

COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS



HABILIDADES QUE TODO LÍDER PRECISA TER EM 2026

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

Simple Nacional

O que muda na distribuição de lucros a partir deste ano

Empresas terão que reter 10% de Imposto de Renda sobre valores acima de R\$50 mil pagos por mês a sócios, segundo orientação da Receita Federal

A partir de janeiro de 2026, micro e pequenas empresas optantes pelo Simples Nacional precisarão ficar atentas a uma mudança importante na forma de distribuir lucros e dividendos aos sócios. A nova regra, prevista na Lei nº 15.270/2025, determina a retenção de 10% de Imposto de Renda na fonte quando os valores pagos a uma mesma pessoa física ultrapassarem R\$50 mil em um único mês.

Apesar da lei não citar diretamente o Simples Nacional, a Receita Federal esclareceu recentemente, em material oficial de Perguntas e Respostas sobre a Tributação de Altas Rendas, que a regra também se aplica a esse regime. Ou seja, não importa se a empresa está no lucro real, lucro presumido ou Simples Nacional: a retenção deverá ser feita sempre que o limite mensal for ultrapassado.

“Na prática, isso significa que, ao distribuir mais de R\$50 mil em lucros ou dividendos para um sócio em um mesmo mês, a empresa deverá reter 10% do valor pago e recolher o imposto por meio de um DARF específico até o dia 20 do mês seguinte. A responsabilidade pelo recolhimento é da própria empresa”, explica a advogada tributária Sueny Almeida.

Segundo a Receita Federal, deixar de fazer essa retenção pode gerar autua-



Sueny Almeida

“Na prática, isso significa que, ao distribuir mais de R\$50 mil em lucros ou dividendos para um sócio em um mesmo mês, a empresa deverá reter 10% do valor pago e recolher o imposto por meio de um DARF específico até o dia 20 do mês seguinte. A responsabilidade pelo recolhimento é da própria empresa

ções, multas e juros, já que o imposto é considerado obrigação da fonte pagadora. Mesmo existindo discussões jurídicas sobre a compatibilidade da medida com o tratamento diferenciado dado às micro e pequenas empresas, a orientação do Fisco deixa claro como será a fiscalização a partir de 2026.

A nova exigência deve impactar diretamente a rotina financeira e contábil das empresas do Simples Nacional, especialmente aquelas que utilizam a distribuição de lucros como principal forma de remuneração dos sócios. Será necessário revisar valores, frequência dos pagamentos e ajustar controles internos para garantir o cumprimento da regra.

“Os sócios também precisam estar atentos, pois os valores recebidos poderão sofrer uma redução imediata em função da retenção do imposto, mesmo quando os lucros forem regularmente apurados e distribuídos”, complementa Sueny. Um ponto positivo é a regra de transição mantida pela Receita Federal. Lucros apurados até o ano-calendário de 2025, desde que tenham a distribuição aprovada até 31 de dezembro de 2025 e sejam pagos até 2028, não estarão sujeitos à retenção de 10%.

Diante desse cenário, a recomendação é de planejamento, organização e atenção especial ao fechamento de 2025. Em um momento de mudanças na tributação da renda, entender as novas regras e se preparar com antecedência é fundamental para evitar surpresas e garantir segurança nas decisões empresariais.

Negócios em Pauta

Reprodução: <https://www.illy.com/pt-br/>

illycaffè promove experiências imersivas e palestras na SIGEP World 2026

A illycaffè, empresa global de café conhecida por sua qualidade sustentável, estará presente na SIGEP World 2026 – A Feira Mundial de Excelência em Serviços Alimentícios com um estande projetado como um centro cultural e de experiências dedicado à visão da empresa italiana de café: qualidade, sustentabilidade e valor compartilhado em toda a cadeia de produção. Na SIGEP 2026, que acontece de 16 a 20 de janeiro no Rimini Expo Centre, a illycaffè apresenta o café não apenas como um produto, mas como uma linguagem universal e uma ferramenta de diálogo entre diferentes mundos – da confeitaria à alta gastronomia, da mixologia à hotelaria – por meio de experiências imersivas e uma programação de palestras com algumas das vozes mais influentes do setor de alimentos e bebidas (<https://www.illy.com/pt-br/>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

sciencephoto CANVA



Butantan abre inscrições para a 22ª Olimpíada Brasileira de Biologia

@Jovens de todo o Brasil, separem os jalecos: estão abertas as inscrições para a 22ª Olimpíada Brasileira de Biologia (OBB), realizada pelo Instituto Butantan, órgão ligado à Secretaria de Estado da Saúde (SES) de São Paulo. O evento que abre portas para estudantes do Ensino Médio participarem de competições internacionais e até mesmo ingressarem em universidades públicas nacionais. A candidatura dos participantes é de responsabilidade das próprias escolas, sejam elas públicas ou privadas, e deve ser efetivada entre os dias 15 de janeiro e 25 de fevereiro através do site oficial da Olimpíada. A formação é gratuita, composta por aulas práticas e teóricas ministradas por pesquisadores e educadores do Instituto. Ao final desse período, os jovens são submetidos a provas seletivas, que garantem vagas nas Olimpíadas Internacional de Biologia (IBO) e Iberoamericana de Biologia (OIAB) (butantan.gov.br). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Transferência de arquivos: como melhorar o "calcanhar de Aquiles" da cibersegurança?

Quando se fala de atuais tendências de transformação digital é provável que a conversa, em grande medida, gire em torno da implementação da inteligência artificial nos negócios, estratégias de zero trust ou formação e treinamento de profissionais. ▶▶▶

O varejo físico vai "morrer"? Especialista analisa o cenário atual

Em meio à ascensão do digital, a modernização pode trabalhar como aliada aos espaços físicos. ▶▶▶

PMEs assumem protagonismo e redefinem o e-commerce brasileiro em 2025

De acordo com novo levantamento da Loggi, as pequenas e médias empresas (PMEs) avançam em nova fase do e-commerce no país com maior crescimento no ano, de 77%, comparado a grandes marcas e marketplaces. ▶▶▶

A cultura do cuidado começa em casa (e dentro de mim)

Nos últimos meses, tenho pensado muito sobre o que significa cuidar. Cuidar de uma empresa, de uma equipe, de uma estratégia e, agora, de uma vida. Estou grávida. E esse simples fato tem mudado profundamente a forma como enxergo a cultura do cuidado, dentro e fora do trabalho. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Economia da Criatividade

Comunicação Educacional e Escolha Profissional: Quando Informar é Mais Importante do que Convencer

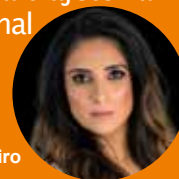


Carol Olival

▶▶▶ [Leia na página 4](#)

Negócios & Carreira!

Da engenharia no Brasil à liderança em Portugal: a trajetória internacional de Paulo Saraiva



Fabiana Monteiro

▶▶▶ [Leia na página 7](#)

OPINIÃO

Operação na saúde: do risco cibernético à resiliência

Claudio Bannwart (*)

A indústria da saúde vive um momento de transformação acelerada na forma de prestar cuidados.

Os pacientes buscam experiências intuitivas, mas a confiança no sistema médico segue frágil. Dificuldade para agendar consultas, diagnósticos equivocados ou falhas de comunicação entre prestadores fazem essa confiança diminuir rapidamente. Segundo dados do programa Mais Dados Mais Saúde, 46,9% da população não busca atendimento médico por conta da superlotação e demora no atendimento. As expectativas dos pacientes convergem com as dos médicos, que querem trajetórias de cuidado mais integradas, maior eficiência e melhores resultados clínicos.

Nesse movimento, os hospitais avançam rapidamente na digitalização: conectam dispositivos, adotam IA e migram registros e fluxos de trabalho para a nuvem. A transformação digital que percorre o setor promete cuidados mais inteligentes, ágeis e personalizados. Mas isso também significa que cada sistema – do agendamento à radiologia – agora depende de acesso digital contínuo a um volume crescente de informações altamente sensíveis. É nesse ponto que a indústria da saúde corre o risco de perder o equilíbrio. A cada avanço digital, a exposição ao risco aumenta. O acesso aos dados é crucial, mas a proteção desses dados é essencial.

A corda bamba

A saúde é uma das indústrias mais visadas por criminosos cibernéticos. Os dados que o setor reúne são extremamente valiosos: registros de saúde trazem um conjunto completo de informações de identificação pessoal, muitas vezes incluindo histórico médico e dados financeiros. Isso atrai criminosos que podem explorar essas informações para fraude, roubo de identidade ou chantagem.

O problema é que os sistemas que armazenam esses dados – e pelos quais os profissionais de saúde dependem para acessá-los – enfrentam limitações sérias. Sistemas legados e dívida técnica tornaram-se passivos que deixam as organizações de saúde vulneráveis. Registros eletrônicos de saúde com décadas de uso, mainframes e aplicações customizadas são difíceis de atualizar ou integrar a novos fluxos de trabalho. Ao mesmo tempo, soluções emergenciais adotadas durante a pandemia, especialmente VPNs acopladas a redes antigas, deixaram como herança fragilidades e lacunas de segurança.

Esse conjunto de ferramentas legadas se traduz em uma proliferação de sistemas sobrepostos, que fragmentam a visibilidade, elevam custos e comprometem a confiabilidade contínua da qual a área da saúde depende. Dados altamente valiosos combinados a uma infraestrutura pouco preparada criam o cenário ideal para atrasos em diagnósticos, interrupções em planos de tratamento e perda de confiança por parte dos pacientes.

Risco digital

Quando o assunto é risco na saúde, as consequências vão muito além de multas ou danos à reputação. Sistemas críticos fora do ar colocam vidas em risco, e a exposição de registros sensíveis corrói a confiança dos pacientes.

O ransomware é uma das ameaças mais graves. Quando médicos perdem acesso a ferramentas essenciais ou pacientes enfrentam atrasos no atendimento, a pressão para pagar aumenta, e cada pagamento fortalece as redes criminosas por trás desses ataques. O modelo de ransomware-as-a-service tornou mais simples lançar operações sofisticadas, ampliando violações e alimentando um ciclo contínuo de cibercrime. E o ransomware é apenas uma entre várias técnicas usadas. De roubo e extorsão de dados à interrupção de serviços, basta uma violação bem-sucedida para paralisar o cuidado. A exposição de funcionários internos e terceiros amplia ainda mais a vulnerabilidade: equipes sobrecarregadas, contratados e parceiros estendem a superfície de ataque, e um único clique ou credencial reutilizada pode abrir caminho para invasores.

A rápida adoção da IA também cria pontos de fuga, com informações sensíveis circulando em prompts, respostas e ferramentas “sombra” sem supervisão ou controles adequados. Juntas, essas pressões formam um cenário de risco complexo, que as defesas de perímetro tradicionais e as ferramentas isoladas não conseguem acompanhar.

Segurança para o cuidado moderno

A digitalização ampliou o uso de dados na saúde e expôs fragilidades que ferramentas isoladas não conseguem conter. Quando sistemas operam sem integração, o risco circula pelo ambiente e ameaça a continuidade do cuidado.

O modelo Secure Access Service Edge (SASE) responde a esse desafio ao unificar rede e proteção de dados em uma única estrutura na nuvem. Ele oferece visibilidade consistente, reúne controle de acesso e prevenção de ameaças e organiza a proteção em torno do usuário e das informações. A abordagem de confiança zero reforça esse controle ao avaliar identidade, comportamento, postura do dispositivo e sensibilidade dos dados antes de liberar qualquer acesso. A proteção de dados em linha completa essa arquitetura ao bloquear movimentações inadequadas em nuvem, SaaS e tráfego web — algo essencial em um setor que lida com informações clínicas altamente sensíveis.

Com essa unificação, as empresas do setor reduzem atritos operacionais, fortalecem a resiliência e tratam o risco de maneira coerente, sem comprometer o avanço tecnológico que sustenta o cuidado moderno. Esse é o passo que permite à saúde digital evoluir com segurança, estabilidade e confiança.

(*) Country manager da Netskope no Brasil.

Parece que o Vision Pro da Apple está flopando

As vendas decepcionantes do headset Vision Pro teriam forçado a Apple a cortar a produção do dispositivo, com o qual a empresa esperava inaugurar uma nova era da chamada “computação espacial”.

Vivaldo José Breternitz (*)

Segundo dados divulgados pelo *Financial Times*, o investimento em marketing para o produto caiu mais de 95% no ano passado; enquanto iPhones, iPads e MacBooks seguem vendendo milhões de unidades a cada trimestre, analistas apontam que o Vision Pro, com preço mínimo ao redor de US\$ 3.600, tem baixa procura.

A Apple não divulga números, mas a International Data Corporation (IDC) estima que apenas 45 mil unidades teriam sido comercializadas no último trimestre de 2025. A IDC acrescenta que a chinesa Luxshare, que fabrica o dispositivo, interrompeu a produção no final de 2025, e que a Apple mantém vendas diretas em apenas 13 países. O aparente fracasso do Vision Pro lembra o destino do Google Glass em 2013, quando seus usuários eram chamados “glassholes”, um termo chulo.

Apesar dos tropeços, empresas de tecnologia continuam apostando em óculos inteligentes. A Apple talvez lance uma versão mais barata do Vision Pro ainda em 2025, mas seu foco agora se desloca para dispositivos wearables habilitados para inteligência artificial.

Lançado em 2023, o Vision Pro foi apresentado como um marco tecnológico. Na ocasião, o CEO Tim Cook afirmou: “Seu entorno se torna uma tela infinita... O Vision Pro mistura conteúdo digital ao espaço ao nosso redor. Ele nos apresentará à computação espacial”.

Entretanto, consumidores queixam-se do preço elevado e críticos reclamaram do peso, do desconforto e da falta de



Corina_Ciocirlans_Images_CANVA

utilidade prática. Houve até preocupação quando usuários foram flagrados dirigindo com o headset. Mesmo entusiastas reconhecem que o aparelho tem apelo restrito.

Outro fator é a escassez de aplicativos: são cerca de 3.000 disponíveis para o Vision Pro, número considerado modesto em comparação com a explosão de apps após o lançamento do iPhone em 2007.

Para o analista Erik Woodring, do Morgan Stanley, “o custo, o formato e a ausência de aplicativos nativos para o Vision OS explicam por que o Vision Pro nunca alcançou vendas em massa”.

Em um “portinglês” capenga, parece que o Vision Pro está flopando...

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

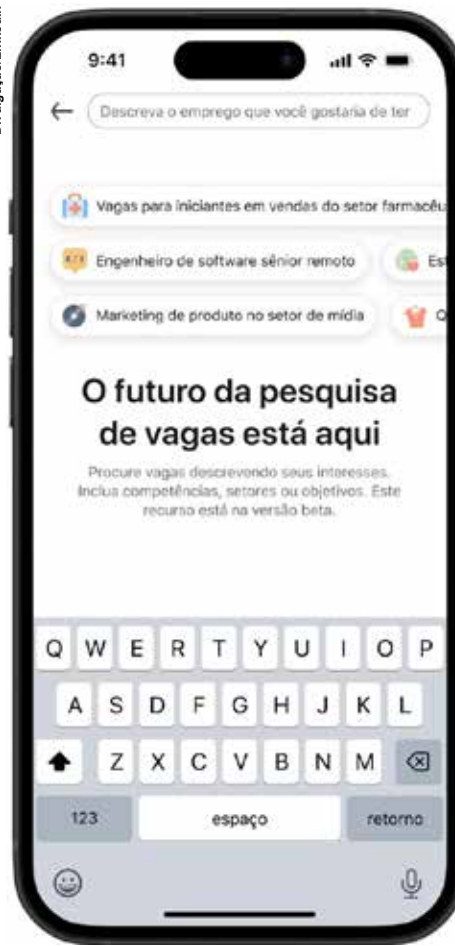
LinkedIn lança busca avançada com IA para facilitar a procura por oportunidades

O LinkedIn, maior rede social profissional do mundo, está expandindo globalmente – inclusive em português – a sua nova ferramenta de busca baseada em termos do dia a dia, que utiliza inteligência artificial para transformar a maneira como profissionais encontram vagas na plataforma. A experiência já conta com mais de 1,3 milhão de usuários(as) ativos(as) por dia, somando mais de 25 milhões de buscas semanais em inglês em todo o mundo, e começou a ser disponibilizada neste mês em português.

O diferencial da nova busca é permitir que as pessoas utilizem frases simples e cotidianas para procurar vagas, sem a necessidade de adaptar o vocabulário ao formato tradicional das plataformas de recrutamento. O objetivo é ampliar o acesso a oportunidades, mesmo para quem não domina termos técnicos ou estratégias específicas de busca.

Ao encontrar uma vaga de interesse, o profissional pode ainda contar com o recurso de compatibilidade entre perfil e oportunidade, que mostra quais cargos têm mais aderência às suas habilidades – ajudando a focar em candidaturas mais estratégicas, com maior chance de sucesso.

“A nova busca por inteligência artificial representa um avanço importante na forma como usamos a tecnologia para tornar a busca por emprego mais acessível, eficiente e alinhada às reais necessidades dos(as) profissionais. Ao simplificar a forma de



Divulgação/LinkedIn

pesquisar e oferecer recomendações com base em dados e habilidades, conseguimos reduzir barreiras que antes limitavam o acesso a oportunidades qualificadas. Em um cenário de alta competitividade e transformação acelerada, o papel do LinkedIn é justamente apoiar essa jornada com soluções tecnológicas que conectem o potencial das pessoas às exigências concretas do mercado”, afirma Milton Beck, Diretor Geral do LinkedIn para América Latina e África.

Nesse contexto, o Brasil se destaca entre os países com maior uso de inteligência artificial como aliada na busca por oportunidades.

- 39% já usaram ou planejam usar IA para personalizar seus currículos;
- 35% utilizaram ou planejam utilizar a tecnologia para identificar habilidades compatíveis com vagas;
- 32% recorreram ou pretendem recorrer à IA para encontrar oportunidades de emprego.

Além disso, 63% dos participantes da pesquisa relatam que o uso dessas ferramentas aumenta sua confiança no momento das entrevistas. Eles também veem na IA uma aliada para promover mais equidade nos processos seletivos: 60% acreditam que a tecnologia pode padronizar entrevistas e ajudar a reduzir vieses humanos nas contratações.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

CGI.br envia recomendações à ANPD para aprimorar a aplicação do ECA Digital

O Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br) apresentou contribuições à Tomada de Subsídios aberta pela Agência Nacional de Proteção de Dados (ANPD), que foi designada para assegurar o cumprimento do Estatuto Digital da Criança e do Adolescente (Lei n. 15.211/2025). A consulta à sociedade é uma forma de aprimorar e esclarecer termos, conceitos e expressões

previstos na nova legislação, popularmente conhecida como ECA Digital. No documento encaminhado à autarquia, o Comitê elogiou a iniciativa, afirmando que, com a Tomada de Subsídios, a sociedade terá a chance de contribuir para uma aplicação mais precisa, uniforme e juridicamente segura da lei. Para ler na íntegra as contribuições do CGI.br, acesse (https://cgi.br/media/docs/publicacoes/4/pt-br/20251215152052/Contribuicoes_CGIBr_Tomada_Subsidios_ANPD_ECA_Digital.pdf).

Receita volta a negar taxaço do Pix e alerta para golpes

A Receita Federal voltou a desmentir informações falsas que circulam nas redes sociais sobre suposto monitoramento de transações via Pix para cobrança de impostos

Em nota oficial, o órgão afirma que não existe tributação sobre o Pix nem fiscalização das movimentações financeiras com esse objetivo, prática proibida pela Constituição Federal.

Segundo a Receita, mensagens alarmistas sobre “taxa do Pix” ou “imposto sobre transferências” são completamente falsas. O Pix é apenas um meio de pagamento, como dinheiro ou cartão, e não gera, por si só, qualquer tipo de tributo. Os boatos citam a Instrução Normativa nº 2.278, de agosto do ano passado, como se ela autorizasse o rastreamento de transações individuais.

De acordo com o Fisco, a norma apenas estende às fintechs as mesmas obrigações de transparência já



aplicadas aos bancos tradicionais, dentro das regras de combate à lavagem de dinheiro e à ocultação de patrimônio. Não há acesso a valores individuais, origem ou natureza dos gastos dos cidadãos.

As informações falsas voltaram a ganhar força nas redes sociais nas últimas horas, após o deputado Nikolas Ferreira (PL-MG)

voltar a publicar vídeos em que afirma que o governo voltará a monitorar o Pix. Há duas semanas, o Fisco tinha emitido outro alerta de notícias falsas sobre taxaço de transações financeiras.

De acordo com a Receita, esse tipo de conteúdo tem como objetivo enganar a população, gerar pânico financeiro e enfraquecer a confiança em um dos prin-

cipais meios de pagamento do país. O órgão afirma ainda que a disseminação dessas mensagens atende a interesses do crime organizado e de pessoas que se beneficiam da monetização e do engajamento gerado por notícias falsas.

A Receita esclarece que a instrução normativa de agosto não trata de taxaço nem de monitoramento de transações financeiras. O órgão reitera que a norma apenas estende às fintechs e instituições de pagamento as mesmas obrigações de transparência já aplicadas aos bancos tradicionais desde 2015. As informações repassadas ao Fisco não detalham transações individuais, nem permitem identificar a origem ou a natureza dos gastos dos usuários (ABr).

O motivo que leva milionários a parcelarem aquisições, mesmo tendo dinheiro em caixa

Nani Gordon (*)

Lógica do custo de oportunidade explica por que investidores de alta renda usam consórcio para alocar capital, preservar liquidez e ampliar patrimônio.

Ter dinheiro disponível em caixa não significa, necessariamente, pagar tudo à vista. Entre investidores de alta renda, a decisão de parcelar a compra de imóveis ou outros bens por meio de consórcio está menos ligada à falta de liquidez e mais à lógica de alocação eficiente de capital. O objetivo é simples, manter o patrimônio rendendo, usar dinheiro de terceiros e ampliar ativos sem imobilizar recursos próprios.

O movimento ocorre em um contexto de juros elevados e maior atenção ao custo do dinheiro. Dados da Associação de Administradoras de Consórcios (ABAC) mostram que o segmento imobiliário movimentou R\$ 191,11 bilhões em créditos em 2024, alta de 35% em relação ao ano anterior, indicando que o consórcio deixou de ser uma solução restrita ao consumo e passou a integrar estratégias patrimoniais mais sofisticadas.

A lógica econômica por trás dessa escolha é conhecida como custo de oportunidade. Ao optar por pagar à vista um imóvel de alto valor, o investidor abre mão de manter esse capital aplicado em ativos que continuam gerando retorno. No consórcio, o recurso permanece investido enquanto a aquisição é planejada ao longo do tempo, sem incidência de juros sobre o saldo devedor.

Segundo dados do Banco Central, a carteira de consórcios cresceu 17,6% em 2024, com inadimplência de apenas 2,35% em dezembro, um dos menores índices entre as modalidades de crédito. O comportamento reforça o perfil de participantes mais organizados financeiramente e com visão de médio e longo prazo. Para Juciel Oliveira, educador financeiro, estrategista patrimonial e CEO da Monteo, a decisão de parcelar mesmo tendo dinheiro disponível está relacionada à eficiência do uso do capital.

“Investidores experientes entendem que patrimônio não cresce com dinheiro parado ou imobilizado de forma desnecessária. O consórcio permite manter o capital rendendo, usar recursos de terceiros e adquirir

ativos de forma planejada, sem pagar juros”, afirma. Na prática, a estratégia costuma combinar aplicações financeiras com a construção de patrimônio imobiliário.

Em vez de retirar recursos de uma carteira que gera renda recorrente, o investidor utiliza os rendimentos para pagar as parcelas do consórcio. Quando a carta de crédito é contemplada, o imóvel passa a integrar o portfólio sem que o capital principal tenha sido consumido.

Esse modelo também amplia o poder de negociação

Com a carta contemplada em mãos, o comprador não depende de financiamento bancário e pode negociar descontos ou condições mais favoráveis, especialmente em momentos de mercado menos aquecido. Além disso, o uso do consórcio reduz a exposição ao risco de juros futuros, já que o custo da operação é conhecido desde o início.

Outro fator relevante é a preservação de liquidez. Manter recursos disponíveis permite ao investidor reagir a oportunidades inesperadas, diversificar aplicações ou reforçar posições em momentos estratégicos do mercado. “Liquidez é um ativo valioso. Quem entende isso evita concentrar todo o patrimônio em um único bem ou decisão”, explica Juciel.

O consórcio, nesse contexto, deixa de ser encarado como produto financeiro e passa a funcionar como método de planejamento. A aquisição do bem ocorre de forma organizada, integrada a uma estratégia maior de alocação de capital e crescimento patrimonial. “Não se trata de parcelar porque não pode pagar, mas de parcelar porque é mais inteligente do ponto de vista financeiro”, resume o executivo.

Com investidores cada vez mais atentos ao custo do dinheiro e à eficiência das decisões financeiras, o uso do consórcio tende a seguir crescendo entre patrimônios mais elevados. A prática reforça uma máxima recorrente no mercado: a riqueza sustentável não está apenas em quanto se ganha, mas em como se aloca o capital ao longo do tempo. Fonte e mais informações: (https://www.instagram.com/oliveira.juciel/).

Lula sanciona Orçamento de 2026 e veta R\$ 400 milhões em emendas

O presidente Lula sancionou na quarta-feira (14) a Lei Orçamentária Anual (LOA) de 2026. A norma, que fixa as despesas públicas e estima as receitas ao longo do ano, foi publicada em edição extra do Diário Oficial da União (DOU). O texto havia sido aprovado pelo Congresso Nacional no fim do ano passado.

Alegando inconformidades legais, o presidente decidiu vetar dois dispositivos que somam quase R\$ 400 milhões em emendas parlamentares. Eles foram incluídos durante a tramitação do texto, e não constavam na programação orçamentária enviada pelo Poder Executivo, como determina a lei federal que trata das emendas, segundo o governo. O veto terá que ser

apreciado por deputados e senadores, que poderão mantê-lo ou derrubá-lo.

Ao todo, o Orçamento da União para 2026 será de R\$ 6,54 trilhões, com meta de superávit de R\$ 34,2 bilhões. O salário mínimo sai de R\$ 1.518 e sobe para R\$ 1.621. As áreas de Saúde e Educação contarão com recursos totais de R\$ 271,3 bilhões e R\$ 233,7 bilhões, respectivamente.

Para o Bolsa Família, foram reservados R\$ 158,63 bilhões, enquanto o programa de incentivo financeiro para estudantes do Ensino Médio, o Pé de Meia, contará com R\$ 11,47 bilhões. Outros R\$ 4,7 bilhões estão previstos para o programa que garante acesso a botijão de gás a famílias de baixa renda (ABr).

SP: passageiros de ônibus podem pagar bilhete via Bluetooth

Os passageiros de ônibus da capital paulista passaram a contar com mais uma forma de pagamento da tarifa nos coletivos. Para utilizar a nova modalidade, o usuário deve baixar o aplicativo Cittamobi e manter o bluetooth do smartphone ativado. A validação da passagem ocorre por aproximação do celular, com o aplicativo aberto, diretamente no equipamento validador, instalado em 2,2 mil ônibus que operam em 296 linhas.

Os ônibus que aceitam a nova modalidade estão identificados com um adesivo na parte externa da porta de embarque. Pelo aplicativo, será possível a compra de passagens avul-

sas ou pacotes de viagens (diário, semanal e mensal) com pagamento via Pix. No entanto, essa forma de pagamento não dá direito à integração entre ônibus e veículos de transporte sobre trilhos.

“A implementação da tecnologia nas linhas de ônibus propõe ainda reduzir o tempo de embarque, evitar a necessidade de manuseio de dinheiro em espécie e proporcionar maior conveniência tanto para os passageiros quanto para os operadores do transporte”, destacou a prefeitura, em nota. A lista completa das linhas que contam com o novo sistema pode ser encontrada no site da SPTrans (ABr).

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A – Bolsa de Valores

Para aqueles que querem dar uma guinada na carreira em 2026, a B3 está com vagas de emprego abertas para diferentes níveis de senioridade. As posições de trabalho disponíveis são, em sua maioria, relacionadas à tecnologia, mas há também oportunidades para pessoas com trajetórias profissionais voltadas ao mercado financeiro. Duas das cadeiras em aberto são afirmativas para mulheres. Os interessados devem acessar a página oficial de carreiras da B3 (https://vagas.b3.com.br/go/todas-vagas/4559419/).

B – Segurança Digital

A ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) realiza, nos dias 22 e 23 de janeiro (quinta e sexta-feira), de forma online, via plataforma Zoom, curso voltado a profissionais que buscam uma gestão adequada no ambiente digital. O objetivo é capacitar colaboradores e usuários de tecnologia a aplicarem os princípios da metodologia 5S no ambiente digital, promovendo a organização, padronização, segurança e eficiência no uso de arquivos, pastas, softwares e ambientes online. Mais informações: (11) 5582-6321/6326 - WhatsApp: (11) 94526-8280 ou (https://abimaq.org.br/cursos/1556/5s-digital).

C – Demanda Aérea

A Aena, maior operadora aeroportuária do Brasil e do mundo, encerrou 2025 com recorde de passageiros em sua rede de aeroportos no país. Passaram pelos 17 terminais administrados pela concessionária 45,6 milhões de passageiros, crescimento de 5% em relação a 2024,

consolidando a expansão da demanda aérea nos mercados atendidos pela companhia. O Aeroporto de Congonhas, principal ativo da Aena no Brasil, respondeu por 24,5 milhões de passageiros, com expansão de 5,9%, refletindo o fortalecimento do mercado doméstico. Na sequência, está o Aeroporto do Recife, com 9,9 milhões de passageiros, crescimento de 3,6%, seguido por Maceió, que avançou 10,7%, alcançando quase 3 milhões de passageiros no ano.

D – Programa de Estágio

A Secretária de Educação de São Vicente/SP e o Centro de Integração Empresa-Escola - CIEE estão com inscrições abertas para o processo seletivo de estágio, as oportunidades são para os estudantes do ensino técnico em Nutrição, do ensino superior dos cursos de Publicidade e Propaganda, Engenharia Civil, Letras, Jornalismo, Matemática, Direito, Administração e outras graduações que podem ser consultadas no Anexo I - Extrato Quadro de Vagas. O processo seletivo inclui inscrições e provas online pelo link: (https://pp.ciee.org.br/vitrine/13814/detalhe).

E – Marcas Novas

Um levantamento da Webmotors acaba de revelar o interesse crescente dos brasileiros pelas marcas recém-chegadas ao país. Segundo dados do Webmotors Autoinsights, ferramenta que fornece dados e informações sobre o mercado automotivo brasileiro, as buscas por modelos de marcas que estrearam no mercado brasileiro nos últimos cinco anos quase que dobraram em 2025, atingindo um patamar 90% superior com relação ao ano anterior considerando os modelos novos e usados.

O levantamento considera as principais marcas que iniciaram vendas no Brasil nos últimos anos. São elas: BYD, GWM, GAC, Omoda, Zeekr, Geely, MG Motor e Leapmotor.

F – Agricultura

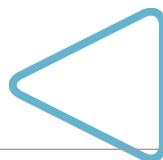
A Vittia, referência em soluções tecnológicas para uma agricultura de alta performance e baixo impacto ambiental por meio de um amplo portfólio para defesa e nutrição das mais diversas culturas do agronegócio, inicia 2026 com um novo posicionamento: ‘Sou Raiz, Sou Vittia’ para marcar seus 55 anos de história. Com a campanha ‘Minhas raízes, novas histórias’, a Companhia dá voz à sua essência e reforça o orgulho de uma trajetória construída a partir de raízes sólidas e um olhar atento para o futuro, unindo tecnologia e inovação para escrever novas histórias.

G – Segmento dos SUVs

A Jeep® conquistou mais uma marca significativa no Brasil: 700 mil unidades produzidas do Jeep Renegade. Primeiro modelo fabricado no Polo Automotivo de Goiana (PE), da Stellantis, e ícone da marca, o Renegade redefiniu o segmento dos SUVs no Brasil com seu design único e atemporal, tração 4x4 e muita tecnologia entre os B-SUVs. Conquistar a marca de 700 mil unidades produzidas no Brasil e ser o SUV mais vendido da última década representam muito, pois demonstram toda a força do Jeep Renegade no mercado brasileiro e nos mercados em que o modelo é exportado, como Argentina, Chile e México, por exemplo.

H – Setor Portuário

O setor portuário brasileiro encerra 2025 com desempenho robusto, consolidando uma trajetória de crescimento sustentado e reforçando seu papel estratégico na logística nacional e no comércio exterior. Entre janeiro e outubro, os portos do país movimentaram 1,16 bilhão de toneladas, volume 4,03% superior ao registrado no mesmo período de 2024, resultado impulsionado principalmente pelas exportações e pela ampliação da capacidade operacional dos terminais (Agrimídia).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



Comunicação Educacional e Escolha Profissional: Quando Informar é Mais Importante do que Convencer

Quando comunicar bem ajuda a decidir melhor

Eu acredito que marketing educacional, quando bem feito, é uma forma de orientação. Não no sentido de “convencer” alguém a comprar, mas de ajudar famílias a enxergarem caminhos com mais clareza. O que eu vejo com frequência é o oposto: comunicação cheia de promessas genéricas, com frases bonitas e pouca explicação prática. Isso aumenta ansiedade e não ajuda o estudante a tomar uma decisão boa. Para mim, comunicar bem é reduzir insegurança. É traduzir possibilidades, mostrar trajetórias reais e explicar o que aquela escolha muda na vida.

A decisão educacional envolve intenção, contexto e percepção de controle. Ajzen resume isso com precisão: “Quanto mais forte a intenção, maior a probabilidade de um bom desempenho.” Em educação, intenção é desejo de futuro, mas ela só vira ação quando a família sente que

entende o processo e acredita que é possível. Marketing pode apoiar exatamente aí: esclarecendo etapas, requisitos, esforço necessário, rotinas, custos, desafios e apoios. Isso é mais útil do que slogans.

Quando instituições assumem esse papel orientador, elas atraem leads mais qualificados. O estudante chega com expectativa melhor calibrada. O atendimento vira conversa de futuro, não batalha de preços. A evasão tende a cair porque a escolha foi mais consciente. E a reputação melhora porque a promessa foi realista. Não é “menos vendas”. É venda mais saudável, com menos arrependimento e mais aderência.

Eu gosto de pensar em conteúdo como uma mentoria leve. Textos, eventos, vídeos e conversas que expliquem perfis, áreas, habilidades e rotinas ajudam o aluno a se enxergar. Em vez de vender “o curso”, eu comunico “o caminho”. Isso amplia confiança e aproxima a instituição de um papel social relevante. Para mim, é assim que marketing educacional se diferencia de marketing de varejo: ele precisa ser responsável.

Orientar não é tirar a autonomia do aluno; é dar linguagem, informação e contexto. Quando eu uso marketing para orientar, eu não só atraio matrículas; eu contribuo para decisões melhores, e isso gera valor duradouro para todos os lados.

Referências:

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*

Brookes, E. (n.d.). *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991). Simply Psychology.

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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

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

O pretendente: **ADSON DUARTE DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/06/2001, líder educador de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Arnaldo da Silva e de Lucineide Duarte Lustosa Silva; A pretendente: **KEYLA CAVALCANTI DE MELO**, brasileira, solteira, nascida aos 05/04/2003, operadora de caixa, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em Itapeverica da Serra - SP, filha de Severino Lindemberg Cavalcanti de Melo e de Josineide Conceição da Silva.

O pretendente: **THALES KENETH DE ANDRADE NOGUEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/03/1993, psicólogo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Nogueira da Conceição e de Eliana Auxiliadora de Andrade; A pretendente: **BEATRIZ MARQUES DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 14/02/1994, psicóloga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Marcio de Souza e de Berenice Pereira Marques de Souza.

O pretendente: **JOSÉ CARLOS DOS SANTOS SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 21/02/1978, operador de loja, natural de Panelas - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Severino Jacinto da Silva e de Quitéria Inácio dos Santos; A pretendente: **EDJANE LENICE DE FRANÇA**, brasileira, solteira, nascida aos 20/12/1993, atendente, natural de Panelas - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Mariano de França e de Lenice Bezerra de França.

O pretendente: **FRANCISCO ALEX DA SILVA ALVES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 25/09/1988, barbeiro, natural de Crateús - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Raimundo Alves de Sousa e de Maria Vilani da Silva Alves; A pretendente: **KEILA GONÇALVES DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/06/1997, cabeleira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em Itapeverica da Serra - SP, filha de Jose Hilton de Souza e de Vera Lucia Gonçalves de Souza.

O pretendente: **FRANCISCO ANTONIO ARAUJO LOPES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 25/07/1973, desenhista projetista, natural de Uruburetama - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Mariano Lopes e de Maria Mendes Araujo Lopes; A pretendente: **GABRIELA SILVA DA HORA**, brasileira, solteira, nascida aos 06/04/1988, esteticista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim José da Hora e de Maria José da Silva.

O pretendente: **RILSO FRANCISCO BARBOSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/01/1965, auxiliar de serviços gerais, natural de João Alfredo - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Margarida Francisca da Conceição; A pretendente: **ELIMARA ALMEIDA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/06/1986, manicure, natural de Santo Amaro - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elirio Alves da Silva e de Avaniida Santos Almeida.

O pretendente: **GABRIEL LUCAS DEZIRÓ DE ALMEIDA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 21/01/1988, mecânico automotivo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Aparecido Deziró de Almeida e de Amélia Maria de Almeida; A pretendente: **ELLEN CRISTINA MENDES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 03/01/1992, consultora de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Andreia Mendes da Silva.

O pretendente: **THIAGO BARBOSA DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/04/1993, instalador de rastreador, natural de Diadema - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Flavia Barbosa da Silva; A pretendente: **LUANA STEPHANY ALEIXO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 17/10/1996, confeiteira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Aleixo da Silva e de Heidy Rocha da Silva.

O pretendente: **RICHARD CARLOS AGUIAR VALENTINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/07/1991, programador de sistemas, natural de Congonhas - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Carlos Valentino e de Marta Costa Aguiar Valentino; A pretendente: **KRICIA SANTOS PATROCINIO**, brasileira, solteira, nascida aos 17/06/1996, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Wanderley Patrocínio e de Elizete Maria dos Santos.

O pretendente: **DANILO OLIVEIRA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/07/1990, auxiliar de almoxarifado, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nelito Oliveira dos Santos e de Elizabeth da Anunciação Santos; A pretendente: **TATIANE VIEIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/12/1993, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Sebastião da Silva e de Claudia Aparecida Santos Vieira.

O pretendente: **ISAIAS DOS SANTOS JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/11/1995, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Isaias dos Santos e de Maria da Penha da Silva dos Santos; A pretendente: **STEPHANIE DA SILVA MELO**, brasileira, solteira, nascida aos 19/10/1997, vendedora, natural de Itapeverica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jilvan Leite de Melo e de Maria Luiza da Silva de Melo.

O pretendente: **ADRIANO MINORU NAMBA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/11/1975, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Mituhiro Namba e de Hatsuko Namba; A pretendente: **SANDRA REGINA LUCIANO DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 10/11/1977, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Helena Luciano.

O pretendente: **JEFERSON CRISTALDO PEREIRA DE JESUS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/11/2003, cabeleireiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Pereira de Jesus e de Brandina Cristaldo; A pretendente: **HELLEN GABRIELINE DAMIÃO CIRIACO**, brasileira, solteira, nascida aos 17/02/2003, cabeleireira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco de Assis Ciriaco e de Elizangela Damião Ciriaco.

O pretendente: **LEANDRO CARLOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/06/1982, entregador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Lucia Virginia Carlos; A pretendente: **DANIELA FRANCISCA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 29/06/1993, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Josias Francisco da Silva e de Dalila Fraga da Silva.

O pretendente: **JOSÉ EDILSON MARQUES PINHEIRO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 08/01/1959, pedreiro, natural de Fortaleza - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Marques dos Reis e de Francisca Pinheiro Marques; A pretendente: **ADRIANA MANOEL**, brasileira, solteira, nascida aos 25/06/1974, agente de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sebastião Manoel e de Maria Luiza da Silva Manoel.

O pretendente: **ERICK DA SILVA GOMES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/04/1982, contador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Genival Batista Gomes e de Eulina Maria da Silva; A pretendente: **RAFAELA GONÇALVES MARTINS**, brasileira, solteira, nascida aos 25/06/1990, técnica de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Roberto Martins e de Vilma Gonçalves Dias.

O pretendente: **ADRIANO NERY KURTZ DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/09/2000, atendente de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Mercio Nery de Souza Junior e de Erica Cristina Ferreira Kurtz; A pretendente: **LARISSA SILVA SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 21/10/2000, auxiliar veterinária, natural de Itapeverica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Givaldo da Silva Santos Filho e de Mislene Oliveira da Silva.

O pretendente: **JOSÉ RODRIGUES DE PAULA JÚNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/04/1982, desenvolvedor de IA, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Augusto Cezar e de Maria Isabel Andrade de Paula; A pretendente: **BRUNA MARTINS**, brasileira, solteira, nascida aos 28/06/1989, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cristovam Tadeu Martins e de Ildete Cardoso de Almeida.

O pretendente: **JOSÉ LUIZ DOS SANTOS SOUZA**, brasileiro, viúvo, nascido aos 14/02/1981, manutenção de construção civil, natural de Junqueiro - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Antonio de Souza e de Maria Batista dos Santos Souza; A pretendente: **DÉBORA REGINA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 17/10/1992, coordenadora pedagógica, natural de Penedo - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Messias Santos e de Meire Gleice Santos de Souza.

O pretendente: **GABRIEL AUGUSTO CEZAR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/12/1982, lavador de automóveis, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Augusto Cezar e de Maria Celi Cezar; A pretendente: **CAMILA FERNANDES OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 21/10/1996, cabeleira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fernando da Silva Oliveira e de Elian Fernandes.

O pretendente: **LUCAS GARCIA FERREIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 29/11/1997, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Antonio Ferreira e de Marcia Regina Garcia; A pretendente: **VITÓRIA NOGUEIRA MARTINS**, brasileira, solteira, nascida aos 29/09/2003, desenvolvedor de sistemas, natural de São Roque - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Evandro dos Santos Martins e de Marcia Nogueira Araujo.

O pretendente: **MATHEUS KAUÊ DE OLIVEIRA LIMA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/12/2003, gerente administrativo, natural de Itapeverica da Serra - SP, residente e domiciliado em Itu - SP, filho de Jodevan José de Lima e de Samara Oliveira da Silva; A pretendente: **THAYNÁ DA SILVA LOPES**, brasileira, solteira, nascida aos 10/10/2001, diretora financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Belarmino Lopes e de Elisete da Silva Tavares.

O pretendente: **LUIS ANTONIO DA CONCEIÇÃO OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/10/1964, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Milton de Oliveira e de Jandira da Conceição; A pretendente: **FRANCISCA VELANDIA ALVES PEREIRA**, brasileira, divorciada, nascida aos 12/06/1975, técnica de radiologia, natural de Nova Russas - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Pereira Marques e de Maria Fatima Alves Araujo.

O pretendente: **DANIEL BASTOS LIMA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/04/1987, representante comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ramiro Pereira Lima e de Marta Bastos Lima; A pretendente: **EVELYN COUTINHO SEGUNDO OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/11/1997, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eraldo José de Oliveira e de Maria Nilseia Coutinho Segundo.

O pretendente: **REINALDO PASSOS DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/11/1997, natural de Tucano - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Roberto Alves dos Santos e de Evanice Santana Passos; A pretendente: **BIANCA ALVES DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/06/1999, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Osvaldo Francisco de Souza e de Ireuzalves dos Santos.

Se algum dos 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: **ALEXANDRE TADEU FERREIRA DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de João Batista da Silva e de Alda Alexandrina Ferreira e Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **RAYANE DA SILVA MARTINS**, estado civil solteira, filha de Antonio Carlos Santos Martins e de Alzira Pereira da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **NARCISO CLEMENTE AMBROSIO JUNIOR**, estado civil solteiro, filho de Narciso Clemente Ambrosio e de Sueli Clemente Ambrosio, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **EDNA CARLOS RODRIGUES**, estado civil divorciada, filha de Dolopuelo Carlos Rodrigues e de Vicentina Bombessi Rodrigues, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se algum dos 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



Automação por voz acelera pré-vendas e muda a dinâmica comercial do mercado imobiliário

Capaz de realizar até 5.800 ligações por dia, tecnologia baseada em inteligência artificial reduz tempo de resposta, evita perda de leads e ganha espaço nas centrais de vendas de incorporadoras em um cenário de demanda aquecida

O mercado imobiliário brasileiro encerrou 2025 com trajetória de crescimento consistente e inicia 2026 pressionado por um desafio que se intensifica em ciclos de demanda aquecida: a capacidade de atender rapidamente potenciais compradores. Dados nacionais indicam que os lançamentos e as vendas de imóveis residenciais avançaram mesmo em um ambiente de juros elevados, ampliando a concorrência entre incorporadoras e elevando o custo de perder um lead por demora no primeiro contato.

Imagens de Gustavo Quirino/CANVA



Segundo levantamento da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, o setor residencial registrou crescimento de 15,7% nas vendas e de 15,1% nos lançamentos no primeiro trimestre de 2025 em comparação com o mesmo período do ano anterior. O desempenho reforça a força da demanda por imóveis novos e pressiona as estruturas comerciais das incorporadoras, que precisam responder em minutos ao interesse do consumidor.

Em São Paulo, pesquisas do Secovi-SP apontam elevada velocidade de vendas ao longo de 2025, especialmente em empreendimentos residenciais voltados à

média renda. Já no Sul do país, dados do Sinduscon-RS indicam crescimento próximo de 8% nas vendas no primeiro semestre, com valor geral de vendas acima de R\$2 bilhões. Em capitais com oferta mais restrita, como Florianópolis, a valorização dos imóveis residenciais manteve-se acima da média nacional.

Esse contexto ajuda a explicar a adoção crescente de tecnologias voltadas à automação da pré-venda imobiliária. A Salesdever atua justamente nessa etapa inicial do funil comercial, utilizando inteligência artificial de voz para realizar ligações ativas em larga escala, atender leads por WhatsApp e pré-agendar visitas diretamente na agenda dos consultores. A plataforma é capaz de realizar até 5.800 ligações por dia, volume equivalente ao trabalho de

dezenas de corretores em tempo integral, garantindo que contatos sejam atendidos poucos minutos após a manifestação de interesse.

Na prática, o uso da automação reduz um dos principais gargalos do setor: o acúmulo de leads fora do horário comercial e aos fins de semana, período em que muitos clientes acabam migrando para concorrentes mais ágeis. Com o atendimento automatizado, as visitas já chegam pré-agendadas para as equipes comerciais, aumentando a taxa de conversão e otimizando o uso do time de vendas.

Para Paulo Motta, sócio da IMvester, empresa de investimentos imobiliários com atuação no Brasil e no exterior e da própria Salesdever, a eficiência comercial deixou de ser um diferencial e passou a ser um fator estrutural no setor. “O mercado imobiliário vive hoje uma combinação de demanda aquecida, consumidor mais informado e margens pressionadas. Quem não responde rápido perde negócio. A tecnologia passou a ocupar um papel central na estratégia de vendas das incorporadoras”, afirma.

Aceleração do IGP-M reacende debate sobre reajustes e renegociações de contratos no início do ano

Índice usado em reajustes de contratos volta ao centro das decisões de empresários, investidores e locatários. A aceleração do IGP-M na primeira prévia de janeiro trouxe de volta um tema sensível para empresas, investidores e famílias que lidam com contratos de longo prazo. Segundo a Fundação Getúlio Vargas, o índice subiu 0,28% na primeira leitura do mês, acima do resultado observado na prévia anterior, indicando retomada de pressão inflacionária em diferentes frentes da economia.

da sustentabilidade da relação contratual”, afirma.

Mais do que um dado macroeconômico, o movimento do IGP-M costuma ter impacto direto na vida prática. O índice é amplamente utilizado como referência para reajustes de contratos de aluguel, prestação de serviços e acordos comerciais, o que faz com que qualquer aceleração reacenda discussões sobre previsibilidade de custos e equilíbrio financeiro.

Segundo Koenigkan, períodos de oscilação do IGP-M costumam funcionar como gatilho para conversas mais profundas entre as partes. “Quando o índice acelera, o que muda não é só o valor no papel, mas a postura de negociação. Muitas empresas e proprietários passam a discutir indexadores, prazos e até modelos híbridos de reajuste para preservar previsibilidade”, explica.

No mercado imobiliário, o efeito tende a ser ainda mais sensível. Contratos atrelados ao IGP-M impactam diretamente a renda mensal e o planejamento financeiro de investidores e locatários. Em ciclos de maior incerteza econômica, cresce a busca por acordos mais equilibrados, capazes de proteger o patrimônio sem inviabilizar a ocupação ou a operação.

A composição do índice ajuda a explicar a atenção do mercado. O avanço do IPA-M, que reflete preços no atacado, sinaliza aumento de custos na origem da cadeia produtiva. Já o IPC-M, ligado ao consumo, aponta que parte dessa pressão começa a se aproximar do dia a dia de empresas e consumidores. Na prática, é o tipo de movimento que costuma anteceder renegociações e ajustes mais cuidadosos de contratos.

O início do ano costuma intensificar esse movimento. É quando contratos são revisados, orçamentos são ajustados e decisões estratégicas ganham espaço na mesa de empresários. “Índices como o IGP-M funcionam como termômetro. Eles não determinam sozinhos a decisão, mas ajudam a orientar escolhas mais cautelosas e racionais”, pontua Koenigkan.

Para Marcos Koenigkan, empresário com atuação em real estate, crédito estruturado e negócios de receita recorrente, o dado exige leitura estratégica e não automática. “O índice volta a subir e isso naturalmente chama atenção, mas reajuste não é um ato mecânico. Ele precisa ser analisado dentro do contexto econômico, do fluxo de caixa e

A aceleração registrada na primeira prévia de janeiro não define o comportamento do índice ao longo do mês, mas já cumpre um papel importante: recolocar o tema da inflação contratual no centro das decisões. Em um ambiente em que planejamento e gestão de risco voltaram a ser prioridades, entender o que está por trás do número se torna tão relevante quanto o número em si.

BNP PARIBAS CARDIF do Cardif do Brasil Vida e Previdência S.A.

Extrato da Ata Da Assembleia Geral Extraordinária Realizada Em 28/01/2025

Em 28/01/2025, às 13h, na sede social da Companhia, com a presença da totalidade dos acionistas da Companhia, Mesa: Presidente: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandri Alves de Oliveira); Secretária: Sra. Ana Paula Schmidt. Deliberações: Na conformidade da Ordem do Dia, as seguintes deliberações foram tomadas, por unanimidade de votos e sem quaisquer ressalvas: (a) aprovar o aumento do capital social da Companhia, atualmente de R\$ 486.661.500,07, totalmente integralizado em moeda corrente nacional, para R\$ 531.661.492,87, um aumento, portanto, de R\$ 44.999.992,80 mediante a emissão de 38.265.300 novas ações ordinárias, com o valor de emissão de aproximadamente R\$ 1,176 por ação, calculado base no inciso II do parágrafo primeiro do artigo 170 da LSA a partir do balanço patrimonial encerrado na data de 31/12/2024, neste ato, totalmente subscritas e integralizadas, em moeda corrente nacional pelas acionistas BNP Paribas Cardif S.A. e Cardif Assurance Risques Divers S.A., de forma proporcional às ações detidas no capital social da Companhia, nos termos do boletim de subscrição, que é o Documento I da presente ata, autenticado pela Mesa e que será arquivado na sede da Companhia ("Boletim de Subscrição"); (b) aprovar expressamente o Boletim de Subscrição, mencionado no item "a" acima, e declarar formalmente concretizado o aumento de capital mediante a emissão das referidas novas ações ordinárias; (c) aprovar, em decorrência das deliberações acima, a alteração do artigo 5º do Estatuto Social, que passa a vigorar com a seguinte redação: "Artigo 5º - O capital social subscrito e totalmente integralizado é de R\$ 531.661.492,87 dividido em 452.044.182 ações ordinárias, todas nominativas e sem valor nominal, podendo ser representadas por certificados assinados por 2 Diretores. Parágrafo único - Cada ação dá direito a 1 voto nas deliberações das Assembleias Gerais." (d) consolidar, em virtude das deliberações acima tomadas, o Estatuto Social da Companhia, que constitui o Documento II da presente ata, autenticado pela Mesa e que será arquivado na sede da Companhia; (e) autorizar a Diretoria e/ou procuradores da Companhia a assinarem todos os documentos e praticarem todos os atos que venham a ser necessários para a implementação dos atos aprovados; e (f) aprovar a publicação desta ata na forma de extrato. Nada mais. São Paulo, 28/01/2025. Mesa: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p., Renato Alessandri Alves de Oliveira) - Presidente da Mesa; Ana Paula Schmidt - Secretária da Mesa. JUCESP nº 432.373/25-1 em 15/12/2025. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Publicidade Legal



Edital de Citação Prazo de 20 Dias. Processo Nº 1002390-47-2018.8.26.0372. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª Vara do Foro de Monte Mor, Estado de São Paulo, Dr(a), Andre Luiz Marcondes Pontes, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) Espólio De Valter Palma Lisboa, CPF 115.000.008-25, representado pela inventariante JESSICA MAYARA LISBOA, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda, alegando em síntese: que o requerido é proprietário do lote 03, quadra C.J, do loteamento Terras de Santa Cristina IV, e está inadimplente com relação à taxa de conservação prevista em contrato. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado réu, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta Cidade de Monte Mor, aos 09 de Janeiro de 2026.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

cenp Fórum de Autogestão do Mercado Publicitário | **ANJ** ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALIS | **abra legal** ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS E PROFISSIONAIS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL | **adjoribr** JORNAL DO INTERIOR

Hub Tech Education S.A.

Assembleia Geral Extraordinária. Data, hora e local: Aos 23/05/2025, às 10h, na forma do artigo 88, § 1º, da Lei nº 6.404/76, reunir-se-á, no Av. Francisco Matarazzo, nº 1752, cj. 2211, Bloco A, Água Branca/SP, os fundadores subscritores da totalidade do capital social com que se constituiu esta Cia em organização, a saber: **Ayres Escanhuella**, RG nº 6.759.531-SSP/SP e CPF nº 704.920.938-49, residente na Cidade de Birigui/SP; **Rodrigo Stabile Escanhuella**, RG nº 30.432.793-SSP/SP, residente na Cidade de Birigui/SP; **Tatiane Stabile Escanhuella**, RG nº 32.438.055-0-SSP/SP, CPF nº 354.240.578-70 residente em Birigui/SP; **Convocação e Presença:** Dispensada a convocação face à presença da totalidade do capital social. **Mesa:** Assumir para presidir o Sr. **Rodrigo Stabile Escanhuella**, que convitiou a Sra. **Tatiane Stabile Escanhuella** para secretária-ic. **Ordem do dia/Deliberações:** **Unanimidade** pela instalação do Conselho Fiscal permanente, podendo a pedido de acionistas ser instalada o Conselho Fiscal temporário pela assembleia geral conforme facultado pelo artigo 161 da Lei das S/A. A aprovação da minuta do Estatuto Social e, finalmente, a autorização para que a Diretoria tome as providências necessárias para o arquivamento dos atos onde seu registro se fizer necessário. Ao final, declarou o Presidente que, tendo sido aprovadas de forma unânime e sem ressalvas todas as matérias constantes da ordem do dia ora deliberadas, e atendidas a formalidade legal proclamou definitivamente constituída a **Hub Tech Education S/A**, aprovado seu Estatuto Social - que integra este instrumento, o qual, juntamente com a Lei das Sociedades por Ações e demais disposições legais aplicáveis, passa a reger a Cia a partir desta data. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, deu por encerrada esta Assembleia. Visto do Advogado: Sergio Luiz Sabioni - OAB/SP nº 88.765. **Denominação, Sede, Prazo e Objeto.** Artigo 1º - Esta é uma sociedade por ações de capital fechado, sob a denominação de **Hub Tech Education S/A**, e reger-se-á por este Estatuto Social e pelas disposições legais que lhe forem aplicáveis. **Artigo 2º** - A Cia tem sede na Av. Francisco Matarazzo, nº 1752, Conjunto 2211, Bloco A, Água Branca, São Paulo/SP, CEP 05001-200. **§ Único** - Mediante deliberação da Diretoria, a Cia poderá abrir, encerrar ou alterar o endereço de filiais, agências, escritórios, representações e quaisquer outros estabelecimentos para a realização das atividades da Cia em qualquer parte do território nacional ou no exterior. **Artigo 3º** - A Cia terá prazo de duração indeterminado. **Artigo 4º** - A Cia tem por objeto social a participação e administração em outras sociedades, bem como a gestão de ativos tangíveis e intangíveis não financeiros, especialmente voltados à exploração, venda, cessão, licenciamento ou franquia de marcas, plataformas, sistemas, direitos autorais, conteúdos e metodologias educacionais. Incluem-se no objeto social as atividades nos ramos de educação básica, ensino superior, cursos profissionalizantes, tecnológicos e livres, cultura, call center, tecnologia da informação, comércio de livros físicos e digitais, bem como a prestação de serviços educacionais por meio físico e/ou digital. **Capítulo II. Do Capital Social e das Ações.** **Artigo 5º** - O capital social da Cia, subscrito e totalmente integralizado em moeda corrente e nacional, é de R\$ 1.000.000,00, dividido em 1.000.000 de ações ordinárias nominativas, com valor nominal de R\$ 1,00 cada uma. **§ 1º** - Cada ação ordinária dará direito a 01 voto nas deliberações das Assembleias Gerais da Cia. **§ 2º** - As ações são indivisíveis em relação à Cia. Quando a ação pertencer a mais de uma pessoa, os direitos a ela conferidos serão exercidos pelo representante do condomínio. **§ 3º** - O capital social poderá ser aumentado por deliberação da AGE, nos termos da lei e deste estatuto. **§ 4º** - A transferência de ações entre acionistas será livre. A transferência de ações a terceiros não acionistas dependerá do consentimento da maioria dos demais acionistas, representando no mínimo 70% do capital votante, salvo disposição diversa em acordo de acionistas, se houver. **§ 5º** - Os acionistas terão direito de preferência para participar do aumento do capital social da Cia, na proporção das ações de que sejam titulares, nos termos da Lei das S/A. **Capítulo III. Das Assembleias Gerais.** **Artigo 6º** - A Assembleia Geral terá as competências estabelecidas na Lei das S/A, e se realizará ordinariamente, dentro dos 4 meses seguintes ao término de cada exercício social e, extraordinariamente, sempre que os interesses sociais o exigirem. **§ 1º** - As Assembleias Gerais serão convocadas pela Diretoria, representada por qualquer um de seus membros, observadas as regras de convocação e instalação previstas na Lei das S/A. **§ 2º** - A Assembleia Geral será presidida por qualquer um dos Gevotos dos acionistas presentes, cabendo ao presidente da Assembleia designar o secretário. **§ 3º** - Dos trabalhos e deliberações da Assembleia Geral será lavrada, em livro próprio, ata a ser assinada pelos membros da mesa e pelos acionistas presentes. **§ 4º** - Compete à AGO, tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar as demonstrações financeiras, deliberar sobre a destinação do lucro líquido do exercício e a distribuição de dividendos, eleger e destituir os administradores e os membros do Conselho Fiscal, quando existente e fixar a remuneração dos administradores e dos membros do Conselho Fiscal. **§ 5º** - Compete à AGE deliberar sobre a reforma do presente Estatuto, o aumento ou redução do capital social, a emissão de debêntures ou outros títulos de dívida, a fusão, incorporação, cisão ou transformação da sociedade, a dissolução e liquidação da sociedade e outros assuntos de interesse social para os quais a lei ou este estatuto exijam sua deliberação. **Artigo 7º** - Para tomar parte na Assembleia Geral, os acionistas deverão comprovar essa qualidade, mediante exibição de documento de identidade hábil para tanto. **§ Único** - O acionista poderá ser representado na Assembleia Geral por procurador constituído há menos de 1 ano, que seja acionista, administrador da Cia ou advogado. **Artigo 8º** - As deliberações da Assembleia Geral, ressalvadas as hipóteses especiais previstas em lei e observando o disposto neste Estatuto Social, serão tomadas por maioria absoluta de votos, não se computando os votos em branco. **Capítulo IV. Da Administração.** **Artigo 9º** - A Cia será administrada por um Diretor Presidente e um Conselho Executivo, composto por 2 a 4 Diretores, acionistas ou não, residentes no País, eleitos pela Assembleia Geral para mandato de 2 anos, permitida a reeleição. **§ 1º** - A administração da Cia será exercida, prioritariamente, pelo acionista que detiver a maior participação societária, que assumirá automaticamente a função de Diretor Presidente, salvo deliberação diversa da Assembleia Geral. **§ 2º** - A Diretoria tomará posse mediante assinatura do termo de posse no Livro de Atas de Reuniões de Diretoria, observadas as disposições legais. **§ 3º** - A remuneração da Diretoria será fixada pela Assembleia Geral, incluindo pró-labore e eventuais participações nos lucros. **§ 4º** - O mandato dos administradores estende-se até a posse dos substitutos eleitos. **Artigo 10º** - Compete à Diretoria a administração dos negócios sociais, em geral e a prática, para tanto, de todos os atos necessários ou convenientes, ressalvados aqueles para os quais seja, por lei ou pelo presente Estatuto, atribuída a competência à Assembleia Geral. No exercício de suas funções, os Diretores poderão, de forma isolada ou de forma conjunta, realizar todas as operações e praticar todos os atos de administração necessários à consecução dos interesses sociais e dos objetivos de seu cargo, de acordo com a orientação geral dos negócios estabelecida pela Assembleia Geral, podendo - por exemplo - representar a Cia em juízo ou fora dele, ativa e passivamente, perante terceiros em geral, inclusive perante quaisquer repartições públicas federais, estaduais e municipais, clientes, fornecedores, instituições financeiras, etc., assinando todos os documentos, contratos e papéis necessários à realização do objeto social (inclusive contratos de câmbio), emitindo e endossando cheques, ordens de pagamento, aceites, notas promissórias, reconhecimento de dívidas e outros títulos de crédito ou documentos de dívidas, podendo ainda abrir, operar e encerrar contas bancárias em nome da Cia, assinando todos os documentos bancários necessários ao desempenho desta função, incluindo a tomada de empréstimos e financiamentos de qualquer modalidade, podendo ademais adquirir ou alienar, por qualquer forma, qualquer ativo tangível ou intangível da Cia, etc., sempre observadas as restrições legais e aquelas estabelecidas neste Estatuto Social. **§ Único** - Os atos de qualquer Diretor ou procurador que envolvam a Cia em qualquer obrigação relativa a negócios ou operações fora do escopo previsto no objeto social, bem como a prestação de garantias ou contra garantias em favor de terceiros, tais como fianças, avais, endossos ou quaisquer outras garantias, são expressamente proibidos e serão considerados nulos, sem efeito e inválidos com relação à Cia, salvo se especificamente autorizados pela maioria absoluta dos acionistas em Assembleia Geral. **Artigo 11º** - Os Diretores poderão, de forma conjunta, outorgar procurações em nome da Cia, que, além de mencionarem expressamente os poderes conferidos, deverão conter um período de validade limitado a, no máximo, 01 ano. **§ Único** - As procurações outorgadas para fins judiciais e para fins de defesa dos direitos da Cia em procedimentos administrativos podem ser conferidas por prazo indeterminado. **Artigo 12º** - No caso de vacância de qualquer cargo na Diretoria - restando, pois, apenas um Diretor - a Assembleia Geral deverá, necessariamente, reunir-se no prazo máximo de 15 dias após tal evento para escolher o segundo Diretor. Para os fins deste artigo, o cargo de qualquer Diretor será considerado vago se ocorrer a destituição, renúncia, morte, incapacidade comprovada, impedimento ou ausência injustificada por mais de 30 dias consecutivos. **Capítulo V. Do Conselho Fiscal.** **Artigo 13º** - A Cia terá um Conselho Fiscal, de funcionamento não permanente, com as atribuições previstas em lei, composto de 2 a 4 membros da própria diretoria, que assumirão seus cargos mediante termo de posse lavrado em livro próprio. **§ Único** - O Conselho Fiscal da Cia funcionará em caráter não permanente e será instalado e remunerado em conformidade com a legislação em vigor. **Capítulo VI. Do Exercício Social, Lucros e Dividendos.** **Artigo 14º** - O exercício social terá início em 1º de janeiro e encerrar-se-á em 31 de dezembro de cada ano, quando será elaboradas as demonstrações financeiras previstas na legislação aplicável. **§ Único** - A Cia poderá, por decisão da Diretoria, mandar levantar balanços senstrais, ou em períodos menores, e distribuir dividendos intermediários. **Artigo 15º** - Em cada exercício, os acionistas terão direito a um dividendo correspondente à, no mínimo, 25% do lucro líquido do exercício, ajustado nos termos do artigo 202 da Lei das S/A. **§ 1º** - Do resultado do exercício serão deduzidos - antes de qualquer participação -, eventuais prejuízos acumulados, participações atribuídas a empregados ou Diretores, se houver, e a provisão para o IR e Contribuição Social. **§ 2º** - A Assembleia Geral poderá deliberar, com aprovação da maioria dos acionistas presentes, a distribuição de dividendos inferior ao mínimo legal, a retenção de todo o lucro líquido, bem como a distribuição de lucros de forma **desproporcional à participação societária**, desde que haja acordo unânime formalizado entre os acionistas e resguardados os princípios da boa-fé objetiva e da função social da empresa. **§ 3º** - Não será obrigatória a distribuição de dividendos em caso de liquidação da Cia. **Capítulo VII. Dos Acordos de Acionistas.** **Artigo 16º** - A Cia observará e fará cumprir os acordos de acionistas arquivados em sua sede, nos termos do artigo 118 da Lei nº 6.404/76. **§ Único** - Em caso de divergência entre diretores, prevalecerá a decisão do Diretor Presidente ou, em sua ausência, daquele que detenha a maior participação societária, que assumirá sua função de Diretor Presidente e o melhor interesse da Cia. Deliberações que possam impactar a estabilidade administrativa ou a condução da atividade da empresa deverão ser submetidas à Assembleia Geral, cujo quórum mínimo será de 70% do capital votante. **Capítulo VIII. Da Liquidação.** **Artigo 17º** - A Cia entrará em liquidação nos casos previstos em lei, competendo à Assembleia Geral determinar o modo pelo qual deva ser processada a liquidação e fixar os honorários correspondentes. **Capítulo IX. Das Disposições Gerais.** Os casos omissos neste Estatuto serão resolvidos pela Assembleia Geral, de acordo com a legislação aplicável. **Capítulo X. Do Foro.** **Artigo 18º** - O Foro da Comarca desta Cidade de São Paulo/SP será o competente para dirimir qualquer dúvida oriunda do presente Estatuto Social, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja. **Rodrigo Stabile Escanhuella** - Diretor Presidente; **Tatiane Stabile Escanhuella** - Secretária. Acionistas: **Rodrigo Stabile Escanhuella** - Diretor Presidente; **Ayres Escanhuella** - Diretor Vice Presidente; **Tatiane Stabile Escanhuella** - Diretora Administrativa. Visto do Advogado: **Sergio Luiz Sabioni** - OAB/SP nº 88.765.



O caos está sendo criado

Benedicto Ismael Camargo Dutra (*)

No passado longínquo, havia o sacerdote rei que agia com justiça, seguindo as leis universais da Criação

A decadência espiritual foi introduzindo tirania, despotismo, cobiças de poder, e a riqueza que envolve várias esferas do poder. Vieram as monarquias, o Estado-nação, o capitalismo de mercado e o capitalismo de Estado, que atualmente está em visível confronto. A democracia republicana estagnou e retrocedeu em vez de evoluir para formas justas e equilibradas de governar. Diante disso, a Terra se encontra caótica com o avanço de tumultos e do direito da força.

Sem a sensibilidade intuitiva, o ser humano vai enrijecendo, agindo de forma mecânica, o que elimina alvos enobrecedores em toda a extensão. Restabelecer a sensibilidade intuitiva, isto é, a do coração, significa recuperar a empatia, e assim os objetivos da boa vontade surgem, unindo e fortalecendo o grupo.

O século 20 assinalou a efetiva separação do ser humano do seu “eu interior”, a sua alma, que com isso perdeu sua essência. O homem acabou sendo dominado pela razão, ou pelo raciocínio. Platão reconhecia que acima do corpo perecível paira a alma imortal. Toda estruturação vai se tornando mecânica, o homem também. É algo dito como governo tecnocrático, que vai desumanizando o ser em vez de aprimorar o eu interior.

O ser humano é espírito que dever ser um mediador para atrair Luz para a Terra, mas vaidoso, achando-se muito especial, quer ser a Luz, e com isso espalha escuridão em vez de atrair Luz para a Criação. A cada retorno do espírito para a matéria, o indivíduo vai ao encontro da moradia e das condições que teceu para si, que podem ser boas ou péssimas, a beleza disso é que pode reconstruir tudo com capricho.

Como chegamos a esta situação caótica? Ao longo dos séculos, o querer dos seres humanos foi sendo tecida por etapas: religiões, jacobinismo, darwinismo, nacionalismo, marxismo, fascismo, nazismo. A guerra fria foi o confronto entre o capitalismo e comunismo. No século 21, surge um novo capítulo, o confronto entre o capitalismo de iniciativa privada, dos Estados Unidos, e o capitalismo de Estado, da China.

No fundo, as ideologias ressaltam o poder do homem mais apto para vencer

e dominar, com sua força e sua astúcia intelectual. Nietzsche se encaixa nessa história, no final do século 19, como o pensador que denunciou os limites do racionalismo idolatrado pelos materialistas, e da frouxa moral vigente, propondo uma ruptura radical com os pseudovalores da modernidade. Ele propôs que o ser humano deve reencontrar sua alma criadora.

Provavelmente Darwin não havia pensado que os homens criariam o Darwinismo Social, uma ideologia do século 19 que aplicou, de forma inadequada, os conceitos de evolução e seleção natural das espécies às sociedades humanas. Queriam crer que a “sobrevivência do mais apto” justificaria desigualdades, o imperialismo, o racismo e a hierarquização de grupos, vindo a extinção de “sociedades inferiores” como parte do progresso natural, e sendo usado para justificar atrocidades como o escravagismo, o colonialismo e o nazismo.

O caótico momento presente resulta da falta de bom preparo das novas gerações para a vida e o trabalho. Sem essa formação, não há futuro condigno, permanecendo a espécie humana vivendo de ilusões e circo, afastada do significado da vida e suas leis naturais. Assim foram sendo construídas as ideologias que estão circulando no século 21, tendendo para estabelecer governo tecnocrático forte.

Nos anos 1930, Abdruschin lançou, na Alemanha, a sua obra Na Luz da Verdade Mensagem do Graal, visando recolocar o ser humano diante das leis universais da natureza e da Criação. A obra é um chamado à responsabilidade individual, à verdade interior e à reconexão com o espiritual. Sua obra está disponível em vários idiomas para que os seres humanos possam se libertar dos conceitos errados sobre a vida. Enquanto muitos se perdiam em ideologias e guerras, Abdruschin apontava para a necessidade de, com simplicidade, clareza e naturalidade, sair das sombras e retornar à Luz, ao sentido maior da existência.

Apresentada em linguagem simples, clara e natural, a obra é indicada para todos que estão buscando um profundo entendimento da espiritualidade e da existência humana através da ótica das leis universais da Criação. É realmente uma obra que provoca reflexão profunda.

(*) Graduado pela Faculdade de Economia e Administração da USP. Coordena os sites <https://vidaeaprendizado.com.br/> e <https://library.com.br/home/>. E-mail: bicdutra@library.com.br

Escuta e diálogo nas férias: caminhos para se conectar com crianças e adolescentes

Segundo especialista, diálogo aberto e planejamento conjunto de atividades pode contribuir para redução de conflitos e acidentes

A convivência familiar entre pais e filhos aumenta no período de férias escolares, representando uma oportunidade para o fortalecimento de laços, mas também um desafio para o planejamento de atividades e da boa convivência. O aumento do convívio e a quebra da rotina podem elevar o nível de estresse e o atrito entre pais e filhos, muitas vezes intensificados pela pressão por proporcionar lazer e pela sobrecarga de responsabilidades.

É fundamental que, mesmo durante o descanso, seja mantida uma rotina. Ainda que haja um pouco mais de flexibilidade, é importante estabelecer horários de sono e de descanso, refeições balanceadas e atividades diversas sem uso de telas, isso auxilia no bem-estar e no desenvolvimento saudável. Além de beneficiar a saúde geral, acordos pré-estabelecidos — ainda que mais flexíveis —, facilitam o retorno às atividades escolares no início do ano letivo.

“Durante o período de férias, é fundamental preservar uma rotina que contemple momentos de lazer, mas também horários regulares. A manutenção de horários para dormir e acordar contribui para a preservação do ritmo biológico das crianças, refletindo diretamente em seu desenvolvimento físico, mental e emocional. Além disso, envolver os filhos em algumas decisões, como a definição da programação das atividades, pode favorecer o sentimento de participação e reduzir situações de frustração”, destaca Leila de Almeida, doutora em educação e Gerente Socioeducacional do Marista Brasil.

Leila destaca também que a comunicação e o planejamento participativo são essenciais para mitigar o risco de conflitos. Confira algumas dicas para conseguir um período de descanso seguro e harmonioso.

Sobrecarga e a importância da rotina

Este período pode gerar o aumento dos conflitos familiares, muitas vezes intensificados



pela sobrecarga de responsabilidades e pela pressão por proporcionar lazer. Uma pesquisa de 2023 da IWG, uma rede de coworking, revelou que 62% dos pais consideram estressante conciliar trabalho e cuidados com os filhos nas férias escolares. Consequentemente, mais da metade usa suas folgas anuais para cumprir essas responsabilidades pessoais, enquanto apenas 10% aproveitam integralmente seus dias de férias nesse período. Uma alternativa é recorrer às colônias de férias, contar com o apoio da rede familiar ou, ainda, organizar um rodízio entre os pais da escola para acompanhar as crianças. Eles costumam querer visitar os amigos e se envolver com eles em atividades diferentes. Estimular isso, pode ampliar o vínculo que ajudará no retorno depois.

Leila também explica que “muitas vezes, devido ao aumento do convívio familiar com os filhos, algumas preocupações já existentes com certos comportamentos, tais como birras, agressividade, apatia, isolamento, rebeldia ou problemas relacionados ao sono e à alimentação acabam se acentuando, o que pode gerar conflitos. É importante desenvolver ainda mais a sensibilidade para buscar compreender as causas e os motivos disso estar acontecendo. A escuta atenta, o diálogo é sempre a melhor alternativa. Busque se conectar com a criança, com o adolescente, com seu filho ou sua filha. Desligue também das suas telas por algum momento e olhe no olho deles e delas,

explique o motivo de suas preocupações ou curiosidades com afeto e empatia”, afirma.

Programação leve e variada

É importante limitar o tempo de uso de telas pelas crianças e adolescentes durante as férias escolares. O aumento do uso de dispositivos eletrônicos é comum nesse período, mas o excesso pode afetar negativamente o sono, a concentração e a interação social. Uma sugestão é estabelecer horários específicos para o uso da tecnologia, equilibrando-os com brincadeiras e atividades físicas.

Além disso, uma programação leve e variada pode estimular o aprendizado e o desenvolvimento dos jovens. Opções como passeios ao ar livre, visitas a museus ou bibliotecas, oficinas artísticas e jogos educativos em família. “São momentos importantes para formação das crianças e dos adolescentes, não só fortalecem os laços afetivos, mas também criam memórias duradouras”, completa a gerente.

Envolver todos os integrantes no planejamento

Que tal fazer algo diferente da rotina? Atividades como passar o dia em um familiar, viajar, conhecer um lugar novo ou encontrar os amigos podem envolver todos os participantes. É importante que todos compartilhem seus desejos e expectativas, seja para atividades em grupo, novas aventuras ou experiências gastronômicas. Da mesma forma, é crucial esta-

belecer limites claros e horários de sono e refeições.

“Uma comunicação familiar aberta, envolvendo crianças e adolescentes nas decisões sobre viagens ou rotinas pode aumentar a autonomia dos membros e diminuir a chance de frustrações”, comenta Leila.

Promover ambientes seguros e protetivos

O período de recesso escolar costuma trazer um aumento significativo nos riscos para as crianças. Segundo a Sociedade Brasileira de Pediatria (SBP), durante as férias há um crescimento de até 25% nos acidentes envolvendo esse público, sendo a maioria dentro de casa. As ocorrências mais comuns incluem quedas, afogamentos, queimaduras e intoxicações.

Para reduzir esses riscos, é essencial que haja uma conversa clara com as crianças sobre os perigos e que a vigilância seja constante por parte de um adulto responsável. Entre as recomendações estão: nunca deixar crianças sozinhas em ambientes aquáticos; manter medicamentos e produtos de limpeza em suas embalagens originais, guardados em locais altos e trancados, fora do alcance infantil; e garantir o uso de equipamentos de proteção individual — como capacete, joelheiras e cotoveleiras —, em atividades como skate ou bicicleta.

Além da prevenção de acidentes, promover ambientes seguros e protetivos também significa cuidar das relações sociais das crianças. É importante que estejam sempre acompanhadas por pessoas confiáveis, evitando situações de constrangimento ou exposição a riscos emocionais. A atenção dos adultos deve incluir a observação de possíveis mudanças de comportamento, que podem sinalizar desconforto ou experiências negativas. Dessa forma, a proteção vai além do físico, abrangendo também o bem-estar emocional e social, assegurando que as férias sejam vividas com segurança, alegria e tranquilidade.

Por que janeiro é o mês-chave para transformar resíduos em oportunidade?

Maira Lira Oliveira (*)

Todo início de ano costuma ser sinônimo de planejamento, reajustes e promessas renovadas. Mas há um aspecto pouco discutido que faz de janeiro um mês decisivo para o futuro ambiental e econômico do país: o período em que mais produzimos resíduos e, paradoxalmente, quanto mais estamos dispostos a rever hábitos. Nesse cruzamento entre excesso e reflexão nasce uma oportunidade estratégica para impulsionar a nova economia circular no Brasil.

Após as festas e o consumo intenso de dezembro, o volume de resíduos sólidos urbanos dispara. Embalagens de alimentos, presentes, decorações e itens descartáveis inundam sistemas de coleta já saturados. Em algumas cidades, o aumento chega a quase 30%. Esses dados comprovam que o mês de Janeiro é, portanto, o retrato concentrado de um problema estrutural, a lógica linear de “extrair, produzir, descartar”, que há décadas domina o modelo industrial brasileiro. E é justamente essa concentração que nos obriga a olhar o lixo não como passivo, mas como ativo econômico.

A economia circular, embora frequentemente apresentada como conceito abstrato, é essencialmente simples: trata-se de manter materiais em uso pelo maior tempo possível, reduzindo a extração de recursos e eliminando desperdícios. O que muda agora, na chamada nova economia

circular, é o salto tecnológico e produtivo que permite transformar resíduos em insumos de alto valor. E, nesse caso, o país já começa a dar sinais de que essa transição é mais viável do que parecia há alguns anos.

Setores como reciclagem de plásticos, reaproveitamento de resíduos orgânicos, bioenergia, logística reversa e reuso de água ganharam força, impulsionados por inovação e pressão regulatória. Diante deste cenário, a Política Nacional de Resíduos Sólidos e os acordos setoriais recentes criaram bases para ampliar a responsabilidade compartilhada entre empresas, governos e consumidores. Ainda assim, o avanço é lento: reciclamos pouco, desperdiçamos muito e perdemos valor diariamente.

O mês de Janeiro, nesse sentido, funciona como laboratório. É quando empresas revisam metas, governos definem orçamentos e consumidores fazem escolhas mais conscientes, seja por resoluções pessoais ou pela sensação de “folha em branco”. É também quando as cidades enfrentam o impacto imediato da má gestão de resíduos: lixões clandestinos, enchentes agravadas por entulho e custos extras de coleta. Ignorar esse sinal é desperdiçar o momento ideal para reorientar políticas públicas e estratégias privadas.

Para o setor produtivo, o mês representa a chance de transformar o discurso circular em prática. Investir em design para reu-

tilização, ampliar cadeias de reciclagem, estimular parcerias com cooperativas e adotar materiais renováveis não é apenas um gesto ambiental: é uma estratégia competitiva. As empresas que lideram esse movimento acessam mercados premium, reduzem riscos regulatórios e respondem a um consumidor cada vez mais intolerante ao desperdício.

Para os governos, deveria ser o marco da virada: atualizar planos de resíduos, fortalecer coleta seletiva, modernizar infraestrutura e criar incentivos reais para inovação circular, principalmente porque a cada ano perdido, enterra-se literalmente riqueza em aterros.

E para nós, cidadãos, o começo do ano é o momento mais propício para incorporar hábitos simples: separar resíduos, reduzir descartáveis, repensar compras que, somadas, alimentam toda a cadeia circular. A nova economia circular não é uma utopia verde: é uma necessidade econômica. E janeiro nos coloca diante dessa verdade com clareza rara. Porém, transformar resíduos em oportunidades depende de ação coordenada, mas também de timing. E o melhor momento para começar é agora quando o país, simbolicamente e materialmente, está repleto de restos que poderiam ser o futuro de um país mais limpo e sustentável.

(*) Diretora Jurídica da Corning na América Latina e Caribe.

Deepfakes colocam em xeque a prova visual e desafiam empresas e Justiça

Avanço de falsificações por voz e vídeo enfraquecem a confiança em registros audiovisuais e pressionam empresas, tribunais e sistemas de verificação

O avanço acelerado dos deepfakes de voz e vídeo está redefinindo um dos pilares da sociedade digital: a confiança na imagem e no áudio como prova. Se até poucos anos registros audiovisuais eram tratados como evidência quase incontestável, hoje perdem força diante de tecnologias capazes de replicar rostos, vozes e expressões com alto grau de realismo, ampliando riscos para empresas, cidadãos e sistemas jurídicos.

Abner Crivellari, fundador da DIOTI, avalia que o avanço dos deepfakes já ultrapassou o campo técnico e passou a afetar diretamente a lógica de validação da informação. “A prova visual deixou de ser um elemento de confiança automática. Hoje, qualquer organização precisa assumir que imagem e voz podem ser manipuladas e que a verificação precisa ir além do que é visto ou ouvido”, afirma.

Quando ver e ouvir já não basta

A sofisticação técnica dos deepfakes reduziu drasticamente o custo de produção dessas falsificações. Estudo da Universidade de Stanford aponta que modelos recentes conseguem clonar vozes humanas a partir de poucos segundos de áudio, enquanto ferramentas de vídeo já reproduzem expressões faciais, movimentos e sincronização labial em tempo quase real.

Esse avanço enfraquece protocolos tradicionais



de autenticação, historicamente baseados em chamadas de vídeo, gravações e áudios enviados por aplicativos.

Esse cenário pressiona empresas a reverem práticas internas. Segundo a Gartner, até 2026 pelo menos 30% das organizações no mundo devem enfrentar incidentes relevantes ligados ao uso de deepfakes, seja em fraudes financeiras, seja em crises reputacionais desencadeadas por vídeos ou áudios falsos atribuídos a executivos e porta-vozes.

Impactos diretos no ambiente corporativo

No ambiente corporativo, os riscos vão além dos golpes pontuais. Levantamento da PwC mostra que deepfakes já são utilizados para disseminar desinformação estratégica, interferir em negociações, manipular ações e pressionar decisões internas. Mesmo quando desmentido, esse tipo de conteúdo costuma gerar ruído prolongado, afetando a confiança de

investidores, parceiros e consumidores.

Crivellari avalia que muitas empresas ainda tratam o problema como exceção. “O foco sempre foi proteger dados e sistemas, mas a comunicação executiva virou um novo vetor de ataque. O deepfake explora exatamente essa fragilidade”, afirma.

Para ele, o desafio está em integrar segurança da informação, governança e treinamento de pessoas em um mesmo plano.

A Justiça diante da crise de autenticidade

O impacto também chega ao sistema jurídico. Relatório do World Economic Forum alerta que a admissibilidade de provas audiovisuais tende a se tornar mais rigorosa, com maior dependência de perícia técnica, análise de metadados e cadeias de custódia digitais. Em diferentes países, tribunais já discutem padrões mínimos para validar vídeos e áudios apresentados como evidência.

Na avaliação de Crivellari, o debate é inevitável. “Não se trata apenas de identificar se um vídeo é falso, mas de reconstruir a confiança em todo o processo que envolve produção, armazenamento e apresentação da prova”, diz. Segundo ele, tecnologias como assinaturas digitais, certificações criptográficas e blockchain devem ganhar espaço como complementos à análise pericial tradicional.

Caminhos para reconstruir a confiança

Diante desse contexto, especialistas defendem uma abordagem preventiva. Análise da MIT Technology Review indica que organizações que combinam autenticação em múltiplas camadas, protocolos de verificação de identidade e treinamento contínuo de equipes conseguem reduzir significativamente o impacto de ataques baseados em deepfakes.

Ao mesmo tempo, cresce o investimento em ferramentas de detecção, embora pesquisadores reconheçam que a corrida entre criação e identificação de falsificações segue em ritmo desigual.

Para Crivellari, reconhecer a mudança de paradigma é o primeiro passo. “A lógica do ‘ver para crer’ ficou para trás. A credibilidade da prova visual agora depende de contexto, tecnologia e processos bem definidos. Quem entende isso mais cedo reduz riscos jurídicos, financeiros e reputacionais”, conclui.

Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Da engenharia no Brasil à liderança em Portugal: a trajetória internacional de Paulo Saraiva

A jornada de um líder que transformou dados em valor público ao longo de uma carreira internacional

Engenheiro civil de formação, **Paulo Saraiva**, Diretor no **Instituto Nacional de Estatística de Portugal**, construiu uma trajetória sólida e consistente marcada pelo serviço público, pelo rigor técnico e por uma visão de liderança orientada ao propósito. Nascido em Campo Grande, Mato Grosso do Sul, é filho de pais portugueses que atravessaram o Atlântico em busca de novas oportunidades. Viveu a infância e a juventude entre São Caetano do Sul e São Paulo, onde estudou em escolas públicas que tiveram papel decisivo na sua formação intelectual e humana.

Desde cedo, destacou-se pelo interesse por matemática, ciências e língua portuguesa. A formação na **Escola Politécnica da Universidade de São Paulo** representou um divisor de águas. Mais do que conhecimento técnico, ali desenvolveu uma forma estruturada de pensar, pautada pelo rigor, pela curiosidade e pelo senso crítico — competências que moldariam toda a sua atuação profissional.

Aos 23 anos, tomou uma decisão que redefiniria o seu percurso: mudou-se para Lisboa. Em Portugal, construiu sua vida pessoal e profissional, formou família e consolidou uma carreira de mais de três décadas no Instituto Nacional de Estatística, onde atua há 35 anos. Atualmente, é responsável pela gestão de dados, envolvendo censos, pesquisas e fontes administrativas, com a convicção de que dados bem tratados são fundamentais para a democracia, para a confiança institucional e para o desenvolvimento da sociedade.



Paulo Saraiva.

Paulo Saraiva assumiu funções de liderança ainda jovem, convivendo com profissionais mais experientes e aprendendo, na prática, que liderar não é deter todas as respostas, mas saber ouvir, perguntar e criar condições para que as pessoas entreguem o seu melhor. Ao longo da trajetória, compreendeu que o crescimento sustentável nasce da determinação, do rigor, da aprendizagem contínua e do valor do exemplo cotidiano.

Sua carreira não seguiu um roteiro convencional. Ao migrar do **Brasil para Portugal**, precisou adaptar-se a um novo contexto cultural e profissional, exercitando escuta ativa, respeito e paciência. Esse processo fortaleceu sua visão de que humildade e confiança não são opostas, mas complementares, e que a coerência é um valor essencial para quem lidera.

Para ele, a liderança no topo envolve responsabilidade e, por vezes, solidão — não pelo isolamento, mas pelo peso das decisões. Por isso, valoriza ambientes de confiança, partilha e corresponsabilidade. Mantém um círculo restrito de pessoas de confiança, com quem troca visões francas e, por vezes, divergentes, acreditando que decisões mais equilibradas nascem do confronto respeitoso de ideias.

Com o tempo, sua noção de sucesso também evoluiu. Se no início da carreira o sucesso estava associado ao reconhecimento, hoje está ligado à coerência, à ética, ao impacto positivo e ao legado deixado. O reconhecimento, para Paulo Saraiva, é consequência — nunca o objetivo central.

Leitor atento e interessado pela filosofia, especialmente pelos pensadores estoicos, inspira-se na ideia de distinguir o que depende de nós daquilo que não depende. Essa clareza orienta sua atuação como líder e cidadão, trazendo serenidade, foco e melhores decisões.

Ao refletir sobre o futuro e sobre as **histórias** que merecem ser contadas, Paulo Saraiva valoriza aqueles que fazem a diferença longe dos holofotes: profissionais comprometidos com o serviço público, a ética e o bem coletivo. É nesse tipo de liderança silenciosa, consistente e responsável que ele reconhece a verdadeira força das instituições e da sociedade.

(*) Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA).
Conselheira de empresas.

Conflito EUA x Venezuela pode atingir o Brasil?

Governo reforça fronteira em Roraima e especialista alerta para impactos migratórios, econômicos e diplomáticos. A escalada do conflito entre Estados Unidos e Venezuela já provoca reflexos diretos na América do Sul e acende um alerta no Brasil. Nos últimos dias, os Estados Unidos intensificaram operações para restringir a capacidade econômica do regime venezuelano, com foco no setor petrolífero, que é a principal fonte de receita do país. As medidas incluem apreensão de navios e sanções estratégicas, o que agrava a crise econômica interna e aumenta a pressão social sobre a população venezuelana.

Como resposta preventiva, o Ministério da Justiça e Segurança Pública autorizou o envio de reforços da Força Nacional para áreas sensíveis da fronteira norte do Brasil, como no estado de Roraima, afim de ampliar o controle territorial, coibir atividades ilícitas e monitorar possíveis novas ondas migratórias, a operação é inicialmente prevista para 90 dias.

Segundo dados da plataforma regional R4V, quase 6,9 milhões de venezuelanos vivem hoje fora de seu país, distribuídos principalmente entre países da América Latina e do Caribe. O Brasil está entre os principais destinos, com mais de 680 mil venezuelanos que ingressaram no território nacional desde o início da crise migratória, concentrados sobretudo em Roraima e posteriormente redistribuídos por meio do programa de interiorização.

Organismos internacionais, como a ACNUR, alertam que qualquer agravamento do cenário político ou econômico na Venezuela tende a gerar deslocamentos rápidos e em grande escala, pressionando sistemas locais de saúde, assistência social, moradia e educação, principalmente em municípios de fronteira.

Além da migração, especialistas apontam riscos indiretos para o Brasil no campo econômico e da segurança regional. A instabilidade venezuelana pode afetar rotas comerciais, elevar custos logísticos e favorecer a atuação de organizações criminosas envolvidas com tráfico de drogas, contrabando e exploração ilegal de recursos naturais em áreas fronteiriças.

Para o advogado Dr. Diego Felis Sales, especialista em imigração e Relações Internacionais, o Brasil precisa se preparar para um cenário de instabilidade prolongada: “Toda vez que há uma intensificação de sanções ou ações militares que atingem diretamente a economia venezuelana, o efeito imediato é o aumento do deslocamento populacional. O Brasil, como país fronteiro, sente esse impacto primeiro. A movimentação das forças de segurança indica preocupação com esse cenário”, afirma.

Segundo Diego, o país possui base legal para acolhimento humanitário, mas o desafio está na execução. “Re-

forçar a segurança é necessário, mas não suficiente. É preciso ampliar a coordenação entre União, estados e municípios, além de fortalecer parcerias internacionais para evitar sobrecarga dos serviços públicos e garantir a proteção dos direitos humanos”, explica.

No campo diplomático, Sales destaca que o Brasil terá de manter um equilíbrio delicado, pois o país precisa defender a estabilidade regional e manter um diálogo multilateral, sem se afastar de parceiros estratégicos nem ignorar os efeitos internos de uma crise que acontece logo ao lado do nosso território.

Para os próximos dias, há dois cenários principais a serem avaliados:

- Contenção do conflito, com manutenção de sanções e ações pontuais, permitindo ao Brasil gerenciar os impactos com reforço de segurança e políticas de acolhimento;
- Escalada regional, com aumento expressivo do fluxo migratório, pressão sobre Roraima e riscos ampliados à segurança e à economia local.

Em ambos os casos, o consenso entre especialistas e analistas é que os efeitos do conflito EUA x Venezuela já ultrapassaram as fronteiras diplomáticas e passaram a integrar a agenda de segurança, imigração e política externa do Brasil.



fauxels_de_Pexels_CANVA

COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS

HABILIDADES QUE TODO LÍDER PRECISA TER EM 2026

Especialista explica quais competências serão essenciais para comandar equipes no novo cenário corporativo

A dinâmica de trabalho mudou de forma definitiva e, em 2026, a liderança passa por uma revisão profunda. As empresas exigem gestores mais humanos, estratégicos e preparados para lidar com ambientes complexos. Segundo Juliana D'andrades, especialista em gestão empresarial e comunicação estratégica, o líder do próximo ano precisará unir visão, comportamento e execução com mais equilíbrio do que nunca.

“Os modelos antigos perderam força. Em 2026, liderar significa compreender pessoas, processos e resultados com a mesma atenção. O gestor que ignora qualquer um desses pilares fica para trás”, afirma.

A seguir, Juliana lista as habilidades que, na visão dela, serão indispensáveis para liderar com consistência no novo cenário corporativo.

1 Comunicação clara e consciente

Para Juliana D'andrades, a comunicação será a ferramenta central da liderança moderna. Ela explica que falar bem não é falar muito, mas transmitir mensagens com precisão. “Comunicação clara reduz conflitos, aumenta produtividade e cria ambientes de segurança psicológica. Em 2026, o líder que não sabe se comunicar perde a equipe.”



“Comunicação clara reduz conflitos, aumenta produtividade e cria ambientes de segurança psicológica. Em 2026, o líder que não sabe se comunicar perde a equipe.”

2 Inteligência emocional aplicada ao dia a dia

A especialista lembra que a capacidade de perceber e regular as próprias emoções transforma o modo como o líder conduz pessoas. Segundo Juliana D'andrades, a inteligência emocional será essencial diante de equipes cansadas, metas agressivas e rotinas intensas. “Liderar não é controlar emoções. É compreendê-las para agir de forma equilibrada.”

3 Capacidade de tomada de decisão baseada em dados

Juliana destaca que o imprevisto cede espaço à análise. “As melhores decisões vêm de informações confiáveis. O líder precisa saber interpretar indicadores e transformar dados em movimento”, afirma D'andrades.

4 Pensamento estratégico e visão de longo prazo

Para a especialista, o líder de 2026 precisará enxergar além do trimestre. Juliana reforça que estratégia não é apenas planejamento, mas a capacidade de antecipar cenários e preparar a equipe para eles. “Quem só reage ao dia a dia nunca avança.”

5 Habilidade de motivar e engajar pessoas

Segundo Juliana D'andrades, motivação não nasce de discursos prontos, e sim da construção de propósito dentro da rotina de trabalho. “O líder que inspira é aquele que escuta, reconhece e age. Engajamento se constrói com presença e coerência.”

6 Adaptabilidade diante de mudanças rápidas

Juliana afirma que 2026 será mais veloz do que 2025, e que líderes rígidos terão dificuldades. “Adaptabilidade virou competência técnica. O gestor precisa aprender, desaprender e reaprender sem medo”, diz D'andrades.

7 Gestão humana aliada à alta performance

Por fim, a especialista explica que o equilíbrio será a marca dos líderes que se destacarão. “Não basta cobrar resultado. É preciso cuidar do time, entender limites e orientar com inteligência. A performance nasce do bem-estar, não do medo.”

