

Empresas & Negócios

MERCADO CRIPTO EM 2026

CINCO PREVISÕES INSPIRADAS NA REVOLUÇÃO DA PRAIA BITCOIN

Leia na página 8

Equipes com quatro gerações

Desafio da liderança multigeracional nas empresas brasileiras

Para o executivo Alessandro Ferreira, CFO da Sorocaba Refrescos, integrar gerações distintas é uma oportunidade de inovação e equilíbrio nas organizações

A convivência entre Baby Boomers, Geração X, Millennials ou Geração Z já é uma realidade em boa parte das empresas brasileiras. Em um mesmo time, é possível encontrar profissionais que começaram a carreira antes da internet e outros que cresceram conectados a ela. Esse encontro de mentalidades, ritmos e expectativas vem exigindo dos líderes uma nova habilidade: a gestão multigeracional.

Para o executivo Alessandro de Freitas Ferreira, CFO da Sorocaba Refrescos, empresa do sistema Coca-Cola, o desafio não está apenas nas diferenças de idade, mas no modo como cada geração entende o trabalho. "Enquanto os Baby Boomers valorizam estabilidade e reconhecimento hierárquico, os Millennials e a Geração Z buscam propósito, autonomia e velocidade. O papel do líder é equilibrar esses mundos, criando espaços de aprendizado mútuo e respeito", afirma.

De acordo com levantamento da Society for Human Resource Management (SHRM), cerca de 35% da força de trabalho global pertence à Geração X, 38% à Geração Y e 6% à Geração Z. Já os Baby Boomers representam aproximadamente 18% dos profissionais ainda ativos. A mesma pesquisa aponta que 61% das empresas enfrentam conflitos geracionais dentro das equipes, especialmente relacionados à comunicação e à flexibilidade de horários.

Ferreira defende que lidar com quatro gerações no mesmo ambiente corporativo



Alessandro de Freitas Ferreira

“Enquanto os Baby Boomers valorizam estabilidade e reconhecimento hierárquico, os Millennials e a Geração Z buscam propósito, autonomia e velocidade. O papel do líder é equilibrar esses mundos, criando espaços de aprendizado mútuo e respeito.”

é uma oportunidade para aumentar a performance coletiva. "A convivência entre gerações diferentes amplia a capacidade de inovação. Jovens trazem novas tecnologias e velocidade, enquanto profissionais mais

experiêncies oferecem visão estratégica e consistência nas decisões. Quando essas forças se complementam, a empresa ganha em solidez e adaptação", explica.

No entanto, o executivo alerta que essa integração não acontece de forma automática. "Não basta reunir gerações distintas e esperar harmonia. É preciso criar uma cultura organizacional que valorize as diferenças, promova o diálogo e reconheça que motivadores e linguagens mudaram", pontua.

Uma das soluções apontadas por Ferreira é o mentoring reverso, modelo no qual profissionais mais jovens compartilham conhecimentos sobre tecnologia e novas ferramentas, enquanto os mais experientes oferecem repertório e visão de negócio. "É uma via de mão dupla. A liderança precisa estimular essa troca como prática contínua, não como projeto pontual", reforça.

Segundo ele, a gestão multigeracional também passa por revisar políticas internas e a proposta de valor ao empregado. "Não é possível motivar um colaborador de 60 anos da mesma forma que um de 25. O que mantém um é a estabilidade; o que engaja o outro é o desafio. Empresas que entendem isso conseguem atrair e reter talentos de todos os perfis", afirma Ferreira.

Um estudo recente do World Economic Forum mostra que países que promovem maior integração entre gerações podem elevar o PIB per capita em até 19% em três décadas. Para o executivo, o número reforça o impacto econômico e humano da diversidade etária. "A geração não define competência. O que define é a capacidade de aprender com o outro. E as organizações que entenderem isso sairão na frente na corrida pela inovação e pela sustentabilidade de longo prazo", conclui.

Conheça três práticas para fortalecer o fluxo de clientes e manter a agenda cheia

Manter o fluxo constante de clientes é um desafio recorrente entre profissionais de serviços, especialmente em períodos de menor movimento.

Mercado empreendedor segue desafiador para startups

Em um momento de cautela diante do atual cenário político e econômico, soluções inovadoras e de resultados imediatos, como a automatização de processos e a racionalização de custos, podem ser importantes diferenciais para que jovens empresas se destaquem.

Panorama dos meios de pagamento para e-commerce no Brasil

O meio de pagamento deixou de ser detalhe técnico para virar peça central da estratégia dos e-commerces no Brasil.

Marketing 2026: cinco estratégias sensoriais que se destacarão

O consumidor moderno busca experiências que despertem emoções e memórias duradouras – o que evidencia que não basta oferecer um bom produto: é necessário criar ambientes imersivos, onde visão, som, aroma e, até mesmo, o toque, se conectem para gerar pertencimento e diferenciação nessa relação.

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



Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br

Nesta edição temos um Suplemento de Agronegócio que aborda os principais assuntos do setor.

mnb_CANVA

Divulgação: Heli Brasil

Negócios em Pauta



Tripla premiação global

A Heli Brasil teve seu modelo de gestão e resultados reconhecidos durante o Global Dealer Meeting 2025, organizado pela Heli China (Anhui Forklift Group), uma das sete maiores fabricantes de equipamentos do mundo. No evento, realizado em Hefei, na China, com líderes de mais de 180 países, a unidade brasileira recebeu três premiações de muita honra. Além de uma homenagem adicional à presidente do Grupo KMR, Kelly Rech, que também foi convidada a apresentar sua história e metodologia de crescimento e liderança para a rede global de altos executivos. Na ocasião, a presidente do Grupo KMR, Kelly Rech, recebeu uma distinção direta do presidente da Heli China, Mr. Zhou, pela eficiência no comando da operação brasileira. Em cerimônia privada, o time Heli Brasil, headquarter em Itajá (SC), foi premiado pela solidez e pelo desempenho que garantiu a visibilidade da marca na América do Sul. No encerramento do evento, a Heli Brasil recebeu o prêmio de performance em vendas e engajamento da equipe, validando sua estratégia comercial (<https://helibrasil.com/>).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Prof. Dr. Anderson Cunha (UFSCar), Dra. Valéria Longo (Kattéria Lab) e Profa. Dra. Lucia Helena Mascaro Sales (CDMF/CEPID/FAPESP/UFSCar)

Tecnologia genética impulsiona startup que cria exame para saúde capilar

A KATLÉIA LAB, em parceria com centros de pesquisa da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), depositou no dia 19 de novembro uma patente referente ao Hair DNA, uma tecnologia inovadora de diagnóstico capilar genético, que revoluciona a forma como cabelos e couro cabeludo são avaliados e tratados com base no DNA. O exame analisa 60 polimorfismos de 20 genes, diferenciando sete perfis capilares, o que permite uma abordagem de cuidado personalizado, precisa e baseada em ciência. O trabalho integra um projeto apoiado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (projetos 17/25796-3 e 16/15454-5), por meio do Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE), e desenvolvido em parceria com o Centro de Desenvolvimento de Materiais Funcionais (CDMF/CEPID/FAPESP/UFSCar) e do Departamento de Genética e Evolução da UFSCar.

Leia a coluna completa na página 2

A Mente do Cliente

Quando escolher demais cansa:
O Paradoxo da Abundância



Neiva Mendes

Leia na página 5

A Outra Sala

O trauma da escassez:
quando o desejo não morre,
só aprende a caber



Ana Luisa Winckler

Leia na página 4

OPINIÃO

O novo ciclo da TI em 2026: IA, nuvem, segurança e talento como vetores de transformação

Antonio José de Freitas (*)

O mercado global de tecnologia da informação vive um dos ciclos mais dinâmicos das últimas décadas.

A medida que empresas de todos os setores aceleram a adoção de inteligência artificial, modernização de infraestrutura e migração para ambientes de nuvem, os gastos globais com TI devem ultrapassar a marca dos US\$ 6 trilhões em 2026, segundo projeções de institutos líderes do setor. Essa transformação profunda aponta para novos modelos de negócio e uma demanda sem precedentes por profissionais qualificados.

Esse movimento de reorganização tecnológica, impulsionado principalmente por software, serviços corporativos e data centers, chega ao Brasil com força total. O país já lidera os investimentos em TI na América Latina e ocupa posição relevante no ranking mundial, apresentando crescimento consistente em soluções de infraestrutura digital e serviços especializados.

No contexto brasileiro, quatro vetores de transformação merecem destaque. O primeiro é a expansão da computação em nuvem em modelos híbridos e multi-cloud, que avança rapidamente e demanda uma infraestrutura mais robusta, interoperabilidade entre serviços e investimentos crescentes em data centers, conectividade de alta performance e plataformas de gestão cada vez mais sofisticadas.

Outro movimento relevante é o fortalecimento da inteligência artificial como o grande motor de inovação. A fase experimental ficou para trás. As organizações já aplicam IA de forma prática e em escala, automatizando fluxos de trabalho, aprimorando experiências de atendimento e explorando análises preditivas que geram impactos reais nos negócios.

A segurança cibernética também se consolida como peça central desse ecossistema. Ambientes digitais cada vez mais complexos e regulamentações mais rigorosas, como a LGPD, ampliam a importância da proteção de dados. A cibersegurança deixa de ser tratada como custo e passa a ser vista como investimento estratégico, essencial para garantir continuidade operacional, confiança e conformidade.

Por fim, permanece o desafio da formação e da disponibilidade de talentos. A velocidade da evolução tecnológica supera a capacidade de preparar profissionais em áreas críticas como engenharia de dados,

machine learning, DevOps e segurança da informação. Esse cenário reforça a necessidade de modelos flexíveis de contratação e do apoio de parceiros especializados em staff augmentation, garantindo que as empresas tenham agilidade e acesso à expertise necessária para sustentar seus projetos de transformação digital.

Essa escassez de especialistas, aliás, representa um dos grandes desafios para 2026. Por isso, empresas que desejam manter a competitividade precisam olhar para estratégias de recrutamento global, programas contínuos de capacitação e, cada vez mais, parcerias com organizações especializadas em *staff augmentation* e serviços gerenciados (Managed Services) para acessar talentos e soluções sob demanda.

Como executivo de uma empresa global com foco em tecnologia e força de trabalho altamente qualificada, observo diariamente a intensidade dessa transformação. Vivemos um momento singular, a combinação entre capital disponível, maturidade digital das empresas e novas arquiteturas de IA e Cloud torna o ambiente extremamente favorável para inovação, produtividade e geração de valor. No Brasil, isso se traduz em oportunidades inéditas para investimentos em infraestrutura e desenvolvimento de pessoas.

A entrada em 2026 exigirá das organizações um equilíbrio estratégico entre tecnologia e talento. Será indispensável investir mais, e melhor, em plataformas que suportem IA e segurança cibernética, e em arquiteturas escaláveis. Mas, acima de tudo, será preciso estruturar times capazes de operar essa tecnologia com profundidade e qualidade. É essa convergência entre capacidade técnica e capital humano que determinará quem aproveitará o potencial do ciclo de crescimento que se inicia.

O futuro da TI no Brasil passa por decisões que estão sendo tomadas agora. As empresas que conseguirem alinhar investimentos estratégicos, inovação contínua e o desenvolvimento prioritário de seus talentos terão não apenas um ano promissor, mas uma vantagem competitiva duradoura em um mercado cada vez mais globalizado e, ainda que possa parecer paradoxal, cada vez mais dependente da capacidade e inteligência de suas pessoas.

(*) CEO da Dexian Brasil e vice-presidente para a América Latina da Dexian, empresa global especializada em soluções de staffing, tecnologia da informação e complementação da força de trabalho.

Parece que Zuckerberg desistiu do Metaverso

Em outubro de 2021, o chefão do Facebook, Mark Zuckerberg, anunciou que sua empresa passaria a se chamar Meta, mais um sinal da aposta bilionária no Metaverso, um mundo virtual compartilhado, que combinaria realidade virtual, aumentada e a própria internet, criando uma espécie de "universo paralelo" digital.

Vivaldo José Breternitz (*)

Aposta tem se mostrado um desastre: a Meta já perdeu mais de US\$ 70 bilhões com o Metaverso, número que tem deixado investidores inquietos e acreditando cada vez menos na visão de Zuckerberg de que passaríamos a viver em um universo virtual.

Agora, segundo a Bloomberg, executivos da Meta estudam cortes de até 30% nas equipes responsáveis pelos projetos ligados ao Metaverso; as demissões podem começar a qualquer momento. A notícia foi recebida com alívio pelo mercado: as ações da Meta subiram mais de 4% logo após o anúncio das prováveis medidas, sinalizando o cansaço dos investidores com a insistência da empresa em "fazer o metaverso acontecer".

Enquanto isso, Zuckerberg já encontrou uma nova obsessão: inteligência artificial. A Meta se comprometeu a investir cerca de US\$ 72 bilhões em IA nos próximos meses, praticamente o mesmo montante perdido com o Metaverso.

Os cortes fazem parte de uma estratégia mais ampla de redução de 10% nos gastos da Meta, e devem atingir principalmente a divisão Reality Labs, responsável pelas iniciativas de realidade virtual e aumentada, que incluem o Metaverso.



Vale lembrar um antepassado do Metaverso, o Second Life, que também pretendeu ser um grande mundo virtual. Lançado em 2003 pela empresa Linden Lab, permitia aos usuários criar avatares, interagir socialmente e até fazer negócios usando uma moeda própria.

Universidades, empresas e até governos criaram espaços virtuais dentro da plataforma, dentre eles pelo menos um grande banco e uma grande universidade brasileira; chegou a ter milhões de usuários, mas com a mesma velocidade que surgiu, desapareceu, principalmente

em função de problemas técnicos, visual tosco e da chegada de redes sociais mais dinâmicas. O Second Life ainda existe, mas hoje é um nicho voltado para comunidades específicas

O Metaverso pode ter alguma sobrevida, em função da importância dada a ele por Zuckerberg, mas ao que parece, essa sobrevida não deve ser longa, pois Zuck pode ser louco, mas não a ponto de rasgar (tanto) dinheiro.

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

Influencer Anninha e Urânia Planetário lançam projeto educativo inédito

A influenciadora Anninha, conhecida por seu público infantil nas redes sociais e a Urânia Planetário, uniram forças para criar um espaço dedicado à astronomia, educação e curiosidade científica. O resultado será um planetário fixo instalado na mansão da influenciadora, com inauguração marcada para 18 de dezembro de 2025. A motivação é forte: unir o alcance da Anninha com a expertise da Urânia para alcançar crianças, escolas e famílias, inspirando o amor pelo universo desde cedo.

O contato inicial partiu do pai da Anninha, que percebeu grande compatibilidade entre o universo de educação e entretenimento da filha com a missão da Urânia de democratizar o conhecimento científico. Em um primeiro momento o projeto começou com um laboratório na casa, aproveitando o que havia de espaço. Com o tempo, o alinhamento entre os valores e públicos levou à decisão de transformar o espaço em um planetário fixo, refletindo o compromisso de longo prazo com educação e divulgação científica. Esta iniciativa foge de uma simples negociação comercial e representa o início de um projeto educativo ambicioso, com foco real em impacto social e formação de novas gerações de curiosos pelo cosmos.

Divulgação



O público-alvo principal são crianças em idade escolar, famílias e professores de Belo Horizonte e região. A proximidade da mansão com bairros frequentados por famílias e sua localização visível da rua em uma área próxima à região da Pampulha, torna o planetário acessível e convidativo. A expectativa é que o espaço atraia

escolas, projetos sociais e famílias interessadas em complementar a educação formal com experiências sensoriais e científicas. A iniciativa pretende ampliar o alcance da Urânia em Minas Gerais e reforçar seu papel de ponte entre ciência e público infantil.

A Urânia Planetário já impactou aproximadamente 1 milhão de alunos com seus planetários itinerantes e experiências imersivas em ciências naturais e astronomia. Com a inauguração deste planetário fixo, a organização reafirma sua visão de longo prazo: democratizar o ensino das ciências e alcançar um público cada vez maior, transformando curiosidade em conhecimento e despertando o gosto pela ciência desde cedo. A parceria com Anninha representa uma nova fase desse compromisso.

Desde sua fundação, a Urânia uniu tecnologia de projeção fulldome 4K, som envolvente e uma equipe de astrônomos e educadores para levar o universo até escolas e comunidades Brasil afora. Com unidades itinerantes e agora com esse primeiro espaço fixo, a Urânia consolida sua posição como referência em educação científica e experiências astronômicas no país.

News @ TI

Evento no Rio reúne jovens para criar soluções de inteligência artificial com impacto social

O Rio de Janeiro sediou, nos dias 13 e 14 de dezembro, mais uma edição do Devs de Impacto, maratona de inovação que mobilizou 112 desenvolvedores, organizados em 20 grupos, para criar soluções de inteligência artificial aplicadas a desafios sociais, com foco na segurança alimentar no Brasil. Após 36 horas de imersão, o projeto vencedor foi o Vitalis, plataforma que propõe facilitar o acesso de pequenos produtores e agricultores familiares ao Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). A solução atua orientando os produtores sobre critérios, documentação e elegibilidade exigidos pelo programa, além de conectar diretamente a prefeituras e escolas interessadas na compra de alimentos. Do outro lado, as instituições informam suas demandas, e o sistema gera recomendações com base no perfil dos produtores e nas necessidades de cada município. O time vencedor é formado por estudantes do Intel (Instituto de Tecnologia e Liderança), em São Paulo. Gabriel Pelinsari (21), Matheus Santos (21), Paula Piva (22), e Maurício de Azevedo (22).

ricardosouza@netjen.com.br

Controlar a TV pelo celular

A MultTV acabou de lançar uma nova funcionalidade que permite aos assinantes utilizarem o próprio smartphone como controle remoto para navegação na plataforma de TV. O recurso integra celular e televisão em um mesmo fluxo, possibilitando que o usuário escolha, pesquise e direcione diretamente do celular para a TV, sem depender de dispositivos adicionais. A ferramenta surge em um momento de consolidação da smart TV como principal hub de entretenimento digital dentro dos lares brasileiros. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, Técnologia da Informação e Comunicação do IBGE, 64,2 por cento da população conectada utiliza a televisão como dispositivo de acesso à internet. Para o setor, o movimento redefine a competição e amplia a importância da interface de navegação. Com a nova funcionalidade, provedores regionais de internet passam a oferecer uma experiência mais fluida e integrada, ampliando a competitividade em relação às grandes operadoras.

José Hamilton Mancuso (1936/2017)

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

Responsável: Lilian Mancuso

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 (6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

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

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



Com Natal e injeção de 13º, varejo paulista terá maior faturamento mensal da história

Com o mercado de trabalho aquecido, a renda média em elevação e uma maior injeção de recursos do décimo terceiro salário em curso, o varejo paulista vai faturar 4% a mais em dezembro deste ano, em comparação com o mesmo período de 2024.

Se as projeções se confirmarem, o setor terá um faturamento de R\$ 149,7 bilhões no período — a maior receita para um único mês dentro da série da histórica, iniciada em janeiro de 2008.

De maneira intrigante, esse desempenho representará uma desaceleração em relação a dezembro passado, quando as receitas subiram 7,3% em relação a 2023, apontam os cálculos da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). Na capital, a projeção também é de um crescimento de 4% em dezembro, ritmo menor do que o de 2024, quando as



O varejo paulista vai faturar 4% a mais em dezembro deste ano, em comparação com o mesmo período de 2024.

vendas avançaram 6,8% em relação ao ano anterior.

A taxa de crescimento prevista para o mês do Natal está muito próxima do que deve ser o resultado do varejo paulista no ano:

a projeção da Federação é de alta de 5% nas vendas do setor em 2025.

Além da forte base de comparação, a desaceleração é resultado da conjuntura complexa do país, marcada

tanto por elementos positivos como por impasses significativos. De um lado, há um mercado de trabalho aquecido (o desemprego foi de 5,4% no trimestre encerrado em outubro, de acordo com o IBGE), o que mantém o consumo e eleva a renda média (rendimentos do trabalho cresceram 4% no terceiro trimestre, segundo o Ipea).

De outro, os juros altos acabam desestimulando as compras, principalmente de bens duráveis, como veículos ou eletrodomésticos, que dependem de crédito e de parcelamento do pagamento. Além disso, a inflação segue acima do teto da meta, embora em desaceleração (AI/FecomercioSP).

Tudo pronto para o 1º lançamento comercial de um foguete no Brasil

O lançamento do foguete Hanbit-Nano, desenvolvido pela empresa sul-coreana Innospace, que ocorrerá a partir do Centro de Lançamento de Alcântara, no Maranhão, está programado para hoje (17), às 15h45, no horário de Brasília. De acordo com a Força Aérea Brasileira (FAB), que conduzirá a operação, a janela de lançamento se estende de 16 a 22 de dezembro. Trata-se do primeiro lançamento comercial de um veículo espacial a partir do território nacional.

No caso dos tributos sobre o faturamento, como PIS e Cofins, a inclusão dos novos benefícios também busca facilitar a apuração dos valores informados pelos contribuintes, a partir do cruzamento de dados com a Escrituração Fiscal Digital (EFD-Contribuições). A norma publicada também promove ajustes para adequação à Lei 14.973/2024, que definiu regras de transição para a reoneração da folha de pagamento. A lei manteve a desoneração da folha para empresas de 17 setores até o fim de 2024, com retomada gradual da tributação entre 2025 e 2027 (ABr).

"Será um voo inaugural a partir do Brasil, simbolizando a entrada do país no mercado global de lançamentos espaciais", destacou o diretor do Centro de Lançamento de Alcântara (CLA), Coronel Aviador Clóvis Martins de Souza.

A missão, denominada Operação Spaceward, conta com cerca de 400 profissionais, entre brasileiros — militares

e civis — e sul-coreanos. De acordo com a FAB, a ação significa um avanço inédito e estratégico para o Programa Espacial Brasileiro.

"É um marco que demonstra nossa maturidade técnica e insere o Brasil no mercado global de lançamentos comerciais. Alcântara se firma como um polo estratégico espacial, atraiendo investimentos, empresas e inovação. É um passo significativo para o futuro do Brasil no espaço", disse o chefe da Divisão de Operações do CLA, Major Engenheiro Robson Coelho de Oliveira.

O veículo espacial — que tem 21,8 metros de comprimento, 1,4 metros de diâmetro, e 20 toneladas — levará satélites para a órbita baixa da Terra (LEO), a uma altitude de aproximadamente 300 km e inclinação de 40 graus (ABr).

Janeiro sem sufoco: dicas para evitar a ressaca financeira

Diogo Angioletti (*)

Você sabia que quase 80% das famílias brasileiras entram janeiro endividadas?

E o que mostra a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor, feita mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio. A euforia das festas pode virar aperto no início do ano.

O ciclo se repete: final de ano se empolga com os gastos, usa todo o 13º salário e em janeiro chegam as contas sazonais (aqueles que acontecem de tempos em tempos). Os materiais das crianças, um contrato que atualiza, o licenciamento do veículo e toda aquela alegria do final do ano vira ansiedade no começo do seguinte.

Mas calma que vou te dar dicas para começar agora e se manter bem o ano todo.

Faça um mapa dos gastos que acontecem em somente em alguns meses do ano, pegue papel ou planilha e coloque mês a mês seu gasto real considerando esses meses específicos, inclusive o quanto vai limitar de gastos para meses de aniversário acumulado, fim de ano e tudo mais.

Alcântara se firma como um polo estratégico espacial, atraiendo investimentos, empresas e inovação. É um passo significativo para o futuro do Brasil no espaço", disse o chefe da Divisão de Operações do CLA, Major Engenheiro Robson Coelho de Oliveira.

Para chegar até aqui, você já deve saber certinho seus gastos mensais, né?

É possível ter mais paz se você tiver previsibilidade, ou seja, conseguir ter

realmente diante dos seus olhos sua realidade.

Se for de dívida, é preciso avaliar negociações ou empréstimos

mos, mas sem se endividar mais do que pode. Comece a quitar as de juros mais altos e evite viver a ressaca o ano todo.

Defina limites de gastos no final do ano, e respeite o teto de gastos mesmo diante de promoções e tentações de consumo. Você está no controle! Reserve a maior parte do 13º para contas de Ano Novo, considerando-o como "já comprometido" e não como "bônus" de final de ano. As famílias aumentam muito os gastos no final de ano e usam geralmente o cartão de crédito. Segundo a Confederação Nacional do Comércio, em quase 80% das casas brasileiras com endividamento, o aumento ocorre por compras para o Natal e liquidações de Ano Novo.

Dica de ouro: crie um fundo de emergência. Reserve um valor fixo todo mês para imprevistos ou gastos maiores para final de ano. Isso evita que qualquer gasto extra vire dívida.

O segredo é planejar e criar bons novos hábitos. Antes de comprar, pergunte-se: "Eu preciso ou estou sendo levado pela emoção?". Essa simples reflexão evita gastos desnecessários. Janeiro não precisa ser um sinônimo de aperto: quando o 13º salário e os gastos forem vistos de forma estratégica e previsível, o susto passa e você tem uma vida financeira mais tranquila e no azul.

(*) - É especialista em finanças e comportamento do Sistema Ailos.

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Menor Depreciação

Os veículos usados registraram depreciação de -0,424% em novembro, apresentando menor retração em relação ao mês anterior, quando a categoria havia apresentado índice de -0,547%. O resultado representa uma redução de +0,123 ponto percentual na desvalorização do segmento. A informação é do Índice Webmotors, que calcula todos os meses as variações percentuais dos valores dos carros anunciados na plataforma. Já os veículos 0KM tiveram seus preços reduzidos em -0,185% no mês, contra -0,109% em outubro, intensificando a retração em -0,076 ponto percentual.

B - Lideranças do Agro

Antes de virar o calendário, uma pergunta estratégica: onde sua marca estará quando as principais lideranças do agro se reunirem para abrir 2026? O Welcome Agro 2026 acontece em 23 de fevereiro, no Royal Tulip Brasília Alvorada, e reúne executivos, especialistas e autoridades que influenciam decisões em todo o setor. Ser patrocinador significa estar presente no início das conversas que definem tendências, aproximar-se de quem decide e reforçar a força da sua marca em um ambiente de alto nível. Mais informações: (www.welcomeagro.com.br).

C - Gastar Mais

O consumidor brasileiro deve movimentar intensamente o varejo neste fim de ano. Segundo pesquisa global da Sinch, líder mundial em comunicação omnichannel, 45,4% dos brasileiros afirmam que pretendem gastar mais nas compras de Natal e Ano-Novo em comparação a 2024, percentual significativamente superior à média global, que é de 31,5%. O cenário confirma o aumento do otimismo e reforça a importância de estratégias digitais eficientes para as marcas que desejam capturar essa demanda. A pesquisa revela ainda que, no Brasil, o WhatsApp permanece como o canal preferido para receber promoções natalinas, citado por 60% dos respondentes.

D - Honraria Máxima

O Conselho Universitário da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Uerj) aprovou por unanimidade a concessão do título Doutor Honoris Causa à cantora Alcione. A proposta de outorga da honraria à intérprete maranhense fundamenta-se na convergência entre sua trajetória artística e social e os princípios que norteiam a Universidade. A iniciativa posiciona a Universidade de forma consistente no panorama acadêmico e cultural, reafirmando seu compromisso com a valorização da diversidade, a promoção da equidade social e o reconhecimento das mulheres negras como protagonistas da memória, da cultura e do patrimônio simbólico do Brasil.

E - Meninas Programadoras

Quem já concluiu ou está cursando o ensino médio e se identifica com o gênero feminino ou não-binário pode participar de uma iniciativa totalmente online e gratuita da USP que ensinará os primeiros passos no universo da programação durante as férias de janeiro. É o curso Meninas Programadoras Multidisciplinar, que está com inscrições abertas até dia 21 de dezembro. Com uma proposta acolhedora e colaborativa, o curso acontecerá de 5 a 31 de janeiro de 2026. Informações: (<https://icmc.usp.br/e/zn21x>). Inscrições: (<https://icmc.usp.br/e/ypqpx>).

F - 1 bilhão na Saúde

O Governo de São Paulo obteve a aprovação do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) para o projeto Apoio às Redes Regionais de Atenção à Saúde de São Paulo (ARASSP), que contará com financiamento internacional de US\$ 188.020.875, o equivalente a aproximadamente R\$ 1,07 bilhão. De forma inédita, o maior volume de recursos do projeto será destinado à infraestrutura hospitalar e à atualização do parque tecnológico da rede estadual, com foco na ampliação da capacidade de atendimento de média e alta complexidade em diferentes regiões do estado.

G - Credibilidade

A Mercur conquistou o Prêmio Reclame Aqui 2025 na categoria Saúde, em Equipamentos Médicos, Hospitalares e Odontológicos. Considerada uma das premiações de maior credibilidade do Brasil, a iniciativa reconhece empresas que se destacam pela reputação e pela qualidade no atendimento ao cliente. Para a Mercur, o prêmio representa a confiança que os consumidores e parceiros depositam na empresa. Mais do que um troféu, simboliza o cuidado e a escuta que orientam seu atendimento.

H - Personalidade Econômica

O economista Aloizio Mercadante foi escolhido como Personalidade Econômica do Ano 2025 pelo Sistema Cofecon/Corecons, em reconhecimento à sua trajetória e à significativa contribuição à economia brasileira. A decisão foi tomada durante a 748ª Sessão Plenária do Cofecon, nos dias 12 e 13 de dezembro, em Brasília, e valoriza sua atuação como presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) - instituição que também conquistou o Prêmio Destaque Econômico 2025 na categoria Desempenho Técnico, e receberá a honraria pelo segundo ano consecutivo.

I - Presentes de Natal

Os brinquedos seguem na liderança do ranking de presentes que serão dados neste Natal de acordo com pesquisa de intenção de compras da Alqia. Mais de 39,5% das pessoas pretendem comprar presentes do segmento, mas na hora de escolher o presente que quer receber, o consumidor privilegia o segmento de moda, beleza e bem-estar. Entretenimento e presentes culturais devem ganhar a atenção do Varejo. Mais de 17% do público ouvido deve presentear com livros, produtos culturais ou uma atividade de entretenimento. De acordo com a Alqia, 43% das pessoas ouvidas pretendem investir até R\$ 300 no presente, enquanto 13% pretendem gastar mais de R\$ 1 mil.

J - Excelência em Governança

A Rede Cidadã é uma das vencedoras do Prêmio Melhores ONGs 2025. O reconhecimento confirma a eficiência da organização em quesitos fundamentais como gestão administrativa, governança, transparência e o impacto social gerado. A cerimônia oficial de premiação ocorreu no espaço Melicidade, sede do Mercado Livre em São Paulo. A iniciativa é promovida pela plataforma Melhores ONGs e chegou à sua nona edição consolidada como a principal referência na avaliação do terceiro setor do país. O processo de seleção envolveu uma análise criteriosa dos pilares de atuação de cada entidade inscrita.



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

O trauma da escassez: quando o desejo não morre, só aprende a caber

Existe um trauma contemporâneo que não aparece em manual nenhum, não dá atestado e raramente vira conversa séria.

Ele não grita. Ele se adapta.

É o trauma da escassez.

Não é só sobre dinheiro, embora às vezes seja.

É sobre crescer aprendendo que querer custa caro. Que pedir incomoda.

Que desejar demais é perigoso. Que, no fundo, é melhor não esperar muito da vida.

A escassez não mata o desejo. Ela faz algo mais sofisticado: **encolhe**.

Você continua desejando, só aprende a desejar pequeno. Um cargo “possível”.

Um salário “ok”.

Um sonho “realista”.

E ainda chama isso de maturidade.

A estética do “não preciso”

O trauma da escassez cria personagens socialmente elogiáveis.

A pessoa que diz:

– “Não faço questão.”

– “Pra mim tanto faz.”

– “Não preciso de reconhecimento.”

Parece evolução emocional.

Na prática, muitas vezes é **profecia autorrealizável** em ação: a pessoa acredita que não vai ter, não pede, não ocupa, e confirma a própria crença de que nunca teve espaço.

Na carreira, isso é devastador.

Gente competente que não se candidata.

Que não negocia salário.

Que aceita menos antes mesmo de tentar mais.

Não por falta de capacidade, mas porque aprendeu que desejar era arriscado demais.

As uvas verdes da vida adulta

Talvez por isso a fábula das uvas verdes siga tão atual.

A raposa não alcança as uvas e conclui: “Estão verdes mesmo. Nem queria.”

A escassez faz isso com a gente.

Quando não alcançamos algo, ou aprendemos cedo que não alcançaremos, desqualificamos o desejo.

Transformamos frustração em discurso.

Límite em escolha.

Não é que não queremos.

É que queremos sem correr o risco de admitir.

Escassez emocional também tem gênero

Para muitas mulheres, a escassez vira **renúncia treinada**.

Aprendem a não pedir, não ocupar, não exigir.

Reduzem desejo para não parecerem difíceis, intensas, ingratas.

Resultado?

Mulheres que sustentam tudo, mas quase nunca são sustentadas.

Fortes, competentes, sensíveis... e cansadas.

Para muitos homens, a escassez vira **autossuficiência compulsória**.

Não depender, não demonstrar, não precisar.

Desejo vira fraqueza.

Vínculo vira risco.

Resultado? Homens funcionais, produtivos... e emocionalmente desertificados.

Ambos sobrevivem. Poucos se permitem desejar inteiro.

Quando o humor entrega a ferida

Talvez por isso frases como: “não crie expectativas, crie ovelhas”, façam tanto sucesso.

Rimos porque reconhecemos. É a tentativa coletiva de trocar desejo por algo que dê retorno garantido.

Se o afeto falha, produza.

Se o vínculo frustra, renda.

Se sentir dói, ocupe.

Funciona. Até a vida ficar pequena demais para quem ainda sente.

O preço do desejo encolhido

O trauma da escassez não produz pessoas frias.

Produz pessoas **contidas**.

Gente que vive no modo economia emocional.

Que ama com reserva.

Que sonha com moderação.

Que se protege tanto que quase não se encontra.

E o mais perverso: ensinamos isso como virtude.

Chamamos de maturidade o que começou como adaptação. Chamamos de força o que nasceu como defesa.

Talvez crescer não seja querer menos.

Talvez seja sustentar o desejo mesmo num mundo que nem sempre dá conta dele.

Porque o problema nunca foi sentir demais.

Foi aprender a diminuir o desejo, e chamar isso de sabedoria.

(*) - É psicóloga, escritora e especialista em transformar culturas com afeto e coragem. Com mais de 25 anos de experiência em RH, do chão de fábrica ao boardroom, atua na criação de modelos mais humanos de liderança, aprendizagem e pertencimento. Na escrita, mistura ciência, poesia e provocação para abrir espaço ao que não cabe nas atas — mas muda tudo.

Consumidor corta excessos, ajusta expectativas e prioriza o essencial

O espírito natalino deste ano vem acompanhado de uma calculadora na mão e muita pesquisa na tela do celular

Um levantamento inédito realizado pela Hibou, instituto especializado em monitoramento e insights de consumo, em parceria com a Score, agência de Brand & Shopper Experience da Biosfera.ntwk traçou o perfil do Natal 2025 ouvindo 1.433 brasileiros no final de novembro.

O cenário é de cautela extrema: a percepção de que o Natal será “melhor que o do ano passado” caiu para 39% (era 42% em 2024), enquanto a parcela que acredita que será “pior” subiu para 14%. Uma outra mudança significativa aparece no clima geral da população: 35% afirmam que pretendem aproveitar o recesso apenas para descansar. Além disso, 27% dos entrevistados dizem sentir que têm menos dinheiro no bolso este ano, uma percepção que tem conexão direta com os cortes na ceia, no lazer e na lista de presentes.

Natal sem presente

O dado mais alarmante para o varejo é a queda na intenção de presentear. Pela primeira vez em anos recentes, menos da metade da população (49%) afirma categoricamente que vai comprar presentes. A justificativa é dura e direta: 31% não vão comprar porque “não têm dinheiro”, 17% estão endividados e 15% querem economizar.

Entre os que vão abrir a carteira, a lista de privilegiados é restrita ao núcleo familiar mais íntimo: filhos (54%), pais (49%) e cônjuges (47%) lideram. O destaque curioso fica para o auto-presente: 20% dos brasileiros admitem que vão comprar presente para “eu mesmo”, um índice que empata tecnicamente com afilhados (20%) e supera os tios e primos. Na disputa por afeto, o grande destaque: pets (28%) também mostram força, aparecendo à frente de amigos (22%).

“O comportamento observado neste Natal traduz uma mudança cultural profunda: o



consumo deixou de ser expressão de abundância e passou a ser um exercício de curadoria. O shopper está filtrando excessos, escolhendo com mais intenção e buscando marcas que entendam esse novo ritmo. O Natal, historicamente marcado por abundância, vira um termômetro sensível dessa transição,” afirma Albano Neto, CSO da Score.

“O brasileiro está vivendo um Natal mais seletivo na escolha de quem presentear.

Não é só sobre gastar menos, é sobre repensar o que vale a pena. Quando vemos que apenas 49% vão presentear e que o desejo número dois é ‘saúde e paz’, fica claro que 2025 marca a virada do consumo para a sobrevivência emocional”, analisa Ligia Mello, CSO da Hibou.

A guerra dos cliques e o paradoxo do pequeno negócio

Se o dinheiro está curto, a busca por preço baixo migrou massivamente para o digital. A pesquisa aponta que 66% das compras serão feitas pela internet, superando os shoppings (48%) e as lojas de rua (43%).

Existe, porém, um conflito entre desejo e realidade: 56% dos entrevistados afirmam que gostariam de comprar de pequenos comércios, para ajudar a recuperação da economia, mas o preço fala mais alto.

Na batalha das plataformas, o Mercado Livre segue líder com 59%, mas sente o “bafo”

dos concorrentes asiáticos: Shopee e Shein já são a preferência de 50% dos consumidores, seguidos pela Amazon com 40%.

Um dado curioso sobre o comportamento de compra é a ansiedade logística: 68% dos respondentes ainda se preocupam com os prazos de entrega. Mesmo assim, a Black Friday já adiantou o serviço para 35% dos brasileiros, que garantiram suas lembranças em novembro.

“A guerra dos cliques é o novo Papai Noel do Brasil. Com a maioria das compras pela internet, o consumidor delegou à logística a responsabilidade pelo Natal. É um comportamento pragmático: quem tem menos dinheiro busca mais eficiência. Quando Shopee e Shein encostam em gigantes tradicionais, isso sinaliza uma mudança cultural, não apenas de preço”, explica Ligia Mello.

“O consumidor brasileiro sempre foi emocional, mas em 2025 se mostra mais racional e orientado por performance. Ele não compra apenas a marca, compra o fluxo completo da busca ao pós-venda. A experiência passou a ser medida pela capacidade de cumprir o prometido”, analisa Albano Neto, CSO da Score.

O que vai para o carrinho e quanto custa - Esqueça grandes extravagâncias. O ticket médio do presente ficou estagnado na faixa de R\$250 a R\$500 para 28% das pessoas. O que reina absoluto são roupas e acessórios (64%), seguidos por

perfumes/cosméticos (36%) e brinquedos (35%).

Outro dado relevante: 93% dos presentes serão comprados prontos, com apenas 6% sendo produzidos artesanalmente em casa, derrubando o mito do “faça você mesmo” na crise. O dinheiro para tudo isso? Sai principalmente do salário do mês (49%) e da segunda parcela do 13º (24%).

A mesa da ceia - Na hora da ceia, a tradição fala alto, mas com mudanças sutis no cardápio. O peru assado mantém a coroa, presente em 17% das mesas, enquanto o Chester teve leve redução na mesa do brasileiro, de 11% para 10%. O pernil (9%) e a rabanada (8%) seguem firmes. Para custear a festa (comida, bebida e decoração), 26% pretende gastar entre R\$250 e R\$500 a mais do que sua rotina mensal. Um dado social positivo é a redução da solidão: o número de pessoas que passariam o Natal “em casa, sozinhas” caiu de 14% em 2024 para 9% em 2025.

A data continua sendo sinônimo de “reunir a família” para 54% dos entrevistados

O que o brasileiro realmente quer - Quando perguntados sobre o que gostariam de ganhar, as respostas transcendem o material. Embora “vestuário” lidere com 20%, o segundo lugar é ocupado por “saúde/paz” (16%), seguido por “viagem” (12%) e “dinheiro” (10%). Em uma única palavra, o Natal é definido como “família” (16%), “nascimento de Jesus” (13%) e “amor” (11%).

“Apesar do pragmatismo financeiro, o sentimento que mais cresceu em relação a 2024 foi a esperança. Para 39% dos entrevistados, este será um Natal de ‘mais esperança para o futuro’. Isso mostra que, mesmo com o bolso apertado, o brasileiro se recusa a perder a fé na renovação que a data simboliza. O consumo se adaptou, mas o espírito permaneceu”, finaliza Ligia Mello.

Como vamos comprar em 2026: tendências que já estão redesenhandando o varejo

Autonomia total, compras rápidas e ofertas personalizadas devem dominar o dia a dia do brasileiro. O comportamento de consumo no Brasil entrou em uma nova fase, mais racional, digital e guiada pela conveniência. Pressionado pelo orçamento e mundo de mais informação, o consumidor compara, planeja e exige clareza sobre o valor real de cada produto. Essa combinação de pragmatismo e busca por simplicidade está acelerando transformações no varejo e pavimentando um cenário em que autonomia, propósito e tecnologia passam a ter peso semelhante ao preço na decisão de compra.

Para 2026, a expectativa é de um varejo mais próximo, automatizado e personalizado. “A rotina mais acelerada tornou o consumidor muito menos tolerante a processos lentos. Ele quer resolver tudo no menor tempo possível e no local mais conveniente. As empresas que não entenderem isso vão ver sua competitividade cair”, afirma Eduardo Córdova, CEO e cofundador do market4u, maior rede de mercados autônomos da América Latina.

A seguir, as principais tendências na visão do executivo para o futuro do consumo:

1. Mercados autônomos deixam de ser tendência e viram infraestrutura urbana

- Os minimercados instalados em condomínios, antes vistos

apenas como conveniência, passam a fazer parte da rotina urbana. A previsão é de expansão acelerada do modelo para hubs corporativos, hospitais, universidades e prédios comerciais. “Se o consumidor não quer se deslocar, o varejo vai até onde ele está”, resume Córdova.

2. Autonomia total na jornada de compra

- O autoatendimento evolui para lojas 100% inteligentes, sem atendentes e sem filas. Biometria, pagamentos invisíveis e reconhecimento por câmera devem eliminar etapas manuais. “O modelo sem atrito, que hoje impressiona, será o novo normal”, prevê o executivo.

3. Inteligência artificial preditiva no centro do abastecimento

- Para reduzir rupturas e desperdícios, redes autônomas passam a operar com algoritmos capazes de antecipar demandas por público, região, estação e até horários. “Ter o produto certo, no local certo, no momento exato será a régua de eficiência do varejo em 2026”, afirma Córdova.

4. Proximidade e microabastecimento substituem parte da compra grande

- Aida mensal ao hipermercado perde espaço. O consumidor passa a

fazer compras menores, porém mais frequentes, reduzindo desperdícios e otimizando tempo. Esse movimento deve impulsionar o crescimento de lojas compactas e alterar a lógica de distribuição urbana.

5. Pix como padrão definitivo e avanço dos pagamentos invisíveis

- Com mais de 170 milhões de usuários, o Pix se consolida como meio de pagamento central

no varejo. Para 2026, a expectativa é

que o sistema dê origem a transações

que acontecem em segundo plano, sem etapas manuais, e sem fricção.



AKM - EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS S/A

CNPJ nº. 61.531.794/0001-04

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas: Em cumprimento às disposições legais e estatutárias, submetemos a apreciação de V.Sas., as Demonstrações Contabeis em 30 de Novembro de 2025 e 31 de dezembro de 2024.

Balanço Patrimonial em 30 de Novembro de 2025 e 31 de dezembro de 2024

Ativo	30.11.2025	31.12.2024	Passivo	30.11.2024	31.12.2024
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	9.684.763,62	10.537.972,86	Obrigações tributárias	321.505,63	1.345.449,29
Contas a Receber	4.506.690,64	13.625.152,92	Contas a Pagar	519.638,85	50.848,53
Total do Ativo Circulante	14.191.454,26	24.163.125,78	Compromissos Imobiliários	973.028,90	973.028,90
Não Circulante			Total do Passivo Circulante	1.814.173,38	2.369.326,72
Realizável à Longo Prazo	25.092.187,51	25.091.220,46	Patrimônio Líquido		
Imóveis Destinados à Venda	25.079.984,94	25.079.984,94	Capital Social	15.200.000,00	15.200.000,00
Depósitos Judiciais	10.957,28	10.957,28	(-) Capital A Integralizar	(1.824.994,64)	(1.824.994,64)
Impostos à Compensar	1.245,29	278,24	Reserva de Capital	157.348,43	157.348,43
Total do Ativo Não Circulante	25.092.187,51	25.091.220,46	Reserva Legal	883.080,39	883.080,39
			Reservas de Lucros	22.469.585,34	33.071.721,42
			Prejuízos Acumulados	584.448,87	(602.136,08)
			Total do Patrimônio Líquido	37.469.466,39	46.885.019,52
			Total do Passivo	39.283.641,77	49.254.346,24

Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido para o período findo

em 30 de Novembro de 2025 e exercício findo em 31 de dezembro de 2024 - Em Reais

Mutações do Patrimônio Líquido	Capital Social	(-)Capital Integralizar	Reservas de Capital	Reservas de Lucros	Resultados Acumulados	Totais
Saldo em 31.12.2023	15.200.000,00	(1.824.994,64)	157.348,43	883.080,39	33.067.842,29	47.503.276,47
Ajustes					(16.120,87)	(16.120,87)
Prejuízo do Exercício					(602.136,08)	(602.136,08)
Saldo em 31.12.2024	15.200.000,00	(1.824.994,64)	157.348,43	883.080,39	32.469.585,34	46.885.019,52
Distribuição de lucros	-	-	-	-	(10.000,00)	(10.000,00)
Lucro Líquido do Exercício	-	-	-	-	584.448,87	584.448,87
Saldo em 30.11.2025	15.200.000,00	(1.824.994,64)	157.348,43	883.080,39	23.054.034,21	37.469.466,39

Demonstração do resultado para o período findo

em 30 de Novembro de 2025 e exercício findo em 31 de dezembro de 2024 - Em Reais

1 - Despesas/Receitas Operacionais	30.11.2025	31.12.2024	30.11.2025	31.12.2024	
Despesas Tributárias	818.699,18	(340.747,50)	(-) Provisão para Contribuição Social sobre o Lucro	(176.833,05)	(176.777,69)
Outras Despesas Administrativas	299.093,30	(299.093,28)	(-) Provisão para Imposto de Renda Pessoa Jurídica	(396.799,85)	(378.743,60)
Despesas Financeiras	(46.670,28)	(177.958,12)	(-) Provisão para IRPJ/CSLL - Diferido	339.382,59	294.132,71
Outras Despesas	(513,49)	(841,07)			
Receitas Financeiras	(474.089,06)	(552.416,56)			
	1.040.678,71	689.561,53	Social e o Imposto de Renda	584.448,87	(602.136,08)
2 - Resultado Antes da Contribuição Social e do Imposto de Renda	818.699,18	(340.747,50)			

TRANSNOVAG TRANSPORTES S.A.

CNPJ nº. 55.890.016/0001-09 - NIRE nº. 35.300.184.301

Ata de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária Realizada em 30 de Abril de 2025

1) Dia, Local e Hora: 30/04/2025, na Cidade de São Paulo/SP, na Rua Cadiriri nºs 629/775/851, Parque da Mooca, Cep. 03109-040, às 11:30 horas. 2) Convocações e Publicações: Tendo vista o comparecimento de todos os acionistas, representando a totalidade do capital social, ficam dispensados, nos termos do art. 124, § 4º da Lei 6.404/76, os anúncios de convocação desta Assembleia, bem como sanada, nos termos do art. 133, § 4º da mesma lei, a inobservância dos prazos referidos no art. 133 e seus incisos. As demonstrações financeiras e relatório da Diretoria referentes ao exercício social fino em 31/12/2024, foram publicados no Jornal Empresas & Negócios e no site "Empresas & Negócios" ambos no dia 30/04/2025, conforme disposição do artigo 133, § 4º da Lei 6.404/76. 3) Presenças: Os acionistas representando a totalidade do capital social da companhia, conforme assinaturas no Livro de Registro de Presença de Acionistas. 4) Composição da Mesa: Presidente Sra. Enide Pavan e Secretário João Luciano Granado. 5) Ordem do Dia: 5.1. Em Assembleia Geral Ordinária: (i) apreciação do relatório da Diretoria e das demonstrações financeiras referentes ao exercício social fino em 31/12/2024; (ii) deliberação sobre a destinação do lucro líquido do exercício e a distribuição de dividendos; (iii) autorizar a distribuição de dividendos acima do limite legal e estatutário; (iv) Fixação da remuneração global da Diretoria para o exercício social de 2025. 5.2. Em Assembleia Geral Extraordinária: (i) Elevação do capital social para R\$ 65.000.000,00, com alteração do artigo 4º do Estatuto Social. 6. Deliberações aprovadas por unanimidade: 6.1 Em Assembleia Geral Ordinária: i) relatório da Diretoria e as demonstrações financeiras referentes ao exercício social fino em dezembro de 2024; ii) a transferência do lucro líquido do exercício para a conta de reserva de lucros para investimento, retidos as reservas legal e estatutária; iii) a Companhia distribuirá dividendos por conta dos lucros apurados em 31/12/2024, no montante de R\$ 3.889.670,59, ficando a cargo da diretoria precisar a quantidade de parcelas e seus valores, bem como as datas de pagamento; iv) fixados os honorários da diretoria para o ano de 2025, em seu valor global anual de R\$ 982.000,00, a ser individualizada na forma estatutária; 6.2 Em Assembleia Geral Extraordinária: i) elevação do capital social de R\$ 51.000.000,00 para R\$ 65.000.000,00, sem aumento na quantidade de ações, mediante a capitalização de R\$ 14.000.000,00 da conta de Reserva de Lucros para investimentos. Em consequência dessa alteração, o artigo 4º do Estatuto Social passa a ter a seguinte redação: "Artigo 4º - O capital social, inteiramente subscrito e integralizado, é de R\$ 65.000.000,00, dividido em 2.400.000 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal". 7. Encerramento: Nada mais havendo a ser tratado, lavrou-se a presente Ata, que vai assinada por todos os acionistas. Mesa: Enide Pavan - Presidente; João Luciano Granado - Secretário, Acionistas: Novênia Pavan Participações S/A P. Enide Pavan; Agepar Participações S/A P. Thiago Cunha Pavan. JUCESP nº 385.896/25-6 em 29/10/2025, Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Ferrolene S.A. Indústria e Comércio de Metais

CNPJ nº. 61.881.017/0001-90 - NIRE nº 35.300.098579

Ata de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária Realizada em 30 de Abril de 2025

1) Dia, Local e Hora: 30/04/2025, na Cidade de São Paulo/SP, na Rua Cadiriri nºs 776/786/826/882, Cep. 03109-040, às 9:10 horas. 2) Convocações e Publicações: Tendo vista o comparecimento de todos os acionistas, representando a totalidade do capital social, ficam dispensados, nos termos do art. 124, § 4º da Lei 6.404/76, os anúncios de convocação desta Assembleia, bem como sanada, nos termos do art. 133, § 4º da mesma lei, a inobservância dos prazos referidos no art. 133 e seus incisos. As demonstrações financeiras e relatório da Diretoria referentes ao exercício social fino em 31/12/2024, foram publicados no Jornal Empresas & Negócios e no site "Empresas & Negócios" ambos no dia 30/04/2025, conforme disposição do artigo 133, § 4º da Lei 6.404/76. 3) Presenças: Os acionistas representando a totalidade do capital social da companhia, conforme assinaturas no Livro de Registro de Presença de Acionistas. 4) Composição da Mesa: Presidente Sra. Enide Pavan e Secretário João Luciano Granado. 5) Ordem do Dia: 5.1. Em Assembleia Geral Ordinária: (i) apreciação do relatório da Diretoria e das demonstrações financeiras referentes ao exercício social fino em 31/12/2024; (ii) deliberação sobre a destinação do lucro líquido do exercício e a distribuição de dividendos; (iii) autorizar a distribuição de dividendos acima do limite legal e estatutário; (iv) Fixação da remuneração global da Diretoria para o exercício social de 2025. 5.2. Em Assembleia Geral Extraordinária: (i) Elevação do capital social para R\$ 169.000.000,00, com alteração do artigo 4º do Estatuto Social. 6) Deliberações aprovadas por unanimidade: 6.1 Em Assembleia Geral Ordinária: i) relatório da Diretoria e as demonstrações financeiras referentes ao exercício social fino em dezembro de 2024; ii) a transferência do lucro líquido do exercício para a conta de reserva de lucros para investimento, retidos as reservas legal e estatutária; iii) a Companhia distribuirá dividendos por conta dos lucros apurados em 31/12/2024, no montante de R\$ 9.191.811,73, ficando a cargo da diretoria precisar a quantidade de parcelas e seus valores, bem como as datas de pagamento; iv) fixados os honorários da diretoria para o ano de 2025, em seu valor global anual de R\$ 40.000.000,00 da conta de Reserva de Lucros para investimentos. Em consequência dessa alteração, o artigo 4º do Estatuto Social passa a ter a seguinte redação: "Artigo 4º - O capital social, inteiramente subscrito e integralizado, é de R\$ 209.000.000,00, dividido em 1.222.703 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal". 7. Encerramento: Nada mais havendo a ser tratado, lavrou-se a presente Ata, que vai assinada por todos os acionistas. Mesa: Enide Pavan - Presidente; João Luciano Granado - Secretário, Acionistas: Novênia Pavan Participações S/A P. Enide Pavan; Agepar Participações S/A P. Thiago Cunha Pavan. JUCESP nº 222.761/25-8 em 11/07/2025, Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

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 22/12/2025, às 10 hs., na sede social, na Av. 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) Aumento do Capital Social. São Paulo, 12/12/2025. A Diretoria. (13, 16 e 17/12/2025)

Publicidade Legal



A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)



Quando escolher demais cansa: O Paradoxo da Abundância

Você já se viu diante de um cardápio enorme que, em vez de abrir o apetite, parece retardar a fome?

O garçom se aproxima, o grupo ainda está discutindo sobre as opções, e alguém solta o clássico "pede você, depois eu decido". Essa hesitação, que às vezes irrita, é o retrato de um fenômeno estudado pela psicologia e pela economia comportamental: o Paradoxo da Escolha. A teoria, popularizada pelo psicólogo americano Barry Schwartz em seu livro O Paradoxo da Escolha: Por que Menos é Mais (2004), defende que, embora a liberdade de escolha seja essencial para a autonomia e o bem-estar, o excesso dela pode gerar o efeito contrário, a paralisia decisória.

Nas redes sociais, a multiplicidade de escolhas e

Famílias agricultoras do Semiárido brasileiro e técnicos extensionistas já contam com o aplicativo GuardeÁgua, que auxilia na identificação de áreas apropriadas à construção de barragem subterrânea e de sugestões gerais de práticas de manejo do solo e da água, bem como opções de cultivos apropriados aos locais de plantio. O lançamento oficial do produto, disponível gratuitamente na loja virtual do Google (Play Store), foi no dia 10 de dezembro, no Sertão alagoano.

Desenvolvido pela Embrapa Solos (RJ), em parceria com a Articulação Semiárido Brasileiro (ASA), sob liderança da Unidade de Execução de Pesquisa e Desenvolvimento de Recife (UEP Recife), o aplicativo está disponível para Android, na versão beta, além de contar com uma plataforma na versão web (<https://guardeagua.cnps.embrapa.br/#splash>). A tecnologia recebeu aporte financeiro do Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome (MDS) e fará parte das políticas públicas voltadas para a segurança alimentar, assistência social e redução da pobreza no Semiárido desenvolvidas pela pasta (Embrapa).

DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO



TECNOLOGIA ORIENTA A GESTÃO DA ÁGUA EM PROPRIEDADES FAMILIARES DO SEMIÁRIDO

Divulgação: Vinícola Góes

Nova norma técnica da reforma tributária acende alerta no agro

Com a entrada em vigor da primeira etapa da reforma tributária em 2026, o agronegócio inicia um período de adaptação às novas regras fiscais. A norma técnica recentemente publicada, que trata da inclusão dos novos tributos nas notas fiscais, trouxe uma mudança operacional de adequação de sistema neste momento, mas também ampliou as incertezas no setor.

A partir de janeiro, dois dos três novos tributos - o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) - deverão constar no XML da nota fiscal, que é o arquivo digital que reúne todas as informações oficiais da operação, como valores, produtos, códigos fiscais e dados do emissor e do destinatário. O terceiro imposto, o Imposto Seletivo (IS), batizado de "imposto do pecado", cujo foco é desestimular o consumo de produtos prejudiciais à saúde e ao meio ambiente, como cigarros, bebidas alcoólicas e combustíveis fósseis entrará em vigor a partir de 2027.

Embora o consumidor tenha acesso apenas ao DANFE, é o XML que a Secretaria de Estado da Fazenda utiliza para validação e fiscalização tributária. Pela reforma, o IBS substituirá ICMS e ISS, a CBS unificará PIS e Cofins, e o IS funcionará como imposto seletivo complementar ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) (<https://www.agrotis.com.br/>).

Integração entre sistemas de monitoramento e gestão de rebanho

Divulgação: UNIFORM-Agri



Uma nova integração entre o software de gestão de rebanho FarmTell, da UNIFORM-Agri, e a plataforma de monitoramento NedapNow permite que produtores de leite concentrem, em uma única tela, informações de fertilidade e saúde dos animais usadas na tomada de decisão diária. Com a consolidação automática dos dados, a atualização elimina digitação duplicada, facilita a transição de sistemas mais antigos de detecção de cio e contribui para decisões mais rápidas e precisas sobre o desempenho do rebanho.

cisão mais ágil e eficiente, aspecto essencial para o desempenho do rebanho em sistemas leiteiros cada vez mais tecnificados. A maior consistência dos dados, resultante da integração direta entre os sistemas, também contribui para análises mais confiáveis da performance dos animais ao longo do tempo.

A parceria tecnológica entre os dois sistemas é de longa data e a nova funcionalidade aprofunda essa integração ao nível dos dados. Para a CEO da UNIFORM-Agri, Tineke Anumerlaan-Sieperda, conectar o software de gestão também ao Nedap Now reforça o uso da informação como base da pecuária orientada por dados, com foco em soluções práticas e eficientes para o produtor.

Já a Nedap destaca a facilidade de migração para a nova plataforma. Segundo o gerente de Produto e Portfólio, Maarten Moleman, a possibilidade de aproveitar os recursos mais recentes do Nedap Now sem adicionar complexidade ao dia a dia da fazenda é um dos pontos centrais da integração.

A nova integração já está disponível e pode ser implementada em todos os produtos UNIFORM-Agri, FarmTell e HerdMetrix.

Safra 2026-2027 de cana-de-açúcar terá maior oferta de etanol

A próxima safra de cana-de-açúcar será robusta, com maior disponibilidade de matéria prima e menor direcionamento para a produção de açúcar, em função do atual cenário de preços do produto. A expectativa foi apresentada pelo CEO da SCA Brasil, Martinho Seiti Ono, durante reunião do conselho do Sindicato das Indústrias de Fabricação de Etanol do Estado de Goiás (Sifaeg) realizada na sexta-feira (12/12).

Para Ono, há uma combinação de fatores que deve resultar em uma oferta mais elevada de etanol, tanto de cana quanto de milho, com projeções indicando mais de 11 bilhões de litros de etanol de milho produzidos na próxima safra. Além disso, os preços internacionais em baixa para o petróleo devem gerar uma oferta de gasolina também mais barata.

Tudo isso, segundo o executivo da SCA Brasil, vai exigir mais competitividade do setor, particularmente a partir de abril, com o início da safra 2026-2027, quando volumes expressivos de etanol vão chegar ao mercado. Esse quadro vai demandar um esforço adicional das usinas para reconquistar clientes.

"Esse cenário vai obrigar as unidades produtoras a buscar mais competitividade. Na próxima safra teremos bastante etanol e os preços serão menores devido à oferta abundante", afirmou.

Destaque I



Vinícola Góes projeta safra de alta qualidade para a Vindima 2026

A Vinícola Góes inicia os preparativos para a Vindima 2026 projetando uma safra de alta qualidade, sustentada por condições climáticas favoráveis e pelo desenvolvimento saudável das videiras. Para este ciclo, a empresa estima produtividade de 40 toneladas por hectare, mantendo o patamar das melhores colheitas recentes e reforçando a vocação agrícola do terroir de São Roque. A colheita, prevista para começar em janeiro, terá como destaque a variedade Bordô, tradicional na região e responsável por grande parte dos vinhos e sucos. Também é esperada a entrada da BRS Lorena, BRS Magna e Niágara, que apresentam excelente adaptação às características do clima local (https://www.wine-locals.com/passeios/vindima-na-vinicola-goes?utm_source=REFERRAL%20PARCEIRO&utm_medium=GERAL%20G%C3%99ES&utm_campaign=SUDESTE).

Destaque II



Fundepag incentiva debate e aprofunda conceitos sobre agricultura regenerativa

A convergência entre ciência, tecnologia e gestão ambiental serve de base para o atual modelo de produção agrícola no Brasil. Nesse contexto, a Fundação de Desenvolvimento da Pesquisa do Agronegócio (Fundepag) vem estimulando o debate técnico sobre agricultura regenerativa — sistema voltado à restauração da saúde do solo e dos ecossistemas, aliado ao aumento da produtividade. Para a líder de Inovação da Fundação, Luciana Teixeira, a aplicação da inovação é um vetor essencial de transformação das cadeias produtivas, e a Fundepag tem papel importante no aprofundamento dessas discussões e no avanço da implementação de programas dessa natureza. "A agricultura regenerativa ultrapassou o conceito de tendência e tornou-se uma necessidade técnica que alinha a recuperação biológica à eficiência produtiva", analisa Luciana.

Ballagro e Symbiotics anunciam parceria

A Ballagro - empresa especializada em desenvolvimento de soluções biológicas e nutricionais - e a Symbiotics - companhia de biotecnologia voltada ao desenvolvimento de produtos biológicos de nova geração - anunciaram uma parceria estratégica voltada à criação de novos produtos para controle biológico. O acordo prevê o intercâmbio dos portfólios de microrganismos das duas empresas. Os recursos microbianos de ambas as companhias serão explorados de forma integrada, acelerando a descoberta de novas tecnologias. Nesse modelo, a Ballagro terá acesso ao ferramental da plataforma exclusiva da Symbiotics, para um desenvolvimento mais rápido e assertivo de produtos de alto desempenho contendo microrganismos robustos. A celeridade no desenvolvimento é um dos principais diferenciais da parceria, em um mercado em franca expansão, mas ainda carente de inovação. Por isso, a capacidade de gerar soluções eficazes e inovadoras confere vantagem competitiva às empresas. Dentro do contexto mundial, a América Latina tem ganhado destaque entre os bioinssumos, com o Brasil ocupando posição de liderança, tanto em área tratada quanto em taxa de adoção.

Sustentabilidade no campo
O mercado global de ferramentas elétricas sem fio está em crescimento, com previsão de expansão de 6,85% ao ano, alcançando R\$197,3 milhões até 2030, segundo pesquisa feita pela Research and Markets. O agronegócio busca soluções que aumentam a mobilidade, eficiência e promovam maior sustentabilidade, como explica Paula Dani, CEO da Milwaukee Brasil, empresa líder no mercado de ferramentas a bateria (www.milwaukeebrasil.com).

Consumo de carne suína cresce nas festas de Natal e Ano-Novo

A carne suína volta a ocupar espaço central na mesa do brasileiro durante as festividades de Natal e Ano-Novo. Dados recentes mostram que o consumo per capita de carne suína no Brasil alcançou 19,52 kg em 2024, segundo levantamento do setor. Ao mesmo tempo, há relatos de aumento da demanda para o fim do ano como cortes de pernil e tender. Apesar da maioria dos protagonistas da ceia de Natal terem sofrido um aumento significativo nos preços, alguns itens apresentaram queda, como o tender (-11,3%) e o pernil (-1,9%), segundo pesquisa da VR.

Agtechs Drop e Smart Sensing anunciam fusão com faturamento de R\$ 100 milhões

Divulgação

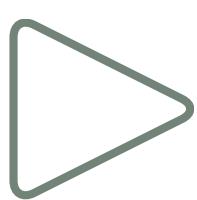
Duas empresas de agricultura de precisão, as piracicabanas Drop e Smart Sensing, anunciam a fusão e criação da Zait. A nova empresa irá focar não apenas na comercialização de tecnologias, mas também no seu uso como ferramenta agronômica e na geração de resultados no campo.



Franz Arthur Pavlu e Marcos Ferraz, presidente e vice-presidente da Zait

Adecoagro e ACA confirmam a aquisição da Profertil

A Adecoagro S.A. (NYSE: AGRO), empresa líder em produção sustentável na América do Sul, e a Associação de Cooperativas Argentinas (ACA), uma das principais empresas de comercialização de grãos da Argentina, anunciam a conclusão da aquisição da Profertil S.A., a maior produtora de fertilizantes da América do Sul. A transação está avaliada em aproximadamente US\$ 1,1 bilhão.



OPINIÃO

Sustentabilidade deixa de ser diferencial e se torna regra para produtores rurais

Paula Cristiane Oliveira Braz (*)

A transformação do agronegócio nos últimos anos deixou claro que produzir alimentos já não é apenas cumprir uma função econômica; tornou-se uma responsabilidade social e ambiental.

O consumidor mudou, e essa mudança está pressionando cadeias produtivas inteiras a reverem seus modelos. Hoje, não basta entregar volume: é preciso entregar valor. E valor, no mundo contemporâneo, significa sustentabilidade, rastreabilidade e diversidade.

A demanda crescente por produtos sustentáveis não é uma moda passageira. Ela nasce de preocupações reais: degradação ambiental, perda de biodiversidade, impactos climáticos e insegurança alimentar. O público urbano, cada vez mais distante do campo, passou a enxergar a alimentação como parte de um estilo de vida. Isso impulsiona mercados antes considerados nichos orgânicos, agroecológicos, alimentos locais, produtos de baixo impacto ambiental que agora ganham escala e relevância estratégica para o agronegócio.

Nesse cenário, a diversificação surge como resposta inteligente. Em vez de insistir em modelos centrados na monocultura e na dependência de insumos externos, muitos produtores começam a adotar sistemas mais complexos, mais resilientes e capazes de atender novos mercados. Diversificar culturas, técnicas e canais de venda reduz riscos, aumenta a recomposição natural do solo, fortalece a segurança alimentar e abre portas para negócios mais rentáveis. Essa lógica vale tanto para grandes produtores quanto para agricultores familiares, cooperativas e até iniciativas urbanas, como hortas comunitárias ou produção vertical.

Além disso, a busca pela sus-

tentabilidade tem pressionado o setor a inovar. Tecnologias de agricultura de precisão, uso racional de água, integração lavoura-pecuária-floresta, sistemas regenerativos e práticas de baixo carbono já não são apenas diferenciais, são exigências de mercado. Exportadores sabem: quem não se adequar às novas certificações ambientais ficará para trás. A diversificação, nesse contexto, funciona como estratégia de adaptação e de competitividade global.

Entretanto, é preciso reconhecer que essa transição não ocorre sem desafios. A adoção de novas práticas exige investimento, capacitação e políticas públicas consistentes. Muitos produtores têm vontade de mudar, mas não encontram apoio técnico ou financeiro para dar os primeiros passos. E enquanto o debate ambiental se intensifica, o setor produtivo ainda enfrenta o estigma de vilão, muitas vezes injusto, outras vezes consequência de práticas que precisam ser superadas.

O futuro do agronegócio passa por uma síntese: unir produtividade com responsabilidade. Não existe sustentabilidade sem viabilidade econômica, assim como não existe mercado para um alimento produzido às custas do esgotamento ambiental. A boa notícia é que os produtores mais atentos já entenderam essa lógica. Quem diversifica reduz vulnerabilidades, melhora o solo, conquista consumidores e se posiciona como protagonista da alimentação do futuro.

Produzir alimentos de maneira sustentável não é apenas atender a uma tendência, é reconhecer que o planeta, o mercado e a sociedade pedem um novo modelo. E quem souber responder a esse chamado não apenas sobreviverá: será líder na construção de um agronegócio mais forte, mais justo e mais alinhado às exigências do século XXI.

(*) Administradora, especialista em Agronegócios e tutora dos cursos de pós-graduação na área de Agronegócios do Centro Universitário Internacional UNINTER.

Produtividade do tomate

O tomate continua sendo um dos principais produtos da horticultura brasileira, abastecendo o mercado durante todo o ano em diferentes regiões. A diversidade climática do Brasil possibilita várias épocas de plantio, o que exige atenção constante ao manejo e à escolha de materiais capazes de entregar frutos com boa apresentação e uniformidade.

As demandas da comercialização reforçam esse cenário. Para evitar perdas e garantir regularidade no fornecimento, produtores têm buscado tecnologias que ofereçam maior segurança frente aos desafios fitossanitários mais comuns da cultura, especialmente aqueles que comprometem o vigor das plantas e a qualidade final dos frutos.

Nesse contexto, o tomate Nívus F1, da Topseed Premium, tem chamado a atenção de agricultores que atuam sobre todo em campo aberto. O híbrido apresenta excelente sanidade foliar e um pegamento consistente, favorecido por uma planta compacta e de curtas distâncias entre as pencas —

características que contribuem para um desempenho estável e competitivo.

Segundo o especialista em Tomates e Pimentões, Thiago Teodoro, esse conjunto de atributos tem se mostrado decisivo na escolha dos produtores. "O Nívus mantém uma resposta estável ao longo do ciclo, mesmo quando o cultivo enfrenta condições mais desafiadoras", afirma.

O tomate Nívus F1 apresenta ampla adaptabilidade, sendo cultivado desde as regiões do Rio Grande do Sul, Paraná, Sudeste, Centro-Oeste até áreas específicas do Nordeste. De acordo com Teodoro, essa versatilidade amplia o potencial do híbrido entre produtores que operam em ambientes distintos e buscam segurança na colheita.

Outro ponto destacado pelo especialista é o pacote de resistências do material. "O Nívus F1 apresenta tolerância ao vírus-cabeça — considerado hoje um dos principais desafios da cultura — além de resistência a nematóides, fusarium, verticillium, oídio e cladospórium", conclui.

O Brasil vive um momento de expansão acelerada na piscicultura. Segundo a PeixeBR, a produção de peixes

—

Confinamento bovino cresce no Brasil e exige atenção especial na temporada de chuvas

Programa exclusivo da Elanco capacita produtores e técnicos para otimizar a gestão sanitária e nutricional, garantindo a produtividade no período chuvoso.

O sistema de confinamento de bovinos segue em expansão no Brasil, impulsionado por tecnologia e demanda de mercado. Segundo estimativas da Associação Nacional dos Confinadores (Assocon), o número de bovinos confinados no país deve superar as expectativas iniciais e bater recorde de mercado em 2025. Essa performance reforça o avanço da intensificação da pecuária nacional, além da busca por maior eficiência nos polos produtivos.

Contudo, a intensificação traz consigo desafios inerentes, que se acentuam durante a temporada de chuvas. "O sistema de confinamento, por sua natureza, já exige um manejo sanitário e nutricional rigoroso para assegurar o desempenho animal e a rentabilidade do negócio. No entanto, o excesso de umidade da primavera e do verão é um fator crítico: encharca cochos, deteriora rapidamente a qualidade da dieta e, consequentemente, reduz o consumo dos animais, impactando diretamente o ganho de peso e a eficiência produtiva. É um período que demanda atenção redobrada do produtor", alerta Nuno Rodrigues, gerente de produto da divisão Ruminantes da Elanco. Além disso, o ambiente lamaçento, comum nesta época, favorece lesões e doenças nos cascos, elevando o risco de perdas e exigindo um controle sanitário impecável.

Para transformar esses desafios em oportunidades, a Elanco desenvolveu o Programa Confinamento de Peso. Por meio de visitas técnicas e treinamentos práticos, a iniciativa capacita pecuaristas com informações cruciais sobre o manejo, especialmente desafiador no período de chuvas. Os temas abordados incluem ajustes nas instalações de cocho, descarte eficaz de alimentos deteriorados, inspeção preventiva de cascos e a implementação de práticas sanitárias robustas. O objetivo central é integrar protocolos nutricionais e sanitários que permitam uma adaptação

Imagens de Christian Martin CANA



ágil e eficaz às variações climáticas. "Nossa missão é munir o confinador com conhecimento e ferramentas que fundamentem decisões mais assertivas e customizadas para a realidade de cada propriedade neste período desafiador", complementa Nuno.

Em sinergia com um manejo inteligente e responsável, a Elanco oferece um portfólio completo de soluções em nutrição, sanidade animal e bioproteção, desenhadas para os confinamentos. O Micitol™ 300 injetável, por exemplo, se destaca no tratamento do rebanho contra desafios importantes do período chuvoso, como a podridão dos cascos, a ceratoconjuntivite e a incidência das pneumonias. Complementarmente, a vacina Fusogard™ se destaca como a única no mercado contra a pododermatite digital, oferecendo uma proteção singular.

No pilar nutricional, os aditivos Zimprova™ e Rumensin™ 200 são peças-chave para otimizar o desempenho e eficiência alimentar do rebanho, via modulação ruminal, com impactos benéficos não apenas aos animais, mas também ao meio ambiente. "O ZimprovaTM é o primeiro melhorador

de desempenho do país, de uso exclusivo animal, com a recomendação dupla e oficial do Ministério da Agricultura e Pecuária, para ganho de produtividade e redução da emissão do gás metano na bovinocultura de corte, expressa em bula. E o Rumensin™, que esse ano completa 5 décadas de mercado, detém o selo de produto Redutor da Pegada de Carbono, concedido pela FairFood, uma das principais auditorias em saúde e bem-estar animal do país", diz Murilo Chuba Rodrigues, zootecnista e gerente técnico de Ruminantes da Elanco Brasil.

Para a Elanco, a estação das águas exige antecipação, agilidade e um manejo proativo dos animais confinados. Investir em tecnologia e no suporte técnico especializado é, portanto, um pilar inegociável para a sustentabilidade e o sucesso do confinamento. "O Programa Confinamento de Peso é a prova do nosso compromisso em apoiar o pecuarista neste momento crítico, garantindo a saúde e a produtividade do rebanho", finaliza Nuno.

Mais informações podem ser acessadas no link: <https://agropecuaria.elanco.com.br/acoes-elanco/confinamento-de-peso>

Produtor de tilápia terá alta produção e faturamento no verão

A chegada do verão abre um novo ciclo de oportunidades para a cadeia da tilápia no Brasil — e a expectativa de faturamento da Brazilian Fish, do Grupo Ambar Amaral segue em alta. Para o primeiro trimestre de 2026, a expectativa é superar em 15% o faturamento do mesmo período de 2025. O motivo? O período entre dezembro e março se consolida como o mais estratégico do ano para os produtores, combinando condições climáticas ideais, aumento do consumo e crescimento contínuo da produção nacional.

O verão traz um diferencial competitivo decisivo: temperaturas mais altas otimizam o metabolismo, o crescimento e a reprodução dos peixes. "Isso significa maior produtividade, melhor conversão alimentar e, consequentemente, maior potencial de faturamento para empresas", explica o diretor de operações da Brazilia Fish, Christian Becker Torres.

O período também concentra picos de consumo. No verão, cresce a procura por proteínas leves e de fácil preparo. Logo adiante, a proximidade da Semana Santa — outro momento de forte demanda — consolida um período estratégico para o agronegócio do pescado. "Já é esperado que na Semana Santa haja um aumento significativo nas vendas, especialmente porque é uma tradição em muitas famílias o consumo de peixe nesse período. Esse é um momento de alta no faturamento, fundamental para o setor", menciona Christian Becker Torres. A combinação desses fatores reforça a resiliência do setor, que segue aquecido mesmo diante de oscilações regulatórias e de custos.

O Brasil vive um momento de expansão acelerada na piscicultura. Segundo a PeixeBR, a produção de peixes

Kindel Média de Peixes CANA



cultivados cresceu 53,25% nas últimas duas décadas, saltando de 578 mil para 887 mil toneladas. A criação de peixes de água doce, especialmente a tilápia, tem se destacado como um dos segmentos mais promissores dentro do setor.

Especificamente, a tilápia representa uma parcela significativa da produção nacional de peixes cultivados, com 579.080 toneladas, o que corresponde a 65,3% do total de peixes criados em cativeiro no Brasil. A espécie segue como protagonista absoluta, representando 65,3% de toda a produção aquícola nacional — mais de 579 mil toneladas — colocando o país como o quarto maior produtor mundial da espécie, segundo dados do Anuário de 2024.

Com uma produção crescente, a piscicultura brasileira começa a ganhar destaque não apenas no mercado interno, mas também no comércio internacional, impulsionada pela demanda global por pescados de alta qualidade. Dessa forma, a empresa projeta uma temporada de forte tração comercial, impulsionada tanto pela alta natural do consumo quanto pela maior capacidade de resposta da cadeia

produtiva em um momento de condições climáticas favoráveis.

Em um setor que cresce sustentado por eficiência, tecnologia e demanda global, o verão brasileiro desponta como um dos motores do agronegócio da tilápia em 2026. "Com esses picos de demanda, a piscicultura brasileira consegue se manter sólida, aproveitando as oportunidades sazonais e o comportamento do consumidor, além de se adaptar às condições climáticas favoráveis para garantir uma oferta constante e de qualidade", conclui Christian Becker Torres.

Para além do cenário macroeconômico, o porta voz da Brazilian Fish reforça que o verão exige manejo meticoloso: controle rigoroso da qualidade da água, manejo alimentar ajustado ao metabolismo acelerado. "São boas práticas essenciais para sustentar a produtividade e assegurar a entrega de um pescado de alta qualidade, como o que tem impulsionado a Brazilian Fish a novos mercados", destacou Christian Becker Torres.



juststock_CANVA

MERCADO CRIPTO EM 2026

CINCO PREVISÕES INSPIRADAS NA REVOLUÇÃO DA PRAIA BITCOIN

O universo cripto nunca para e, por isso, reunimos cinco previsões essenciais para ajudar traders e investidores a se prepararem para 2026.

As tendências a seguir se baseiam não apenas em dados de mercado, mas também no avanço da utilidade real dos ativos digitais, reforçada pelo fato de que 2026 marcará o segundo ano consecutivo da participação da Bitfinex no Plan B Forum.

À medida que o setor amadurece, o foco está migrando da especulação online para investimentos concretos, especialmente em regiões que já aceleram essa transformação. Nada simboliza melhor essa mudança do que El Salvador, o primeiro “País Bitcoin” do mundo e sede do Plan B Forum e pioneiro da Bitcoin Beach, a comunidade que inspirou essa lista.

1 O plano da Bitcoin Beach: investir na economia circular

A Praia Bitcoin, um modelo de economia circular baseado no uso de Bitcoin e da Lightning Network para pagamentos, educação e desenvolvimento comunitário, se tornou global, inspirando mais de 70 iniciativas em diferentes países.

Para traders, isso reforça que os ativos digitais vão além da ideia de “reserva de valor” e já estimulam infraestrutura real e investimento social. A expectativa é que 2026 traga ainda mais projetos desse tipo, abrindo espaço para empresas e investidores contribuírem diretamente para educação financeira e inclusão digital.

O conceito de liquidity beta deve continuar dominante em 2026: o mercado cripto tende a se mover em sintonia com ações de tecnologia, influenciado por liquidez global e apetite por risco. Ainda assim, podem ocorrer momentos de “descolamento” caso surjam fluxos específicos para cripto, como compras institucionais de Bitcoin ou choques macroeconômicos que afetem ações mais do que ativos digitais. Melhor janela de oportunidade: segundo trimestre de 2026, com os cortes de juros do Fed ampliando a liquidez. Maior risco: primeiro trimestre, caso os cortes atrasem ou a inflação surpreenda para cima, provocando uma aversão generalizada ao risco.

2 O novo hedge financeiro: a força das stablecoins na América Latina

O uso de stablecoins vem mudando rapidamente em 2026, deixando de ser um instrumento principalmente de trading para se tornar ferramenta de pagamentos B2B e liquidação internacional, puxado pela adoção de Visa e Mastercard. Para se manter competitivos, emissores de stablecoins precisarão reforçar regras de compliance, disputando espaço com tokens emitidos por bancos como JPM Coin e RLUSD. Nos EUA, UE e Reino Unido, regulações tendem a privilegiar stablecoins licenciadas e supervisionadas.

Nos mercados emergentes, o movimento ganha contornos diferentes. Em países como Argentina e Brasil, stablecoins, especialmente USDT, já representam a maior parte do volume de



DS_stories_de_Pexels_CANVA

“Em 2026, ativos tokenizados de crédito privado e fundos deverão dominar a disputa entre blockchains, recompensando redes que combinam compliance institucional, rendimento real e liquidez profunda.”

conversão entre moedas locais e cripto. Pequenos investidores utilizam esses ativos como proteção dolarizada contra inflação e desvalorização cambial, e não apenas para especulação.

Para esses mercados, a liquidez profunda e a infraestrutura avançada da Bitfinex são essenciais, atendendo usuários que dependem de stablecoins para preservar patrimônio e realizar transações internacionais. A marca também seguirá monitorando mudanças regulatórias relevantes, como a decisão do Brasil em taxar operações cripto internacionais.



NanoStock_CANVA

3 O motor de crescimento regulado: capital institucional destrava investimento na região

Em 2025, o setor viu uma transição importante do trading independente para a adoção institucional regulada, impulsionada por marcos competitivos em grandes centros financeiros. Esse avanço da infraestrutura global de ativos digitais também abriu uma nova ponte financeira para o capital estrangeiro se interessar pelos mercados de alto crescimento da América Latina.

A barreira dos sistemas bancários tradicionais, mais lentos e caros, está sendo substituída por ativos digitais e tokens cross-border. Com países como Brasil, Panamá e Colômbia estabelecendo padrões regulatórios mais claros, plataformas estrangeiras reguladas e seus afiliados conseguem atender às exigências de compliance internacional, facilitando o acesso direto à liquidez regional.

Em 2026, ativos tokenizados de crédito privado e fundos deverão dominar a disputa entre blockchains, recompensando redes que combinam compliance institucional, rendimento real e liquidez profunda. O primeiro volume realmente escalável de RWAs além de Treasuries deve surgir justamente no crédito privado, alcançando entre US\$40 e 80 bilhões em 2026, impulsionado por retornos entre 9% e 12% e processos jurídicos mais simples.

4 Do ciclo à estrutura: operando em um mercado pós-halving mais maduro

O ciclo cripto não está “morto”, mas evoluiu. A era dominada por alavancagem e manias especulativas vem cedendo espaço a fatores estruturais e macroeconômicos. A entrada contínua de capital institucional via ETFs de Bitcoin e Ethereum transformou profundamente o mercado em 2026: esses instrumentos trazem fluxo constante de longo prazo, ampliam liquidez, reduzem a volatilidade e elevam o piso de preços para BTC e ETH.

Especialistas afirmam que o mercado já não depende apenas do ciclo clássico de quatro anos baseado no halving. A combinação entre fluxo institucional dos ETFs, baixos saldos em exchanges e alta proporção de oferta em lucro aponta para um novo paradigma.

Para traders, isso significa substituir estratégias puramente cílicas por acompanhamento estruturado. Como analistas da Bitfinex já reforçaram, monitorar indicadores-chave, como acúmulo de holders de longo prazo e entradas nos ETFs, será fundamental.

5 Dominar a sofisticação: de especulação a ativo central do sistema financeiro

O futuro do setor passa por produtos que vão além da simples exposição ao preço. A próxima fase de inovação envolve ativos digitais como pilares da infraestrutura financeira global.

Em 2026, devemos ver o avanço de produtos sofisticados: operações estruturadas com Bitcoin como colateral, instrumentos focados em rendimento real e estratégias que integram derivativos a um framework de risco mais profissional. Para traders experientes, isso significa incorporar ferramentas complexas a uma gestão de capital mais completa.

O futuro pertence aos informados

Para a Bitfinex, Master Your Universe significa evoluir de trader para gestor de capital. O que começou em uma pequena praia em El Salvador tornou-se um movimento econômico global, que exige clareza, confiança e ferramentas avançadas.

Ao longo de 13 anos acompanhando cada ciclo de mercado ao lado dos usuários, a Bitfinex mantém o compromisso de oferecer análise, inteligência e infraestrutura de trading de alto nível para transformar oportunidades em crescimento real.

Nesta nova era, guiada por utilidade e maturidade, nossa missão é simples: capacitar decisões inteligentes e transformar oportunidades globais em resultados de longo prazo.