



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

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

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

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

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

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

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

Mariana Villalva (*)
sigo captando muitos projetos e trazendo excelentes resultados para a empresa", enfatiza.

Liderança e engajamento

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

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

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

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

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

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

Qual a importância do sistema de gestão na cadeia logística?

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

Talian Oliveira (*)

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

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

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



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

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

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

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

No entanto, a jornada de aprimoramento não deve começar pelo software, mas pelo diagnóstico. Antes de tudo, é fundamental 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 preparam 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.