasil, com cada vez mais pessoas instalando placas solares.

Diante desse cenário, o especialista Eduardo Solamone, diretor de RI da Sol Agora, fintech que oferece soluções de financiamento para compra e instalação de painel solar, separou dicas do dia a dia de como extrair o melhor custo-benefício do sistema fotovoltaico.

1) A instalação de placas solares traz o benefício da pessoa produzir a própria energia e limpa.

2) A aquisição possibilita uma redução na conta de luz e é uma forma de se proteger dos aumentos de tarifa, uma vez que você gera energia gratuita após a instalação, sem impacto dos reajustes anuais.

3) Controle em tempo real – É possível contratar à parte os "Inversores inteligentes", que mostram a geração e consumo dos aparelhos, o que ajuda a identificar quais consomem mais energia.

   Os inversores inteligentes convertem a energia gerada pelas placas (corrente contínua) em energia utilizável (corrente alternada) e, ao mesmo tempo, monitoram em tempo real a produção e o consumo.

4) Durabilidade- Os painéis solares têm vida útil de mais de 25 anos, mas para manter a eficiência é essencial realizar manutenções periódicas, que podem ser:

   :: Inspeções preventivas anuais (cabos, inversores e desempenho de geração).

   :: Limpeza semestral ou anual, dependendo do nível de poeira/poluição da região.

   :: Monitoramento em tempo real via sistema digital do contratante, para detectar qualquer falha rapidamente.

   No dia a dia, não há necessidade de cuidados complexos. Basta evitar impactos físicos (não pisar sobre os painéis, por exemplo) e seguir o plano de manutenção preventiva.

5) Limpeza- Painéis limpos podem gerar até 20% mais energia. É fundamental, pois poeira, folhas e poluição podem reduzir a geração de energia e se não for feita por muito tempo, pode ocorrer formação de "hot spots" (aquecimento localizado), que diminui a vida útil das placas. É importante contratar uma equipe profissional e certificada para uma limpeza

6) Para quem deseja cada vez mais autonomia, a aquisição de baterias pode gerar ainda mais economia, uma vez que elas armazenam a energia excedente e tornam possível usá-la à noite ou em horários de tarifa mais cara. Trata-se de uma aquisição opcional, uma vez que o sistema fotovoltaico já gera economia sem elas, mas com as baterias o cliente pode armazenar o excedente de energia e utilizá-lo em horários de pico ou à noite. Muitos consumidores optam por começar apenas com os painéis e, mais tarde, adicionar baterias.

A gestão de terceiros no setor público

Bruno Santos (*)

A terceirização é parte fundamental da operação no setor público e desempenha um papel estratégico para garantir a continuidade dos serviços e ampliar a capacidade operacional. No entanto, o modelo atual ainda carrega desafios relevantes, especialmente pela complexidade natural do ambiente regulatório, que exige controles rigorosos, processos formais e uma forte atuação dos órgãos de fiscalização.

Embora as Leis 8.666 e 14.133 tragam avanços importantes no controle e na transparência das contratações, também impõem uma estrutura de gestão que, muitas vezes, exige um maior esforço para conciliar agilidade, integração de processos e mitigação de riscos no dia a dia. É um cenário compreensível, considerando as responsabilidades adicionais do setor público, mas que, inevitavelmente, amplia a necessidade de uma gestão de terceiros mais robusta e preventiva.

O grande ponto de atenção está no risco de enxergar esse processo apenas como um protocolo burocrático. Na prática, uma gestão de terceiros eficiente vai além da conformidade documental. Ela se sustenta na construção de uma cultura de prevenção, integridade e gestão de riscos, um caminho que não é simples, mas absolutamente necessário.

Essa mudança começa pela adoção de uma matriz de riscos que permita avaliar, classificar e monitorar fornecedores de acordo com sua criticidade. E aqui existe uma diferença crucial em relação ao setor privado: no ambiente público, todos os contratos precisam ser acompanhados com o mesmo nível de rigor, o que exige processos muito bem desenhados, tecnologia e equipes capacitadas.

Ferramentas que cruzam dados em tempo real, automatizam etapas e geram alertas sobre possíveis

Andranik Hakobyan_CANVA

não conformidades são fundamentais para tornar a gestão viável e eficiente. Mas, mais do que tecnologia, é a integração entre setores, Jurídico, Contratos, Auditoria, Compliance, Financeiro, TI e áreas operacionais, que faz a diferença na construção de um modelo de gestão que seja, de fato, preventivo e não apenas reativo.

Empresas públicas que transformaram a gestão de terceiros em um pilar estratégico já colhem resultados claros, como o aumento dos índices de conformidade, a redução de riscos trabalhistas e reputacionais e a consolidação de uma cultura interna baseada na responsabilidade e na integridade.

Superar os desafios do ambiente regulatório não significa burlar processos nem buscar atalhos. Pelo contrário: trata-se de fortalecer os próprios controles, redesenhar rotinas, qualificar fornecedores e incorporar a tecnologia como aliada. No fim, o que está em jogo não é apenas a execução de um contrato, mas a proteção da integridade institucional, dos recursos públicos e, principalmente, das pessoas que estão na ponta, prestando o serviço.

(*) CRO da área de Gestão de Terceiros da Bernhoeft.

Vale a pena investir em startups de CRM e vendas digitais?

Amure Pinho (*)

A Black Friday deixou de ser um dia de descontos para se tornar um laboratório de comportamento do consumidor e um campo de experimentação tecnológica para varejistas

Nesse contexto, surge uma pergunta prática: na era da Black Friday 4.0, vale a pena investir em startups de CRM e vendas digitais? A resposta é sim, mas com ponderação. Entendida como um ecossistema de demandas e canais interconectados, transforma tráfego em dados em velocidade exponencial. Quem souber capturar, qualificar e monetizar essas informações ganha vantagem competitiva duradoura.

Nessa "Black Friday 4.0", o desafio é integrar marketplaces, redes sociais, apps e lojas físicas numa jornada contínua e mensurável. O avanço dos pagamentos instantâneos, especialmente o Pix, acelerou transações e revelou a importância de estruturas de relacionamento e inteligência comercial. CRMs com automação, segmentação e integração omnichannel deixaram de ser diferencial para se tornarem peças centrais na operação.

O mercado reforça esse movimento. De acordo com o Grand View Research, o setor global de CRM já ultrapassa dezenas de bilhões de dólares e deve crescer acima de dois dígitos anuais na próxima década. Paralelamente, o segmento de sales tech segue trajetória semelhante, impulsionado pela adoção de automação de vendas, previsão de receita e análise de clientes em empresas de todos os portes. Startups que entregam automação inteligente, integração de dados online e offline e geração de insights em tempo real encontram terreno fértil para escalar.

Mas investir exige cautela. Nem toda startup de CRM prospera da mesma forma. As que se destacam combinam integração nativa com canais e meios de pagamento, orquestram campanhas automatizadas e mensuram resultados financeiros com precisão. Plataformas que demonstram ROI real durante picos de demanda, como a Black Friday, atraem clientes dispostos a pagar por performance. CRMs bem implementados elevam significativamente as taxas de recompra e o retorno sobre o marketing, transformando compradores de ocasião em consumidores recorrentes.

Para o investidor, o segredo está em diferenciar ganhos de curto prazo de estratégias de longo prazo. Um bom investimento nesse segmento depende de alinhamento entre fundadores, produto validado pelo mercado e métricas sólidas, como payback do CAC, margem de contribuição e churn. Em eventos como a Black Friday, a robustez técnica é determinante: falhas de integração ou latência podem comprometer não apenas resultados, mas também reputação. Por isso, a análise técnica e a due diligence de KPIs devem ser tão rigorosas quanto a leitura de tendências.

O ecossistema de vendas digitais também se apoia em interoperabilidade. Startups que oferecem soluções modulares, fáceis de integrar a ferramentas existentes, escalam mais rápido entre PMEs. Já plataformas completas, mais caras, tendem a atender médias e grandes corporações. O investidor deve avaliar o nicho e o modelo de go-to-market, e apostar em soluções plug-and-play de dor imediata, como recuperação de carrinho, ou em plataformas amplas, voltadas à fidelização e lifetime value.

O fator regulatório e de comportamento do consumidor também ganha peso. Startups precisam incorporar governança de dados e compliance desde o início, investindo em times maduros e com isso, reduzindo riscos jurídicos e preservando a reputação do produto.

Em síntese, a Black Friday 4.0 atua como catalisador, revelando quem transforma picos de interesse em receita recorrente e quem apenas surfa no momento. O mercado de CRM e vendas digitais é sólido, em expansão e cada vez mais essencial à eficiência do varejo. Investir em startups do setor é participar da consolidação de um modelo de negócio guiado por dados, automação e relacionamentos sustentáveis, pilares centrais do varejo do futuro.

(*) Empreendedor há mais de 20 anos, já foi presidente da Associação Brasileira de Startups (Abstartups), é investidor-anjo em mais de 51 startups e fundador do Investidores.vc, plataforma de investimento em startups que já investiu mais de R$40 milhões nos últimos anos.

Empresas & Negócios
netjen@netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3106-4171

Empresas & Negócios

Matéria de capa

Prostock-studio_CANVA

VENDER MAIS NO B2B

QUATRO ESTRATÉGIAS PARA CONQUISTAR NOVOS CLIENTES PARA O SEU NEGÓCIO

CEO da Spaceclass, Raphael Brito, destaca que o sucesso em vendas B2B não está apenas em convencer, mas em construir uma parceria que gere valor mensurável para o cliente

No modelo B2B, sigla para business to business — ou, em português, de empresa para empresa —, os produtos e serviços oferecidos têm como propósito apoiar diferentes operações, desde produtivas, comerciais ou administrativas. Para quem quer atuar na área de educação corporativa, por exemplo, o modelo B2B pode ser uma excelente estratégia para impulsionar os negócios. De acordo com o Panorama do Treinamento no Brasil 2023/2024, da ABTD, 94% das empresas já possuem orçamento anual voltado à capacitação, e aquelas que aplicam programas contínuos de formação registram aumento médio de 20% na produtividade.

Raphael Britto, CEO da Spaceclass, rede de franquias especializada em soluções de ensino de idiomas, destaca que, no setor de educação corporativa, os resultados são intangíveis e de longo prazo, o que exige uma abordagem de vendas mais estratégica e que vá além do convencional. "O sucesso em vendas B2B não está apenas em convencer, mas em construir uma parceria consultiva que gere valor mensurável para o cliente", completa.

Britto reuniu quatro estratégias aprimoradas para vender soluções de educação corporativa, como o ensino de idiomas, e posicionar sua empresa como uma parceira indispensável. Confira:

Jirsak_CANVA

> "O sucesso em vendas B2B não está apenas em convencer, mas em construir uma parceria consultiva que gere valor mensurável para o cliente

1 Domine a solução e antecipe objeções – Conhecer o produto é o básico. O diferencial está em dominar a solução completa que você oferece. Para um programa de idiomas corporativo, isso significa ir além de carga horária e metodologia. É preciso articular com clareza os diferenciais competitivos que resolvem as dores do cliente. Na Spaceclass, por exemplo, a abordagem inclui uma metodologia focada em conversação e um algoritmo que agrupa profissionais por áreas de interesse, otimizando o aprendizado e o networking.

"Um vendedor de alta performance também antecipa e neutraliza objeções comuns com argumentos sólidos. Ao invés de ser reativo, prepare-se para responder a questões como: "meus colaboradores não têm tempo" e "e se o funcionário sair da empresa?", com soluções de flexibilidade (aulas online e ao vivo) e dados sobre como o investimento em capacitação aumenta a retenção de talentos", orienta o executivo.

2 Atue como um consultor estratégico – No mercado B2B, o papel do vendedor é o de um consultor com o objetivo de realizar um diagnóstico preciso das necessidades da empresa. "Investigue os desafios do potencial cliente: ele está perdendo negócios por falhas de comunicação em inglês? Pretende expandir para mercados internacionais? A equipe técnica tem dificuldade para acompanhar documentações e treinamentos globais?", explica. Com base nesse diagnóstico, construa um Perfil de Cliente Ideal (ICP), focando em empresas cujo crescimento está diretamente atrelado à proficiência em um novo idioma.

"A abordagem de vendas torna-se personalizada, apresentando a solução de idiomas não como um custo, mas como um habilitador estratégico para os objetivos de negócio do cliente, seja em tecnologia, saúde, finanças ou comércio exterior", indica o executivo.

3 Demonstre o retorno sobre o investimento (ROI) – Decisores corporativos, especialmente o C-level e o financeiro, aprovam investimentos com base em resultados tangíveis. Portanto, é fundamental construir um business case sólido que demonstre o retorno sobre o investimento (ROI) do treinamento de idiomas.

"Utilize métricas e provas sociais, como cases de sucesso e depoimentos de outras empresas. Apresente dados que mostrem como a fluência em inglês pode, por exemplo, aumentar as vendas internacionais em X%, reduzir erros de comunicação que custam Y por ano, ou melhorar a taxa de retenção de talentos, evitando custos de novas contratações. Quando o cliente visualiza o impacto financeiro positivo da sua solução, a discussão muda de preço para valor", ressalta o CEO.

Images_de_Mohamed_El_Hassar_CANVA

4 Gerencie o ciclo de vendas com agilidade estratégica – Agilidade no B2B não é apenas responder rápido, mas sim gerenciar um ciclo de vendas que é inerentemente mais longo e complexo. Isso exige uma cadência de follow-up estruturada e o uso inteligente de um CRM para registrar todas as interações e definir os próximos passos. O processo envolve múltiplos decisores (RH, gestores de área, diretoria) e requer paciência e persistência.

"A agilidade estratégica está em nutrir os leads que não estão prontos para a compra com conteúdo de valor, agendar demonstrações da plataforma de forma proativa e elaborar propostas personalizadas rapidamente", aconselha.

Além disso, o trabalho não termina no fechamento do contrato; um pós-venda focado no sucesso do cliente (onboarding, acompanhamento do engajamento e resultados) é crucial para garantir a renovação e a expansão da conta.