

QUER EMPREENDER NESTE ANO?

VEJA OS SETORES COM MAIOR POTENCIAL PARA NOVOS NEGÓCIOS

[Leia na página 8](#)

Sete pilares estratégicos da NRF para o varejo em 2026

No varejo, o que não muda é o que importa. Essa é a linha de pensamento de Jeff Bezos, fundador da Amazon.

Na prática, essa premissa ressalta que, embora o setor seja dinâmico, três pilares devem ser imutáveis: processos sólidos, dados confiáveis e foco total no cliente.

Contudo, muitos varejistas ainda tentam escalar suas operações sobre processos frágeis e sistemas que não calculam a margem real do negócio. Considerando a relevância do setor para a economia mundial e a proximidade da NRF 2026, destaco os sete tópicos centrais que guiarão a próxima edição:

#1 O novo palco da IA: o mercado está acelerado pela Inteligência Artificial. No varejo, a aplicação da IA já abrange desde o marketing personalizado até a operação das lojas físicas. Além de fornecer insights, ferramentas como os Agentes de IA permitem aprimorar a jornada do consumidor e obter um controle rigoroso do Supply Chain.

#2 Lojas físicas e Retailtainment: o conceito de retailtainment (varejo e entretenimento) ganha força. O setor deve utilizar recursos que tornem o atendimento físico uma extensão da marca. Atualmente, as Flagships utilizam IA para oferecer serviços assistidos e criar experiências imersivas que consolidam a fidelidade do cliente de forma criativa.

#3 Eficiência operacional: a eficácia voltada ao consumidor deve ser aplicada também aos processos internos. Tecnologias de gerenciamento dinâmico tornam a operação ágil e sustentável – integrando práticas como reciclagem criativa e logística reversa. A chave aqui é a implementação de processos multifuncionais baseados em uma visão unificada de dados.

#4 Novos modelos de negócios: com a atual dinâmica de mercado, o varejo



“ Estar atento às tendências da NRF não é apenas uma questão de inovação, mas de sobrevivência competitiva.

precisa repensar abordagens que vão do marketing às contratações. Os novos modelos devem ser ágeis para impulsionar a lucratividade. Métodos como buy now, pay later, pagamentos invisíveis e estratégias digitais são elementos fundamentais nessa jornada orientada a dados.

#5 Talentos e cultura: é impossível proporcionar experiências de alto nível sem que a equipe tenha conhecimento e suporte. O setor tem a missão de desenvolver uma cultura empresarial sólida, equilibrando as vozes da diretoria e preservando os valores organizacionais em tempos de mudança. Essa postura é essencial não apenas para reter talentos, mas para fortalecer o time.

#6 Tecnologia e inovação: a IA revolucionou a maneira como os clientes

encontram e compram produtos. Agora, o desafio dos varejistas é aplicar práticas éticas e segurança de dados, aproveitando o poder da personalização para elevar o engajamento sem comprometer a privacidade do consumidor.

#7 Liderança do futuro: à medida que a complexidade dos negócios aumenta, a liderança exige novas competências. Líderes que enfrentam diariamente as pressões da concorrência precisam exercer sua função com empatia e visão estratégica, humanizando a gestão em um ambiente tecnológico.

O varejo é um setor de alta relevância econômica e vive de sazonalidades constantes. Por isso, estar atento às tendências da NRF não é apenas uma questão de inovação, mas de sobrevivência competitiva. Em 2026, a diferença entre as empresas que apenas sobrevivem e as que lideram não será a quantidade de tecnologia adquirida, mas a inteligência estratégica aplicada a cada processo. Afinal, crescer é inevitável para alguns, mas prosperar com consistência exige maturidade

(Fonte: Tailan Oliveira é CRO da ALFA).

Quem ainda aposta só nas capitais está perdendo o eixo mais lucrativo das franquias

A interiorização do franchising brasileiro passou a ser vista como uma das transformações estruturais mais relevantes do setor.

Produtividade e segurança em armazéns: é possível unir os dois?

Em um cenário logístico cada vez mais dinâmico, a fronteira entre segurança e produtividade continua sendo testada diariamente. Imagine a seguinte cena: um operador de empilhadeira movimenta pallets enquanto um colaborador atravessa a área do armazém.

Tendências de Employer Branding para 2026

Mudanças provocadas pela inteligência artificial e pela busca dos talentos por empresas mais coerentes colocam aprendizagem contínua e comunicação clara entre as prioridades do ano.

Em 2026, a comunicação vai precisar de IA, mas principalmente de gente

Não é de hoje que a inteligência artificial se tornou uma realidade dentro das rotinas de comunicação. Ainda afirmar esse ponto pode até mesmo parecer obsoleto. No entanto, à medida que o tempo passa e o uso das IAs torna-se tão rotineiro, é preciso parar e refletir.

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



Carga fracionada

O mercado brasileiro de carga fracionada registrou um crescimento de 40% em 2024, refletindo a crescente demanda por soluções logísticas mais ágeis e eficientes, especialmente para o varejo. Nesse modelo, diferentes empresas compartilham o mesmo caminhão para transportar mercadorias com destinos variados em rotas otimizadas, permitindo economia e flexibilidade para volumes menores (Fonte: <https://www.tragetta.com.br/>).

Negócios em Pauta

Divulgação/aventurapiratabc



Peças de navios naufragados e histórias do mar

Mais do que um passeio temático, o Aventura Pirata, em Balneário Camboriú (SC), celebra quatro anos em dezembro consolidado como uma experiência que combina entretenimento, educação e história marítima. De frente para o mar, em um dos destinos turísticos mais visitados do país, a atração transporta visitantes de todas as idades para a chamada Era de Ouro da Pirataria, entre os séculos XVI e XVIII. Além das encenações interativas com a trupe de piratas, o espaço abriga um museu com peças autênticas resgatadas de navios naufragados, o que transforma a diversão em uma verdadeira viagem ao passado. Os objetos ajudam a revelar como era a vida a bordo, os conflitos no mar e curiosidades desse período (@aventurapiratabc). [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Frimufilms_CANVA



BYD bate Tesla e lidera mercado de carros elétricos

@A Tesla divulgou hoje vendas abaixo do esperado no quarto trimestre, com 418.227 veículos entregues, encerrando 2025 com cerca de 1,64 milhão de unidades vendidas. Com isso, a montadora de Elon Musk perdeu a liderança global em veículos elétricos para a chinesa BYD, que informou ter comercializado 2,26 milhões de elétricos no ano. Para Leandro Guisconi, professor da FGV e cofundador da Decomposer, a virada não é conjuntural nem explicada apenas por volume. Segundo ele, a BYD avança porque opera sob uma lógica diferente da Tesla e das montadoras tradicionais: integração vertical da cadeia, controle rigoroso de custos, velocidade de lançamento e uso intensivo de dados para previsão de demanda e definição de portfólio. Na avaliação de Guisconi, o mercado global de elétricos entra agora em uma fase de competição por eficiência e escala, em que vantagem tecnológica isolada já não é suficiente. “Quem conseguir combinar previsibilidade, margem e adaptação rápida ao consumidor tende a liderar”. [Leia a coluna completa na página 2](#)

2º lote para o 16º Concred estão oficialmente abertas!

O maior evento do cooperativismo financeiro mundial avança para uma nova etapa: as inscrições do 2º lote para o 16º Concred estão oficialmente abertas! Após o encerramento do primeiro lote em apenas 35 dias, reforçamos que a procura extraordinária é reflexo da força do nosso tema — “Cooperativismo Financeiro: no campo e na cidade, juntos na construção de um futuro sustentável”. De 26 a 28 de agosto de 2026, Goiânia/GO será o ponto de encontro de líderes, especialistas e cooperativistas de todo o país para três dias de imersão em conhecimento, inovação e conexões estratégicas (<https://conteudo.confebras.coop.br/16-concred>).



OPINIÃO

A falsa economia da telefonia tradicional no orçamento das empresas

Emerson Carrijo (*)

Embora muitas empresas brasileiras ainda mantenham sistemas de telefonia tradicional por acreditarem que representam um custo menor, essa percepção não se sustenta diante dos dados mais recentes do mercado.

A evolução do setor de comunicações no país e no mundo mostra que modelos baseados em linhas fixas, PABX físico e tarifação por tempo de chamada acumulam custos ocultos que não aparecem no comparativo inicial.

O declínio acelerado da telefonia fixa no Brasil

Dados do setor revelam que a telefonia tradicional perdeu relevância em velocidade recorde:

- O Brasil encerrou outubro de 2025 com 20,5 milhões de telefones fixos em operação, com densidade de 9,4 acessos por 100 habitantes.
- Em 2024, o mercado brasileiro perdeu 3,2 milhões de linhas fixas, terminando o ano com cerca de 22,2 milhões de assinantes. Foi a maior queda percentual desde 2014.
- Na última década, a base de linhas fixas caiu pela metade: havia 44,1 milhões de acessos em 2014.

Essa redução contínua indica que a infraestrutura tradicional tende a se tornar mais cara de manter à medida que envelhece, pois depende de hardware físico, peças específicas e contratos pouco flexíveis.

Adoção crescente de plataformas digitais e unificadas

O movimento global de migração para comunicação digital e baseada em IP é claro:

- O mercado global de UCaaS (Unified Communications as a Service) foi avaliado em US\$ 79,39 bilhões em 2024 e pode atingir US\$ 270,32 bilhões até 2032, impulsionado por modelos de trabalho híbridos e pela busca por eficiência operacional.

(Fonte: Data Bridge Market Research, relatório 2024–2032)

Em uma migração para telefonia em nuvem, a empresa deixa de arcar com custos que são típicos de infraestruturas legadas, incluindo:

- equipamentos físicos (PABX, placas, fontes, módulos);
- manutenção periódica e trocas de componentes;
- linhas dedicadas e tarifas de troncos tradicionais;
- visitas técnicas para reconfigurações;
- limitações físicas de capacidade e expansão.

Além disso, sistemas na nuvem oferecem integração com equipes remotas, múltiplas filiais e diversas ferramentas corporativas.

O custo total de propriedade: o que a fatura não mostra

Segundo análises sobre TCO (Total Cost of Ownership) amplamente difundidas por consultorias como Gartner, o custo real de um sistema de comunicação envolve:

- despesas com manutenção de infraestrutura física;
- atualizações e substituição de equipamentos;
- suporte técnico especializado;

- tempo de inatividade (downtime);
- perda de produtividade por limitações operacionais;
- dificuldade de integração com outros sistemas da empresa.

Quando esses fatores entram na conta, tecnologias legadas frequentemente tornam-se mais caras no longo prazo, mesmo que pareçam baratas no mês a mês.

O risco do downtime em sistemas tradicionais

Sistemas tradicionais dependem de hardware físico — e quanto mais antigo o parque tecnológico, maior o risco de:

- falhas elétricas;
- problemas no PABX;
- rompimento de cabeamento;
- indisponibilidade por manutenção;
- lentidão para retomada após falhas.

Estudos internacionais e de mercado mostram que empresas costumam registrar impactos significativos durante períodos de indisponibilidade, especialmente quando atendimento ao cliente e operações internas dependem de comunicação constante.

O valor exato varia por setor, mas em empresas com dezenas ou centenas de funcionários, qualquer hora parada representa prejuízo direto em produtividade, atendimento e oportunidades comerciais.

Integração com IA: a nova fronteira da produtividade

Soluções modernas de comunicação em nuvem permitem:

- transcrição automática de chamadas;
- análise de dados de atendimento;
- roteamento inteligente;
- relatórios avançados;
- assistentes virtuais para tarefas repetitivas.

Segundo estudos da McKinsey, a adoção de IA em processos internos pode elevar a produtividade organizacional em 20% a 30%, dependendo do setor.

Essas capacidades simplesmente não são possíveis em PABX tradicionais — o que transforma a telefonia moderna em um ativo estratégico, não apenas operacional.

Conclusão: a falsa economia custa caro

A decisão sobre qual sistema de comunicação adotar não pode se basear apenas na fatura mensal da operadora. É essencial considerar:

- eficiência operacional;
- continuidade de negócios;
- suporte ao trabalho remoto;
- capacidade de integração;
- redução de riscos e imprevistos;
- previsibilidade orçamentária.

A “falsa economia” da telefonia tradicional está justamente nos custos invisíveis que ela gera.

À medida que o ambiente corporativo se torna mais digital e distribuído, entender esses impactos é fundamental para qualquer empresa que busca:

- sustentabilidade financeira,
- produtividade,
- modernização,
- e competitividade.

(*) CEO da Vocom, plataforma brasileira de comunicação unificada em nuvem voltada para PMEs.

Alguns videogames podem ajudar o cérebro

Muitos se preocupam com os efeitos negativos dos videogames sobre a cognição.

Vivaldo José Breternitz (*)

No entanto, pesquisas recentes dão conta que alguns games podem ajudar o cérebro a processar informações com mais eficiência e a se adaptar melhor a tarefas complexas.

Pesquisadores como os Professores C. Shawn Green, da Universidade de Wisconsin e Carlos Coronel, do Trinity College de Dublin, destacam que tanto a estrutura quanto o ritmo de determinados jogos trazem ganhos cognitivos. Estudos liderados por eles apontam benefícios distintos em diferentes games, especialmente nos de estratégia em tempo real e nos de ação acelerada.

Um estudo publicado em 2024 na revista NeuroImage comparou, por meio de exames de neuroimagem, 31 jogadores experientes de StarCraft II com 31 não jogadores — esse jogo exige alocação de recursos e coordenação de exércitos sob constante pressão temporal. Os pesquisadores observaram que os cérebros dos gamers eram “mais eficientes no processamento de informações”, com maior conectividade em áreas ligadas à atenção visual e à função executiva.

Em 2025, uma pesquisa divulgada pela Nature Communications ampliou os resultados, mostrando que cérebros de jogadores experientes apareciam ser até quatro anos mais jovens do que sua idade cronológica. O Professor Coronel afirmou que a complexidade cognitiva dos games — assim como em atividades criativas como arte ou música — pode preservar conexões neurais vulneráveis ao envelhecimento e melhorar a capacidade de processamento mental.



Mesmo exposições moderadas mostraram efeitos mensuráveis. Participantes sem experiência que jogaram cerca de 30 horas de StarCraft II em algumas semanas apresentaram envelhecimento cerebral mais lento do que aqueles que praticavam o jogo de cartas Hearthstone. “Quanto mais você pratica, mais benefícios terá”, disse o Professor Coronel, ressaltando que melhorias surgem antes mesmo do atingimento de níveis avançados.

Apesar dos avanços, especialistas alertam que hábitos saudáveis de jogo devem seguir os mesmos princípios da boa forma cerebral: diversidade e moderação. “Não posso dizer que jogar videogame por horas e horas será bom para a saúde mental”, ponderou o Professor Coronel. Equilibrar o tempo de jogo com atividade física, interação social e sono continua essencial.

O Professor Aaron Seitz, da Northeastern University, recomenda sessões de 30 a 60 minutos, explorando diferentes tipos de games, pois acredita que a variedade mantém a cognição afiada e incentiva adultos mais velhos a experimentar títulos novos, mesmo diante da frustração inicial. “Quando você comece a ficar bom, já não é útil. É preciso encarar o difícil e o incômodo”, disse.

Em síntese, os pesquisadores concordam: não há hábito único capaz de garantir cognição elevada ou envelhecimento cerebral mais lento. Para o Professor Coronel, manter o cérebro saudável exige “múltiplas camadas na vida” — atividades criativas, exercício, descanso, conexão social e desafios mentais como os jogos digitais.

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

Consultoria destaca cargos de Tecnologia em alta para 2026

O mercado de tecnologia deve viver um ponto de virada em 2026, impulsionado pela consolidação da inteligência artificial, pela alta demanda por segurança digital e pelo avanço de modelos de trabalho mais presenciais. A projeção é do Grupo Hub (<https://grupohub.com/>), consultoria de RH especializada em recrutamento e seleção de pessoas, com mais de 10 atuação no mercado.

Segundo Bárbara Araújo, head de recrutamento para tecnologia e bens de consumo do Grupo Hub, 2026 marca a transição definitiva entre tendência e realidade. “O novo já é o presente. Quem não se atualiza fica para trás”, afirma. Ela explica que empresas de diferentes portes e segmentos vêm buscando profissionais capazes de dominar IA, reforçar sistemas de segurança e atuar em desenvolvimento. A procura por especialistas em cibersegurança, por exemplo, cresce em linha com o avanço da IA: “Quanto mais evoluímos, mais expostos ficamos; por isso a segurança se tornou uma exigência central”, diz.

Os setores que mais têm demandado contratações são mercado financeiro, telecomunicações e empresas nativas de tecnologia, sobretudo aquelas que já operam com modelos baseados em IA. E, para além do conhecimento técnico e domínio das ferramentas, cresce a exigência por profissionais com alta adaptabilidade e



aprendizado contínuo. “Hoje, importa mais o que a pessoa consegue construir do que o cargo que ocupa. As empresas querem profissionais com estudo contínuo, velocidade de adaptação e curiosidade constante”, afirma.

De acordo com a consultoria, entre as áreas de atuação que devem estar em alta em 2026, destacam-se:

- Cientista de dados
- Engenheiro de Dados
- Analista de Dados
- Cloud
- Engenheiro de Nuvem
- Arquiteto de Nuvem
- SRE (Engenheiro de Confiabilidade de Sistemas)
- Infraestrutura
- Engenheiro de Infraestrutura
- Especialista de Redes
- Especialista/Analista de Segurança de Infraestrutura
- Engenheiro/Analista de Segurança Operacional
- DevOps
- Engenheiro DevOps
- Especialista em Kubernetes
- Engenheiro de Plataforma
- Cibersegurança/Segurança da Informação
- Desenvolvedor de Software / Full-Stack

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Caterpillar apresentará a próxima era da IA Industrial e Autonomia na CES 2026

@ A Caterpillar Inc. (NYSE: CAT) estará no palco principal e no espaço de exposição da CES 2026 para mostrar como a IA Industrial e a autonomia estão impulsionando a inovação e transformando locais de trabalho em todo o mundo. “A tradição de inovação da Caterpillar está enraizada em resolver os desafios mais difíceis de nossos clientes, e essa missão continua a guiar nosso futuro”, disse Joe Creed, CEO da Caterpillar. “A tecnologia está acelerando e ampliando nossa capacidade de atender às necessidades dos clientes, conectando perfeitamente insights digitais profundos à nossa expertise em máquinas para oferecer soluções para suas tarefas mais críticas” (caterpillar.com)

Samsung apresenta The Freestyle+ antes da CES 2026

@ A Samsung Electronics anunciou o lançamento global do The Freestyle+, seu mais recente projetor portátil com inteligência artificial, desenvolvido para oferecer uma experiência de entretenimento mais flexível e personalizada em diferentes ambientes. Apresentado antes da CES 2026 em Las Vegas, o The Freestyle+ aprimora o design diferenciado do The Freestyle original, introduzindo recursos de IA mais inteligentes, brilho melhorado e funcionalidades de entretenimento expandidas, permitindo que os usuários aproveitem o conteúdo com mais liberdade, com configuração ou ajustes mínimos (news.samsung.com/br/).

Empresas & Negócios 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

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

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.

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](mailto:(netjen@netjen.com.br))

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/2003)

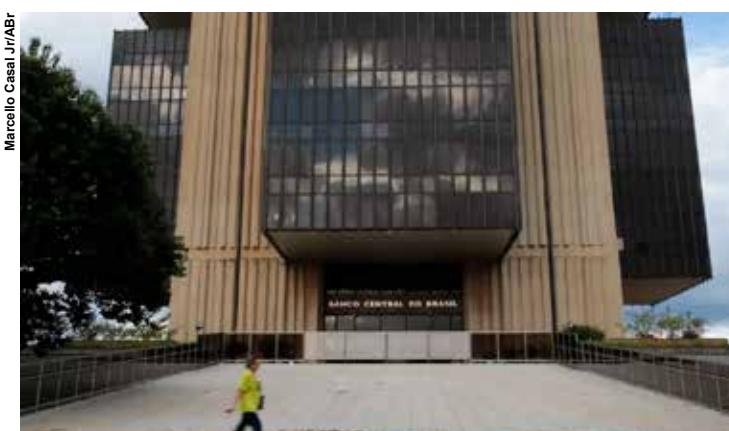
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Mercado financeiro projeta inflação de 4,06% em 2026

O primeiro Boletim Focus de 2026 apresentou índices de estabilidade em três das quatro medianas projetadas pelo mercado financeiro

A única que apresentou variação em relação às últimas semanas de 2025 foi a relativa à expectativa de inflação projetada para o ano corrente, que variou dos 4,05% projetados na semana passada, para 4,06% segundo o boletim divulgado ontem (5) pelo Banco Central. Há quatro semanas, o mercado financeiro projetava uma inflação de 4,16% ao final de 2026.

Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta de inflação para 2025 é 3%, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5%, e o superior, 4,5%. A



No caso do PIB, as projeções são de crescimento de 1,8% em 2026 – mesmo percentual projetado para 2027.

prévia da inflação oficial de dezembro ficou em 0,25%, resultado que faz o acumulado de 12 meses marcar 4,41%, dentro do limite da meta do governo. Os números foram divulgados pelo IBGE.

Tanto as projeções do mercado financeiro para o câmbio, como para a taxa básica de juros (Selic) e a economia PIB (Produto Interno Bruto) apresentaram estabilidade nas últimas semanas. No caso do PIB, as projeções são

de crescimento de 1,8% em 2026 – mesmo percentual projetado para 2027. Com relação ao câmbio, o mercado financeiro projeta que o dólar fechará 2026 com uma cotação de R\$ 5,50, valor que não vem apresentando alterações por 12 semanas consecutivas. Já a Selic, que fechou 2025 a 15%, deve cair para 12,25% ao longo de 2026.

A taxa básica de juros situa-se no maior nível desde julho de 2006, quando estava em 15,25% ao ano. Após chegar a 10,5% ao ano em maio do ano passado, a taxa começou a ser elevada em setembro de 2024. A Selic chegou a 15% ao ano na reunião de junho, sendo mantida nesse nível desde então (ABr).

24,3 milhões de passageiros até novembro de 2025

Após registrar aumento histórico no mês de outubro, a movimentação aérea na região Sul do país manteve a trajetória de crescimento em novembro de 2025. Segundo dados da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), os aeroportos do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul movimentaram, juntos, 2,38 milhões de passageiros no mês, somando embarques e desembarques. No acumulado de janeiro a novembro, o total chega a 24,3 milhões de passageiros, crescimento de 19,7%, em relação ao mesmo período de 2024.

Na comparação mensal, novembro de 2025 superou, em 17,6%, o mesmo mês do ano anterior, que havia registrado cerca de 2 milhões de passageiros. O avanço reforça a leitura de continuidade do crescimento ao longo do segundo semestre.

No recorte do acumulado do ano, o crescimento é ainda mais expressivo. Entre janeiro e novembro de 2025, a movimentação nos aeroportos do Sul aumentou em relação a 2024, ano impactado por eventos climáticos extremos, especialmente no Rio Grande do Sul. O volume atual também se consolida como o maior já registrado para o período de janeiro a novembro, segundo a série histórica, de 25 anos, da Anac (Fonte: MPA).

Até que ponto a automação está a serviço das pessoas?

Marcus Piombo (*)

Combinar inteligência artificial, dados e automação tem se mostrado um acelerador para uma mudança estrutural no modo como o trabalho é realizado. Segundo o Fórum Econômico Mundial, mais de 85 milhões de funções serão transformadas pela automação até 2025, ao mesmo tempo em que surgirão novas oportunidades para profissionais capazes de operar e evoluir essas tecnologias.

A automação é eficaz quando tem um objetivo claro: gerar impacto positivo e sustentável. Isso significa usar a tecnologia para eliminar ineficiências, aumentar a previsibilidade e, ao mesmo tempo, melhorar a experiência humana — seja de colaboradores, consumidores ou cidadãos.

Os ganhos de produtividade são importantes, mas o verdadeiro retorno está na capacidade de transformar a operação em vantagem competitiva e a inovação em valor social. O foco não deve ser apenas em “fazer mais com menos”, mas em fazer melhor com inteligência.

O caminho à frente não é o de substituir o humano, mas o de ampliar suas capacidades. O trabalho do futuro será híbrido: com humanos e máquinas atuando de forma complementar. Sistemas cuidarão da precisão, velocidade e análise, enquanto as pessoas permanecerão responsáveis pelo julgamento, pela criatividade e pela visão de longo prazo.

Esse equilíbrio entre automação e humanidade é o que definirá as organizações de alta performance na próxima década. A tecnologia é, e sempre será, um meio. O fim continua sendo o mesmo: o desenvolvimento humano e o progresso coletivo.

(*) - É CEO do Grupo Stefanini no Brasil.

Contribuição mensal do MEI sobe para R\$ 81,05

A contribuição mensal do Microempreendedor Individual (MEI) aumentou de R\$ 75,90 por mês para R\$ 81,05 por mês, uma vez que o valor é calculado com base no salário mínimo, que também foi reajustado. A contribuição representa 5% do novo salário mínimo, que subiu para R\$ 1.621. O valor é pago por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), que, além da contribuição previdenciária, cobra os impostos devidos pelos MEIs.

O DAS vence todo dia 20 de cada mês. Ele pode ser emitido diretamente no Portal do Simples Nacional ou pelo App MEI, disponível para iOS e Android.

Há opção também de pagar por boleto, PIX e débito automático ou outras opções oferecidas pelas instituições financeiras. Os microempreendedores individuais (MEIs) que exercem atividades sujeitas ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), do comér-

cio e indústria, têm um acréscimo de R\$ 1 por mês no DAS.

Para atividades sujeitas ao Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), os prestadores de serviços, a soma é de R\$ 5. Os empreendedores que realizam os dois tipos de atividades precisam pagar os dois impostos, desembolsando R\$ 6 a mais na contribuição.

O Microempreendedor Individual (MEI) é a forma mais simples do empreendedor se formalizar, pois disponibiliza ao cadastrado um número de CNPJ. Uma vez formalizado como MEI, o empresário pode emitir notas fiscais com facilidade, abrir uma conta empresarial e ter acesso a empréstimos com melhores taxas de juros. Além disso, pode contribuir para a aposentadoria e receber benefícios de segurança social. Para se tornar MEI, o faturamento anual deve ser de até R\$ 81 mil por ano. Para o MEI transportador autônomo, o valor anual é de até R\$ 251,6 mil (ABr).

G – Plano de Crescimento

Segundo um plano acelerado de expansão no mercado brasileiro, a OMODA & JAECOO encerrou 2025 com 70 lojas em operação, alcançando integralmente a meta prevista para o ano. Desde o início das vendas no país, em abril, quando contava com 50 pontos de atendimento, a marca inaugurou 20 novas unidades só em dezembro, consolidando sua estratégia de crescimento e capilaridade. Com a ampliação da rede, a OMODA & JAECOO passou a atuar em 24 estados brasileiros, frente aos 17 atendidos anteriormente. Com esse movimento, a marca tende a cobrir mais de 85% do mercado brasileiro de SUVs, segmento estratégico para seus planos de crescimento.

H – Biogás e Biometano

“Biometano: bem feito, suficiente, bem distribuído”: Esse é o tema do 8º Fórum Sul Brasileiro de Biogás e Biometano (FSBBB), que vai ocorrer em Foz do Iguaçu (PR), no Bourbon Therma Eco Resort Cataratas do Iguaçu, de 14 a 16 de abril de 2026. Diversos painéis temáticos na programação do evento vão apresentar diferentes aspectos a respeito da produção, de políticas públicas, mercado de certificados, da mobilidade com o uso do biometano, de investimentos na cadeia de produção, a relação com o gás natural e oportunidades e desafios setoriais. Inscrições e mais informações no site: (<https://www.eventspro.com.br/e/80-forum-sul-brasileiro-de-biogas-e-biometano>).

I – Carros com 20 Anos

Duas semanas após ser promulgada a emenda constitucional que isenta carros com 20 anos ou mais de fabricação do pagamento do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), o mercado de modelos contemplados pela medida já apresenta seus primeiros sinais de aquecimento no Brasil. Segundo levantamento do Webmotors Autoinsights, ferramenta que fornece dados e informações sobre o mercado automotivo brasileiro, houve um crescimento de 18% no número de buscas e visitas na plataforma por esses veículos entre 9 e 22 de dezembro na comparação com o mesmo período do ano anterior.

J – Viagens Aéreas

O homem foi o que mais viajou de avião no Brasil em 2025, de acordo com um levantamento divulgado pela Azul com o perfil dos seus clientes ao longo do ano. Os dados mostram que o público masculino representou 57% dos passageiros, enquanto as mulheres responderam a 43%. A análise também indica uma forte concentração de passageiros entre 25 e 44 anos, faixa etária que respondeu a 49% dos clientes da companhia em 2025. As viagens aéreas lideraram os deslocamentos em 2025, representando 61% do total, enquanto 39% dos clientes viajaram a trabalho.

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br



A – Busca por Talentos

Para quem está em busca de uma oportunidade de trabalho com foco em 2026, a Contabilizei, maior escritório de contabilidade do país, está com 108 vagas abertas para diferentes níveis, posições e áreas, como tecnologia, recursos humanos, fiscal e contábil. Como forma de atrair e reter talentos, a empresa possui um modelo flexível de contratação, com oportunidades híbridas em São Paulo e Curitiba, além de vagas remotas, disponíveis para todo o Brasil. Saiba mais: (<https://contabilizei.inhire.app/vagas>).

B – AI Commerce

Após receber mais de 20 000 inscrições e realizar um processo seletivo rigoroso ao longo de dois meses, o Magalu selecionou os 13 profissionais que formarão sua primeira turma de trainee em Inteligência Artificial. Os aprovados contam com formação nos diversos ramos da engenharia, além de matemática e tecnologia. O programa, com início em 2 de fevereiro, está diretamente relacionado ao novo ciclo estratégico da companhia, que terá como um de seus principais pilares o chamado AI commerce – o uso da inteligência artificial, de ponta a ponta, na jornada de compra do consumidor.

C – Túnel Santos-Guarujá

Projeto emblemático de infraestrutura para São Paulo, o futuro Túnel Santos-Guarujá, que sairá do papel depois de 100 anos de espera, representa um avanço estratégico também para a saúde pública da Baixada Santista ao garantir mais rapidez, previsibilidade e segurança no deslocamento de pacientes, profissionais e insumos entre as duas margens do canal. Com 1,5 quilômetro de extensão, sendo 870 metros imersos sob o canal portuário, o Túnel Santos-Guarujá vai permitir que veículos façam em até cinco minutos o deslocamento que hoje pode ultrapassar uma hora.

D – Intercâmbio

Cerca de 1.000 estudantes da rede estadual de São Paulo participaram do programa Prontos pro Mundo em 2025. Durante três

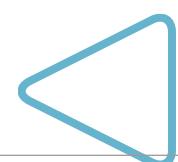
meses, os alunos vivenciam a rotina de estudos e também da cultura em cinco países de língua inglesa. Neste ano, outros 1.000 jovens participarão da iniciativa inédita da Secretaria da Educação do Estado. Desde sua criação, o Governo de São Paulo já investiu R\$ 53,6 milhões no programa, que oferece aulas de idiomas e intercâmbios em países como Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Reino Unido. Em 2026, a Irlanda substituirá o Reino Unido na rota dos intercambistas.

E – Calor em SP

A onda de calor que assola o Estado de São Paulo desde a última semana provocou um aumento de até 60% no consumo de água, segundo a Sabesp, em algumas regiões, afetando diretamente o nível dos mananciais que abastecem a Grande São Paulo. Em função do aumento da demanda, o Governo de São Paulo alerta sobre a necessidade de economizar água. O Estado registra um dos menores índices de chuvas dos últimos anos, causando uma estiagem prolongada e afetando a capacidade das represas que abastecem a Região Metropolitana. Por isso, o Governo de São Paulo pede para que as pessoas façam uso consciente da água, tomando banhos mais rápidos e evitando desperdícios e o uso para fins não essenciais, como encher piscinas ou lavar calçadas e carros.

F – Melhores Rodovias

O estado de São Paulo concentra 14 das 20 rodovias classificadas como ótimas ou boas no Brasil, segundo a edição mais recente da Pesquisa de Rodovias da Confederação Nacional do Transporte (CNT), sendo 11 delas administradas por concessionárias. O levantamento coloca São Paulo na liderança nacional em qualidade da malha viária, à frente de outros estados com extensas redes rodoviárias. Entre os destaques do ranking estão trechos de rodovias estratégicas como a SP-270 (Raposo Tavares), a SP-348 (Bandeirantes), a SP-070 (Ayrton Senna/Carvalho Pinto), a SP-021 (Rodoanel) e a SP-300 (Marechal Rondon). Essas vias aparecem entre as melhores do país e estão diretamente conectadas a projetos estruturantes conduzidos pela Secretaria de Parcerias em Investimentos (SPI).



Eficiência operacional se torna a principal ferramenta das empresas em 2026

Rafael Calixto (*)

Entrar no próximo ano operando com processos manuais de criação de orçamentos será um risco estratégico

Em um cenário marcado por instabilidade econômica, pressão por margens, avanço acelerado da inteligência artificial e clientes cada vez menos pacientes, a velocidade de resposta passa a ser um fator determinante de competitividade. Empresas que ainda dependem de planilhas, aprovações manuais e reabastecimento estarão, na prática, abrindo espaço para concorrentes mais ágeis. A automação de orçamentos deixa de ser tendência e se consolida como condição básica para escalar.

O contexto macroeconômico reforça essa urgência, em que a combinação de novas tributações sobre grandes plataformas digitais, volatilidade cambial, inflação de custos e um mercado digital cada vez mais saturado cria um ambiente onde eficiência operacional não é opcional. Enquanto a América Latina caminha para ultrapassar US\$ 200 bilhões em vendas online, segundo estimativas da eMarketer, o crescimento por si só não garante sobrevivência. O diferencial estará na capacidade de operar com precisão, previsibilidade financeira e velocidade comercial.

Nesse ambiente, o processo de vendas assume um novo papel. Orçamentos que levam horas ou dias para serem gerados não apenas atrasam decisões, mas também aumentam o risco de erros, inconsistências de preço e perda de oportunidades. Em mercados altamente competitivos, o cliente que espera por uma proposta costuma fechar com quem responde primeiro, desde que a resposta seja clara, correta e confiável. Automatizar orçamentos significa transformar o time comercial em um motor de resposta rápida, alinhado às regras de negócio, políticas comerciais e margens desejadas.

Dados da Thunderbit, por exemplo, indicam um ROI médio de 544% em três anos para empresas que investem em automação comercial. Esse número ajuda a explicar porque, em 2026, a discussão não será mais “se” automatizar, mas “o quanto rápido” isso será feito. Orçamentos gerados em minutos deixam de ser um diferencial e passam a ser o novo padrão esperado pelo mercado.

(*) Especialista em vendas B2B, com vasta experiência em modernização de processos comerciais, integração de tecnologia nas vendas, idealizador de soluções com Agentes Inteligentes de Pedidos (AIP) para vendas B2B em escala e CEO da Zydon.

Golpes digitais nas redes sociais: cinco formas de proteger sua marca e evitar prejuízos

Especialista alerta para o aumento de perfis falsos, campanhas fraudulentas e sequestros de contas durante a Black Friday e explica como empresas podem fortalecer sua governança digital

A Black Friday, antes símbolo de oportunidades, tornou-se também um dos períodos mais vulneráveis para ataques cibernéticos e fraudes em redes sociais. O aumento do tráfego digital, a correria por promoções e o alto volume de campanhas patrocinadas criam um ambiente fértil para golpes que exploram tanto consumidores quanto marcas.

De acordo com o Panorama de Ameaças para a América Latina 2024, o Brasil é hoje o segundo país com mais fraudes digitais do mundo, e o prejuízo vai muito além do financeiro. “Quando um perfil falso replica a identidade de uma marca ou influenciador, há também um dano reputacional e jurídico. É o tipo de golpe que contamina a confiança, e a confiança é o principal ativo de uma empresa”, destaca o advogado Lucas Ruiz Balconi, Doutor em Direito pela USP e especialista em Direito Digital.

Segundo ele, o recente entendimento do Supremo Tribunal Federal (STF) sobre o Marco Civil da Internet, ao estabelecer o “dever de cuidado” das plataformas digitais, muda o cenário de responsabilidade, exigindo que as empresas estejam mais preparadas para agir rápido diante de fraudes. “O silêncio diante de um golpe pode ser interpretado como omissão. As empresas precisam ter protocolos preventivos e reativos para lidar com esses riscos”, reforça.

A seguir, o especialista elenca medidas estratégicas para proteger marcas, criadores e consumidores



em um ambiente cada vez mais suscetível a manipulações digitais.

1. Crie uma política de governança digital com protocolos de resposta

“Mais do que proteger senhas, é preciso criar governança digital interna, com papéis e fluxos claros para lidar com incidentes. Empresas que dependem de redes sociais para vender ou comunicar precisam ter um plano de resposta: quem aciona o jurídico, quem comunica à plataforma e quem fala com o público. Esse tempo de reação pode ser a diferença entre conter o dano em horas ou perder a reputação em dias. É preciso que as empresas tratem o gerenciamento de contas e acessos com o mesmo nível de rigor que tratam dados financeiros, inclusive prevendo planos de contingência em caso de perda de acesso”, diz.

2. Faça auditorias periódicas e use ferramentas de monitoramento inteligente

“Monitorar menções e perfis similares à marca é essencial, mas o especialista defende o uso de ferramen-

tas de escuta digital e IA para mapear padrões de comportamento suspeitos. Golpistas sofisticados replicam não só a identidade visual, mas também o tom de voz da marca e os horários de postagem. A auditoria contínua e o uso de alertas automatizados permitem reagir antes que o golpe escale”, diz.

3. Estruture contratos e políticas de uso com cláusulas de segurança digital

“Empresas que trabalham com influenciadores, afiliados ou representantes comerciais devem incluir cláusulas contratuais de proteção de marca e uso de imagem. Muitos golpes surgem quando terceiros divulgam campanhas sem critérios ou usam links encurtados que redirecionam para páginas falsas. Cláusulas contratuais claras sobre divulgação e monitoramento mitigam esse risco jurídico e reputacional”, orienta o advogado.

4. Invista em autenticação, rastreabilidade e backups independentes

“A autenticação de dois fatores é o mínimo mas não é suficiente, eu recomendo infraestruturas redundantes

e controle descentralizado de acessos. Contas comerciais devem ter responsáveis designados, acesso via gerenciadores oficiais e backup das credenciais fora da plataforma. Em caso de bloqueio ou invasão, isso garante rastreabilidade e prova de titularidade. A comprovação da titularidade da conta é frequentemente o fator que define a velocidade com que o acesso é recuperado”, afirma Balconi.

5. Se comunique com transparência e antecipe-se ao golpe

“Acredito muito que a comunicação é uma ferramenta de defesa cibernética. Ao informar o público sobre canais oficiais, formatos de campanha e meios de pagamento legítimos, a marca desarma parte da estratégia dos fraudadores. Além disso, ele recomenda que, em casos de fraude, a empresa publique posicionamentos rápidos e técnicos, sem alarmismo, mas com clareza sobre as medidas adotadas. Transparência não é fragilidade, é maturidade digital. Uma marca que assume o controle da narrativa reduz danos e reforça a confiança”, complementa.

Com o avanço das fraudes e a pressão por maior responsabilização jurídica das plataformas, a segurança digital deve ser tratada como pilar de ESG corporativo. “Proteção de dados e confiança digital são questões de governança. Em 2026, empresas que não tiverem políticas sólidas nesse campo não estarão apenas vulneráveis a golpes, estarão fora das melhores práticas de compliance e reputação”, conclui Lucas Ruiz Balconi.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 3º Subdistrito - Penha de França Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

A pretendente: **FERNANDA GABRIEL CUNHA**, profissão: gerente comercial, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Santo Amaro, SP, data-nascimento: 26/09/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Juarez Gonzaga da Cunha e de Rosana Aparecida Gabriel Pereira. A pretendente: **CAROLINE DA COSTA ALVES EVANGELISTA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Santo Amaro, SP, data-nascimento: 01/12/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edvaldo Barbosa Evangelista e de Eliana da Costa Alves Evangelista.

O pretendente: **LUAN ALVES DE SOUZA MIRANDA**, profissão: engenheiro civil, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Saúde, SP, data-nascimento: 18/10/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Avelino Paz de Miranda e de Maria Alves de Souza. A pretendente: **INGRID GOMES DE OLIVEIRA SILVA**, profissão: assistente de tesouraria, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Tucuruvi, SP, data-nascimento: 05/05/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alex Cruz da Silva e de Rosana Gomes de Oliveira Silva.

O pretendente: **MARCELO SILVA DO NASCIMENTO**, profissão: contador, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/06/1975, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Pedro Viana do Nascimento e de Maria Aparecida Silva do Nascimento. A pretendente: **SIMONE GASPARINI**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 20/05/1964, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Roberto José Gasparini e de Vilma da Silva Gasparini.

O pretendente: **MARCELO SIRNA BECHARA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/09/1979, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Aladimir José Bechara Filho e de Roseli Sirna Bechara. A pretendente: **KARINA GAONA**, profissão: terapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/03/1980, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Gaona Sanches e de Santina Maria Gaona.

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

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **ANTONIO SANTANA DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de José Santana da Silva e de Maria Santana da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA LUCIENE DE ARAUJO**, estado civil divorciada, filha de José Rodrigues de Araujo e de Josefa Angelita de Araujo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **JOÃO CARLOS NOVI JUNIOR**, estado civil solteiro, filho de João Carlos Novi e de Nilma Gomes dos Reis, residente e domiciliado na Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **JHENIFER BARBOZA DOS SANTOS CANEZIN**, estado civil solteira, filha de Alfredo Barboza Canezin e de Izabel Braulino dos Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Marina, nº 112 A, Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua João Borba, nº 108, apto. 33, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **LUAN GIULIANO MAZAROTTO**, estado civil solteiro, filho de Mário Luiz Mazarotto e de Sonia Cristina de Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LARISSA MARTINEZ CERVANTES PRESTI**, estado civil solteira, filha de Marcos de Paula Presti e de Rosangela Martinez Cervantes Presti, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DANIEL MACHADO PIUVEZAM**, estado civil divorciado, filho de Helio Piuvezam Filho e de Rosânia Machado Piuvezam, residente e domiciliado na Capela do Socorro, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **JESSICA YA MING WU**, estado civil solteira, filha de Wu Xiangchen e de Yuan Kun, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

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

Jornal Empresas & Negócios



O hype acabou: a era da IA orientada a resultados começa em 2026

ROI, especialização de modelos e força de trabalho humano-agêntica definem a próxima fase da tecnologia

O ciclo de entusiasmo em torno da Inteligência Artificial é inegável. Nos últimos anos, o mercado viveu uma fase de fascínio quase permanente, em que cada novo modelo gerativo parecia redefinir os limites do possível. A história da tecnologia, no entanto, mostra que toda onda de euforia dá lugar, inevitavelmente, a um período de maturidade, marcado por sobriedade, foco estratégico e entrega concreta de resultados.

Em 2026, esse movimento se torna cada vez mais claro. Para Felipe Fávero, Head of AI & Product Development da CI&T, o próximo ano representará um ponto de inflexão na forma como a IA é adotada pelas empresas: menos experimentação difusa e mais impacto direto no core business", explica Fávero.

"Falar de tendências em IA é sempre desafiador, porque estamos lidando com uma tecnologia que evolui em ritmo acelerado. No contexto dos negócios, porém, o mais relevante não são promessas futuras, mas os casos que já estão em prática, e que devem se intensificar em 2026", afirma o executivo.

A era do pragmatismo

Se o início da corrida pela IA foi marcado pela euforia, 2026 tende a consolidar a era do pragmatismo. A discussão amadureceu e caminha para uma transição definitiva do hype para uma aplicação intencional, escalável e orientada a retorno sobre investimento.

Na CI&T, essa evolução vem sendo observada a partir de três grandes ondas de adoção da IA Generativa: hiper-eficiência, hiperpersonalização e disruptão. No Brasil, 2026 deverá marcar a consolidação da primeira fase. Após três anos de testes, escalabilidade e validação de casos de uso, as empresas começam, de fato, a comprovar ganhos relevantes de produtividade.

"Esse é um passo fundamental para avançar. Na fase



de hiper-eficiência, falamos de empresas entregando sua proposta de valor de forma mais eficiente. Já a hiperpersonalização acontece quando a IA passa a atuar diretamente no core business", explica Fávero.

Na prática, organizações que lideraram a fase de experimentação estarão mais preparadas para desenvolver seus próprios modelos, criar agentes altamente especializados e integrar a Inteligência Artificial como parte ativa da entrega de valor, deixando para trás o uso acessório ou meramente experimental.

Força de trabalho humano-agêntica

O avanço do pragmatismo também redefine a relação entre pessoas e tecnologia. A ideia de substituição massiva da força de trabalho humana perde força, dando lugar a um modelo de colaboração mais sofisticado e produtivo.

"A perspectiva não é nem de substituição do trabalho humano, nem da IA como simples assistente. Estamos falando de uma Inteligência Artificial intrinsecamente conectada ao trabalho das pessoas", afirma Fávero.

Em 2025, o mercado assistiu a uma explosão de experimentações com agentes autônomos atuando ao lado de profissionais. Em 2026, essa interação deixa de ser teste e passa a ser prática. Com isso, dois desafios ganham centralidade: o fator humano e a qualidade dos dados.

No campo cultural, ainda há resistência e insegurança

em relação à substituição de empregos, um receio que pode frear a adoção justamente no momento em que as empresas precisam avançar com racionalidade. Esse desafio exige diálogo transparente e engajamento das altas lideranças.

Já do ponto de vista técnico, a performance da IA depende diretamente da qualidade dos dados que a alimentam. Para escalar o uso, treinar modelos especializados e garantir precisão, será indispensável investir em estruturação, limpeza e governança de dados. "Toda a discussão sobre ROI, qualidade dos resultados e impacto no core business passa, necessariamente, pela evolução dos inputs da IA", destaca o executivo.

Convergência de modelos e eficiência by design

Após anos de apostas em modelos grandes e generalistas, o mercado começa a mover o pêndulo em direção à eficiência, especialização e uso mais inteligente dos recursos computacionais. Duas tendências se destacam nesse movimento.

A primeira é o uso distribuído de modelos menores e menos custosos. Nesse formato, tarefas complexas são decompostas em microinstruções executadas em paralelo por diferentes modelos, enquanto outros atuam como críticos, validando os resultados. O sistema, de caráter autocorretivo, reduz significativamente o risco de alucinações e aumenta a precisão, com uma fração do custo dos modelos monolíticos.

A segunda tendência é a especialização dos modelos. A capacidade de resolver múltiplos problemas é um dos fatores que encarece grandes modelos de IA. Por isso, cresce o investimento em modelos menores, treinados especificamente para contextos de negócio, como saúde, finanças ou operações industriais.

"É um uso mais estratégico e intencional, menos exploratório, dos modelos disponíveis", resume Fávero. Além de mitigar erros e elevar a eficiência, essa abordagem reduz custos e abre caminho para um uso mais consciente e responsável da tecnologia.

Regulação, sustentabilidade e uso consciente

Com a IA avançando para aplicações mais críticas e orientadas a resultados, duas agendas ganham força em 2026: regulação ética e sustentabilidade.

No campo regulatório, cresce a necessidade de estabelecer limites, critérios e salvaguardas. O AI Act europeu tende a influenciar novas diretrizes em outros mercados, inclusive no Brasil. Empresas que se anteciparem, criando princípios internos e mecanismos robustos de governança, estarão mais preparadas para o ambiente regulatório e ainda poderão influenciar os debates do setor.

A sustentabilidade completa esse cenário. O consumo energético de modelos generativos de grande porte já desperta preocupação global. Em contrapartida, modelos menores, especializados e distribuídos, pensados para eficiência desde o design, ajudam a reduzir custos operacionais e a pegada ambiental.

"A principal reflexão é que as discussões econômica e ambiental precisam convergir. São resultados diferentes, mas que nascem das mesmas decisões estratégicas", conclui o especialista.

imonitore Tecnologia e Serviços Limitada Unipessoal

CNPJ/MF 11.855.071/0001-92 - NIRE 35234059680

Instrumento Particular de 2ª Alteração do Contrato Social e Ato de Reunião de Aprovação de Contas e Transformação de Tipo Societário de Companhia Limitada para Sociedade Unipessoal

Pelo presente instrumento particular, Wagner Dutra de Lima, RG nº 17.259.686 S SP/SP, CPF/MF nº 077.844.138-58, ("Wagner"), na qualidade de único sócio da "Sociedade"; E, ainda, na qualidade de sócio ingressante, Thiago Barros de Lima, R.G. n. 36.068.177, CPF/MF n. 454.226.408-45, ("Thiago"); Têm, entre si, justo e acordado, o quanto segue: I. Apreciação, Ratificação e Aprovação de Contas: 1.1. Deliberou o sócio único Wagner, por todos os contas dos administradores, examinar, discutir e votar as Demonstrações Financeiras sociais findos em 31/12/2022, 2023 e 2024. Sendo assim, para tanto: a) Foram apresentados durante a realização desta reunião os seguintes documentos: i) Relatório e Contas da Administração referentes aos exercícios de 2022, 2023 e 2024; ii) Balancos Patrimoniais dos exercícios findos em 31/12/2022, 2023 e 2024; e iii) Demonstrações dos Resultados dos Exercícios findos em 31 de dezembro de 2022, 2023 e 2024. O sócio único Wagner atestou, neste ato, para todos os fins e efeitos de direito, que recebeu os documentos a上 mencionados com a antecedência mínima de 30 dias, conforme exigido pelo art. 1.078, §1º, do Código Civil; a) Todas as demonstrações financeiras foram, igualmente, publicadas de forma eletrônica na Central de Balanços do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED); b) Após a apresentação das Contas dos Administradores, Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado Econômico dos exercícios sociais findos em 31/12/2022, 2023 e 2024, foram aprovados, sem ressalvas: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.2. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.3. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.4. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.5. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.6. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até a presente data, referentes aos lucros/prejuízos dos exercícios. 1.7. Adicionalmente, o sócio único, Sr. Wagner, delibera aprovar o balanço patrimonial intermediário da Sociedade, com data-base de 31 de outubro de 2025, o qual servirá de base para as deliberações posteriores ora tomadas; sem prejuízo da aprovação das demonstrações financeiras do exercício social a encerrarse -se em 31/12/ 2025, nos termos da legislação aplicável. 2. Cessão de Quotas: 2.1. Neste ato, a título oneroso, Wagner cede ao sócio ingressante, Thiago, 1.225 representativas do capital social da sua titularidade, no valor nominal de R\$ 1.00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. Em decorrência do aquiecimento, fica alterada a Cláusula 4º do contrato social da Sociedade, que passa a vigorar conforme abaixo: "CLÁUSULA 4º - O capital social da sociedade é de R\$ 650.179,00, e é representado por 650.179 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, que passam a vigorar conforme abaixo: a) No exercício findo em 2022, foi aprovado um lucro líquido da Sociedade no valor de R\$ 90.911,11, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; b) No exercício findo em 2023, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.204.768,75, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; c) No exercício findo em 2024, foi aprovado um prejuízo da Sociedade no valor de R\$ 2.828.516,09, razão pela qual fica ratificada e homologada a destinação desse resultado à conta de prejuízos acumulados da Sociedade, não havendo lucros ou dividendos a distribuir ou destinar; d) Por conseguinte, por decisão do sócio único Wagner, restaram ratificadas e homologadas todos os atos de gestão dos administradores ocorridas até



Férias: o impacto do descanso na saúde, produtividade e engajamento da equipe

Férias. Essa palavra soa como mágica no ouvido de quem trabalha e fazer aquela parada estratégica é fundamental

Descansar, recarregar as baterias, viajar, cuidar da vida pessoal e desfrutar de bons momentos com a família. Cada um escolhe o que mais lhe faz bem nesse período tão valioso. Porém, de acordo com uma pesquisa feita pela Expedia com 11,5 mil pessoas ao redor do mundo, 62% dos trabalhadores sentem que tiram menos férias do que deveriam.

No Brasil, a situação é semelhante, o que vem refletindo no aumento de problemas como o burnout. Segundo dados do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), do Ministério da Previdência Social, no ano passado 421 pessoas foram afastadas do trabalho por conta desse problema. O levantamento mostrou ainda que, em uma década, o número de afastamentos por esse motivo saltou quase 1.000%.

Para Mariana Villalva, sócia da EXEC, consultoria especializada na seleção e desenvolvimento de altos executivos e conselheiros, as férias são essenciais para a recuperação física, mental e emocional. "Elas permitem que o colaborador se desconecte do trabalho, reduza o estresse e renove as energias. Com minha experiência pessoal, percebi o impacto positivo que isso tem, principalmente na saúde mental", comenta, após vivenciar episódios de quase dois burnouts ao longo de sua carreira.

A rotina de trabalho sem pausa foi realidade na vida de Mariana durante muitos anos. "Trabalhar sem pausas leva ao esgotamento, à perda de clareza e, no longo prazo, compromete a saúde. Antes de mudar a minha rotina, cheguei a acumular 90 dias de férias não tiradas após sete anos em uma empresa. Hoje, vejo o quanto isso foi prejudicial, com impactos em doenças oportunistas recorrentes, dores no corpo e até cirurgia no estômago", conta a sócia da EXEC.

Mariana aborda que, antigamente, tinha dificuldade em se desconectar. No entanto, percebeu os benefícios obtidos com as férias. "Após um período de descanso, volto mais focada, criativa e preparada para tomar decisões estratégicas. Tenho viajado muito mais e me dedicado a mim mesma. E, na contramão,

Mariana Villalva (*)

sigo captando muitos projetos e trazendo excelentes resultados para a empresa", enfatiza.

Liderança e engajamento

Para Mariana, o papel da liderança é fundamental para garantir que os colaboradores tirem férias corretamente. "O líder deve dar o exemplo, mostrando que é seguro e saudável se desconectar, além de reforçar que a pausa é necessária para manter o equilíbrio e a produtividade. Após a mudança que vivi, tentei passar isso para as pessoas ao meu redor. Nos últimos anos, tenho tirado 30 dias de férias ao longo do ano, mesmo que não sejam corridos e sempre incentivo meu time a fazer o mesmo, incentivando-os a priorizar o descanso e a cuidar da saúde física e mental. Já trouxe até técnicas de meditação para iniciar reuniões do time", ressalta.

Quando os colaboradores conseguem descansar, eles se sentem mais valorizados e energizados. "É algo que venho tentando reforçar com o grupo: o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional é essencial para se manter engajado", diz Mariana.

Para criar uma cultura que valoriza o descanso, aderir ao planejamento e transparência é fundamental. "Incentivar férias programadas, promover conversas abertas sobre saúde mental e reforçar que todos têm direito ao descanso cria um ambiente mais saudável. Dividir responsabilidades de forma antecipada e garantir que o colaborador se sinta seguro para se desconectar é crucial. Hoje faço questão de planejar e respeitar os períodos de descanso da equipe", reitera a profissional.

Além disso, manter o respeito também ajuda que o período seja bem aproveitado pelo colaborador. "Estabelecemos práticas para evitar mensagens ou ligações desnecessárias e sempre incentivamos o uso de respostas automáticas durante as férias".

Mariana diz que, ao adotar práticas como meditação, constelação familiar e reiki, percebeu o quanto cuidar da saúde mental e física é transformador. "Tento levar essa visão para o time e para a empresa, promovendo um ambiente que valorize o equilíbrio. Isso faz toda a diferença para a qualidade de vida dos colaboradores", conclui.

(*) sócia da EXEC, aborda como as férias contribuem para a saúde mental, aumentam a produtividade e fortalecem o equilíbrio entre vida pessoal e profissional

Qual a importância do sistema de gestão na cadeia logística?

O setor logístico brasileiro tem um alto potencial produtivo. Não à toa, segundo pesquisa da Mordor Intelligence, até 2029, a expectativa é de que este mercado atinja a receita de US\$ 129,3 bilhões

Talian Oliveira (*)

Entretanto, mesmo diante de altas expectativas de crescimento, o segmento ainda convive com gargalos estruturais históricos, que vão desde o déficit de armazéns, malha rodoviária sobrecarregada e baixa integração entre modais, até o alto custo operacional.

A esses fatores somam-se desafios internos igualmente críticos, como a falta de visibilidade da operação, o controle precário de custos, processos manuais, dados fragmentados e a dificuldade em responder rapidamente a variações de demanda, combustível, câmbio e tributos. O resultado é uma cadeia logística menos previsível, mais cara e com maior risco operacional.

Para superar esses obstáculos, o uso de ferramentas como o ERP atua como a espinha dorsal da operação, integrando pedidos, estoques, transportes, faturamento, contratos e finanças em uma única base de dados confiável. Na prática, isso permite rastrear custos logísticos ponta a ponta englobando frete, armazenagem, devoluções, impostos, perdas e ineficiências – deixando de trabalhar com estimativas e passando a operar com nú-



meros reais. A falta dessa integração faz com que o custo logístico se torne um "custo invisível", difícil de explicar e impossível de otimizar de forma consistente.

Em ambientes voláteis, onde a decisão tardia custa caro, um sistema de gestão bem estruturado permite simular cenários, consolidar cargas com base em dados reais, reavaliar rotas e ajustar janelas de entrega rapidamente. Além disso, o software reduz riscos operacionais ao padronizar processos, criar validações automáticas e garantir rastreabilidade total. A partir disso, a logística deixa de ser reativa e passa a ser conduzida com inteligência operacional e previsibilidade.

Por outro lado, a ausência dessas ferramentas faz com que a área opere no escuro, gerando retrabalho, erros

de faturamento, baixa ocupação de carga, rupturas de estoque e multas fiscais. Empresas nessas condições acabam disputando mercado apenas por preço, comprimindo margens e assumindo riscos que comprometem a sustentabilidade do negócio.

No entanto, a jornada de aprimoramento não deve começar pelo software, mas pelo diagnóstico. Antes de tudo, é fundamental mapar processos, identificar gargalos reais, entender os custos atuais e definir objetivos claros de negócio. A tecnologia entra como uma grande auxiliadora, e um ERP bem escolhido deve refletir a verdadeira operação, suportando crescimento e integração fiscal. Nesse processo, uma consultoria especializada ajuda a reduzir riscos e acelerar resultados, uma vez que conecta estratégia, processos e sistema,

garantindo que a ferramenta seja um instrumento de eficiência, não apenas um repositório de dados.

Olhando para o horizonte de 2026, a urgência tecnológica ganha um novo componente: a Reforma Tributária. O novo modelo de tributação terá impacto direto na logística, especialmente na formação de preços, no crédito tributário e na circulação de mercadorias. Um sistema moderno será essencial para adaptar regras, simular impactos e manter a governança. Diante disso, empresas que não se preparam tecnicamente correm o risco de perder competitividade e segurança fiscal justamente em um momento de grande transformação do setor.

A eficiência logística não é mais uma questão de intuição, mas de precisão tecnológica. Em um mercado de margens cada vez mais estreitas e exigências fiscais crescentes, investir em uma gestão baseada em dados reais e processos integrados não é apenas uma escolha de modernização, mas uma condição indispensável para a sobrevivência e o crescimento sustentável de qualquer operação.

(*) CRO da ALFA.

O que faz as empresas travarem logo no início

Veja dicas para que a sua empresa passe o primeiro mês com saúde financeira e foco no crescimento, segundo a Confederação de Jovens Empresários. O Brasil bateu recorde de abertura de pequenos negócios em 2025, cerca de 4,6 milhões de novos pequenos negócios entre janeiro e novembro, segundo o Sebrae, mas uma parte dessas empresas enfrenta dificuldades logo no primeiro mês de operação. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam que, fora do universo dos MEIs, uma em cada quatro empresas que geram emprego não chega ao primeiro ano. Para a Confederação Nacional de Jovens Empresários (CONAJE), decisões mal calculadas nos primeiros 15 dias explicam boa parte dessas falhas.

Para Fábio Saraiva, presidente da CONAJE, o problema não é falta de vontade de empreender, mas sim falta de preparo para atravessar o primeiro mês. "Rotinas mínimas de gestão evitam que o negócio paralise no primeiro mês. Atenção aos detalhes burocráticos, dedicação diária e organização são as principais tarefas para manter a operação viva, o caixa respirando e o cliente comprando", explica.

A entidade mapeou os erros mais comuns cometidos por empreendedores nos primeiros 15 dias da operação. Confira como evitá-los:

1. Falta de planejamento no fluxo de caixa de janeiro

Muitos empresários se empolgam com as vendas de dezembro, mas esquecem que janeiro é um mês naturalmente mais fraco, com impostos, férias e consumidores endividados. Sem planejar a queda nas vendas e os custos extras, o empresário pode enfrentar dificuldades financeiras logo nos primeiros dias do ano.

2. Misturar finanças pessoais e da empresa

É comum no início misturar recursos pessoais e empresariais, o que pode gerar confusão financeira e colocar o negócio em risco. A solução é organizar o caixa da empresa e utilizar somente os recursos destinados às tarefas corporativas.

3. Estoque mal dimensionado

As sobras no estoque de produtos sazonais (como itens natalinos), ou a falta de mercadoria para venda é um erro comum e grave em diversas empresas, principalmente no início das atividades. Calcular com precisão as estimativas de saída dos produtos, de acordo com a demanda, facilita o fluxo e a rotatividade das mercadorias.

4. Não considerar os custos extras de início de ano

Os custos com décimo terceiro, férias e reajustes de aluguel, entre outros, são muitas vezes ignorados pelos empreendedores. Desconsiderar essas despesas pode levar à falta de capital de giro e comprometer a operação do negócio.

5. Usar as vendas de dezembro como referência para todo o ano

Dezembro é o mês de maior gasto dos consumidores, mas não é representativo de todo o ano. Utilizar as métricas de dezembro como padrão pode gerar decisões equivocadas para os próximos meses. O ideal é criar uma média entre períodos de alta e baixa no faturamento.

6. Não validar o público e o produto antes de abrir o negócio

Muitos empreendedores abrem a empresa sem testar a demanda do produto ou serviço, principalmente durante períodos de grande procura, como o

Natal. Com isso, muitos percebem que o produto não tem demanda ou que o público não é o esperado logo após o primeiro mês de operação.

7. Falha na contratação e treinamento da equipe

Contratar sem planejamento e não investir no treinamento da equipe pode gerar impactos negativos na reputação da empresa logo no início. O atendimento ruim e a falta de organização nos primeiros dias podem afastar os primeiros clientes.

8. Falta de estratégias de retenção após um bom início

Algumas empresas se concentram apenas nas vendas iniciais, mas não criam estratégias de retenção para fidelizar clientes. É preciso pensar no longo prazo e não depender apenas do pico de vendas do início.

9. Marketing irregular

Investir em marketing massivo no início e depois parar ou reduzir o ritmo pode prejudicar a visibilidade e o crescimento do negócio. A manutenção de uma presença contínua é crucial para manter o fluxo de clientes.

10. Subestimar a burocracia e abrir o negócio tarde demais

Esperar demais para abrir o negócio pode prejudicar o início das operações, especialmente em períodos de final de ano, quando muitos órgãos públicos trabalham em ritmo reduzido.

"Rotinas mínimas de gestão evitam que o negócio paralise no primeiro mês. Atenção aos detalhes burocráticos, dedicação diária e organização são as principais tarefas para manter a operação viva, o caixa respirando e o cliente comprando", finaliza.



Setor de segurança eletrônica fatura R\$ 14 bi e incorpora IA em 64% das soluções

O mercado de segurança eletrônica brasileiro tem experimentado um crescimento robusto, com destaque para a crescente adoção de inteligência artificial (IA) como elemento central nas soluções do setor.

Em 2024, o faturamento médio do mercado atingiu R\$ 14 bilhões, marcando um aumento de 16,1% em relação ao ano anterior, conforme dados da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese). Ainda segundo o estudo, o uso de IA nas soluções de segurança avançou de 54% para 64,3% em apenas um ano, evidenciando a crescente demanda por tecnologia capaz de aumentar a eficiência e a escalabilidade das operações.



ferramenta está se tornando um requisito indispensável na segurança eletrônica. "Somente com IA e nuvem podemos focar apenas nas ocorrências reais, liberando os humanos para decisões mais estratégicas e eficazes. Integrá-las ao monitoramento de segurança é fundamental para aumentar a eficiência das operações e acompanhar a escalabi-

lidade das demandas do mercado", afirma.

A Octos, tem se destacado nesse cenário. A empresa desenvolveu uma plataforma de análise de vídeo inteligente que já está integrada a sistemas de vigilância em todo o Brasil, com mais de 50 clientes e monitoramento de mais de 3 mil câmeras, conseguindo

prevenir mais de 100 crimes e reduzir em cerca de 70% os alarmes falsos. Além disso, sua solução consome até dez vezes menos banda de internet que as alternativas concorrentes, permitindo uma operação mais escalável e de maior sofisticação.

Lucas Cinelli também enfatiza o impacto da IA em áreas específicas, como a portaria remota em condomínios e o monitoramento de varejo. "A IA possibilita a substituição ou o apoio aos vigilantes, permitindo a autorização de acesso 24/7 e notificações em tempo real, tudo sem aumentar os custos operacionais. No varejo, o uso de analytics de vídeo permite rastrear itens de valor, mapear o fluxo de clientes e prevenir furtos nas redes de lojas", explica.

Oito dicas para ensinar educação financeira para crianças e jovens



cientes no futuro. Por exemplo, ao ir a uma loja, mostre os produtos que realmente são necessários naquele momento, como material escolar, e os desejos, como brinquedos, e converse sobre o que deve ser priorizado.

5 – Estabeleça pequenas metas

Ajude a definir objetivos, como comprar um brinquedo ou realizar um passeio. Definam juntos o valor necessário e quanto será guardado por semana no cofrinho. Acompanhar o progresso ensina planejamento, paciência e organização financeira de forma concreta.

6 – Envolve a criança nas compras

Antes de ir ao supermercado, por exemplo, combine um valor máximo para gastar em determinados itens. Durante as compras mostre os preços, compare marcas e explique por que algumas escolhas são feitas dentro do orçamento, tornando o momento uma experiência educativa.

7 – Fale sobre consumo consciente

Explique a importância de evitar desperdícios e cuidar dos objetos, relacionando consumo com responsabilidade. Antes de comprar algo novo, converse se o item realmente é necessário ou se pode ser reaproveitado.

8 – Adapte o ensino à idade

Use linguagem e exemplos adequados à faixa etária, respeitando o ritmo de aprendizado de cada criança. Para as menores, utilize histórias, desenhos, músicas e brincadeiras simples envolvendo dinheiro e trocas, já para as maiores, introduza conceitos como mesada, planejamento de gastos e comparação de preços.

"Investir em educação financeira infantil é preparar uma geração para enfrentar desafios econômicos, promovendo equilíbrio, consciência e responsabilidade. Além disso, envolver família e escola nesse processo potencializa o aprendizado, tornando-o mais significativo e aplicável no cotidiano", conclui Casagrande.

1 – converse sobre dinheiro de forma natural

Inclua o tema nos diálogos do dia a dia. Explique para que o dinheiro serve e como é usado, sempre com situações simples e reais. Mostre na prática, em uma compra na padaria, por exemplo, quando paga o pão, diga que o dinheiro é trocado por produtos, sendo necessário para comprar alimentos, roupas e entre outros.

2 – Seja o exemplo

As crianças aprendem observando, portanto, mostrar atitudes como planejar compras, comparar preços e evitar gastos impulsivos é uma das formas mais eficazes de ensinar. Para incentivar, vale explicar que economizando ainda se tem o troco, que pode ser investido em um item a mais.

3 – Use jogos e brincadeiras

Jogos de tabuleiro, brincadeiras de "mercacinho" e desafios com moedas ajudam a entender conceitos como troca, valor e escolhas financeiras de forma lúdica. Ao aprender dessa forma, a criança se envolve mais, desenvolve o raciocínio e passa a relacionar essas experiências com situações do dia a dia.

4 – Diferenciar desejo e necessidade

Ensine a diferença entre o que a pessoa quer e o que realmente precisa, contribuindo para decisões mais cons-

Nem vitória da CLT, nem fracasso do empreendedorismo: um ecossistema complexo

Taciela Cordeiro Cylleno (*)

O debate sobre trabalho no Brasil ganhou novos contornos nos últimos meses. Pesquisas encorajadas por centrais sindicais mostram que muitos trabalhadores que deixaram o emprego formal para empreender agora manifestam o desejo de retornar à CLT

Esse movimento não revela um fracasso do empreendedorismo nem um triunfo automático da formalização. Ele expõe, sobretudo, as condições estruturais do país: educação insuficiente, volatilidade econômica, desigualdade de oportunidades e a dificuldade de sustentar autonomia num mercado em rápida transformação.

Os dados chamam a atenção, mas precisam ser lidos com cuidado.

O universo da economia de plataforma amplia essa discussão. O Brasil é hoje o país com o maior número de motoristas cadastrados no Uber no mundo, com cerca de 1,4 milhão de inscritos e a plataforma afirma que 5 milhões de brasileiros já geraram renda por meio de suas operações. Esses números mostram a dimensão da força de trabalho que circula hoje no capitalismo de plataforma.

Há ainda um elemento relevante, no aspecto educacional. O índice de analfabetismo funcional no país permanece em aproximadamente 29% da população entre 15 e 64 anos. Quase um terço dos adultos tem dificuldade relevante para interpretar textos simples, planejar finanças, elaborar contratos ou tomar decisões essenciais para gerir um pequeno negócio. Autonomia exige preparo e essa é uma condição que não pode ser ignorada.

Não é correto, portanto, sustentar que empreender ou atuar em plataformas seja pior que ter vínculo formal. A realidade é mais complexa. A maioria dos trabalhadores que migra da CLT para o empreendedorismo o faz por necessidade, não por convicção ou oportunidade.

Em regra, são trabalhadores de baixa escolaridade e que recebiam baixas remunerações no mercado formal. E empreender por necessidade raramente se traduz em mobilidade social, estabilidade financeira ou qualidade de vida.

Ao mesmo tempo, é ilusório imaginar que a exis-

tência de um vínculo formal garanta estabilidade para quem não tem acesso à educação adequada ou capacidade de se manter relevante num mercado dominado por tecnologia e, cada vez mais, inteligência artificial. Carteira assinada não imuniza ninguém contra os efeitos da falta de formação.

Há também uma dimensão geracional que merece destaque. Gerações mais jovens valorizam autonomia, flexibilidade, propósito. Já as anteriores priorizavam previsibilidade e estabilidade. Mas autonomia não se sustenta apenas em desejo, ela depende de condições materiais, sociais e educacionais. Quando o ambiente econômico não está favorável, como agora, essa discrepância fica mais nítida.

Outra correlação relevante é o índice mais baixo de desemprego da série histórica do IBGE, que apresentamos em 2024. Isso não significa, necessariamente, criação expressiva de vagas formais, pois essa taxa é calculada com base no número de trabalhadores que estão ativamente buscando uma vaga formal de emprego. Logo, em muitos casos, o que ocorre é a redução da busca por emprego formal, decorrente do aumento de trabalhadores que migraram para formas autônomas de renda. Ler esse dado como sinal de saúde do mercado formal seria um equívoco.

A movimentação de retorno à CLT, portanto, não representa nostalgia de estabilidade perdida nem derrota do sonho empreendedor. É um reflexo direto das fragilidades educacionais, das desigualdades estruturais e das transformações tecnológicas que reorganizam o mundo do trabalho. O fenômeno não deve ser visto como problema individual, mas como um fato social que exige resposta adequada do Estado, especialmente no campo legislativo.

A solução passa por educação sólida, políticas que garantam proteção social adequada para todos e pela ampliação das possibilidades de transição entre autonomia e formalidade. Autonomia real não deveria ser privilégio de poucos. Estabilidade também não deveria ser ilusão para muitos. É nesse ponto que o país precisa avançar.

(*) Juíza Federal do Trabalho há quase 15 anos, titular da 9ª Vara do Trabalho do Rio de Janeiro, presidente da AJUTRA e membro do Conselho Pedagógico da EJUD-RJ.



A_stockphoto_CANVA

QUER EMPREENDER NESTE ANO?

VEJA OS SETORES COM MAIOR POTENCIAL PARA NOVOS NEGÓCIOS

QUALIFICATION

Confederação de Jovens Empresários aponta áreas com demanda recorrente e menor custo de entrada para pequenos empreendedores

O recorde de abertura de pequenos negócios registrado em 2025 reacendeu o interesse de brasileiros que planejam empreender em 2026. Entre janeiro e novembro do ano passado, cerca de 4,6 milhões de novas empresas foram abertas no país, segundo dados do Sebrae, setores como comércio eletrônico, soluções para o dia a dia e alimentação despontaram e ganharam destaque na preferência dos jovens empresários. O movimento foi impulsionado por fatores como digitalização de serviços, estímulos à economia local e maior facilidade para abertura de empresas. Para 2026, a expectativa é de um cenário ainda marcado por cautela, com atenção a juros, custos operacionais e concorrência.

Segundo Fábio Saraiva, advogado e presidente da CONAJE (Confederação Nacional de Jovens Empresários), quem pretende abrir um negócio precisa analisar diferentes cenários antes de investir.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença”, afirma.

Com base na observação do mercado e da atuação de jovens empresários em todo o país, a CONAJE elencou os setores com maior potencial para pequenos negócios em 2026.



Possíveis serviços: elétrica, hidráulica, manutenção preventiva, reparos de eletrodomésticos e eletrônicos, serviços automotivos, pequenas reformas e serviços técnicos.

2 Alimentação prática e de baixo custo

A busca por praticidade mantém o setor de alimentação aquecido, principalmente modelos com operação enxuta e foco em custo acessível.

Possíveis serviços: marmitas saudáveis, cozinhas de pequeno porte, delivery de produção própria e kits prontos de refeições congeladas.

3 Saúde e bem-estar (pessoas e pet)

Serviços ligados à saúde e ao cuidado pessoal tendem a ser priorizados mesmo em momentos de restrição financeira. O segmento pet segue em expansão, impulsionado pelo vínculo emocional com os animais.

Possíveis negócios: clínicas de estética e serviços de cuidado, fisioterapia, psicologia, terapias, serviços de banho, tosa e cuidado animal.

4 Educação e qualificação profissional

Cenários de incerteza costumam aumentar a procura por cursos e treinamentos voltados à recolocação profissional e ao desenvolvimento de novas habilidades.

Possíveis negócios: cursos rápidos, treinamentos técnicos, formação profissional, educação empreendedora e digital.

5 Serviços B2B para pequenas empresas

Empresas que ajudam outros negócios a reduzir custos ou ganhar eficiência tendem a encontrar espaço mesmo em períodos mais difíceis.

Possíveis negócios: marketing digital, contabilidade, gestão financeira e administrativa, gestão de redes sociais e tráfego pago e tecnologia de automação.

6 E-Commerce de produtos essenciais

Por mais que a instabilidade econômica impacte em todos os segmentos, as vendas online têm tomado o espaço do comércio tradicional.

Possíveis negócios: produtos de saúde e bem-estar, itens de reposição, produtos para pets e utensílios práticos.

Para Saraiva, a leitura de mercado é decisiva no início do negócio. “Quem começa em 2026 precisa olhar para setores com demanda, operação simples e espaço para especialização. Apostar em modismos ou estruturas muito complexas aumenta o risco. O foco deve ser serviço, nicho e sustentabilidade do negócio”, conclui.

1 Serviços essenciais e manutenção

Em períodos de instabilidade econômica, consumidores tendem a consertar mais e substituir menos. Serviços de manutenção seguem com demanda constante, independentemente do cenário.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.</p