



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

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

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

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

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

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

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

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

## Liderança e engajamento

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

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

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

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

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

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

# Qual a importância do sistema de gestão na cadeia logística?

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

Tailan Oliveira (\*)

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

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

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



BALLS CANVA

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

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

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

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

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

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

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

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

(\*) CRO da ALFA.

## O que faz as empresas travarem logo no início

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

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

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

**1. Falta de planejamento no fluxo de caixa de janeiro**  
Muitos empresários se empolgam com as vendas de dezembro, mas esquecem que janeiro é um mês naturalmente mais fraco, com impostos, férias e consumidores endividados. Sem planejar a queda nas vendas e os custos extras, o empresário pode enfrentar dificuldades financeiras logo nos primeiros dias do ano.

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

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

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

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

**6. Não validar o público e o produto antes de abrir o negócio**  
Muitos empreendedores abrem a empresa sem testar a demanda do produto ou serviço, principalmente durante períodos de grande procura, como o

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

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

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

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

**10. Subestimar a burocracia e abrir o negócio tarde demais**  
Esperar demais para abrir o negócio pode prejudicar o início das operações, especialmente em períodos de final de ano, quando muitos órgãos públicos trabalham em ritmo reduzido.

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