



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



A Decisão Educacional Não é Racional: Como Emoção, Confiança e Segurança Guiam a Escolha

Durante minha trajetória trabalhando com marketing para instituições educacionais, aprendi uma lição fundamental: a decisão educacional raramente é racional

Mesmo quando pais e alunos analisam grade curricular, infraestrutura ou preço, o que realmente pesa no final é a emoção envolvida naquela escolha. Estamos falando de futuro, identidade, pertencimento e, principalmente, do medo de errar.

Escolher uma escola ou universidade não é como escolher um produto comum. É uma decisão carregada de ansiedade, especialmente para os pais, que sentem a responsabilidade de “acertar” o caminho dos filhos. Vejo isso diariamente em conversas com famílias: o receio de investir tempo e dinheiro em algo que pode não gerar o resultado esperado. Esse medo influencia o comportamento, o ritmo da decisão e a forma como as mensagens são interpretadas.

É nesse ponto que o marketing educacional precisa ir além da informação técnica. Dados, rankings e diferenciais são importantes, mas não suficientes. O marketing eficaz atua como um redutor de insegurança. Ele organiza a comunicação, cria previsibilidade e transmite segurança ao longo da jornada. Quando a instituição se comunica de forma clara, coerente e humana, ela ajuda a família a respirar e a confiar no processo.

Na prática, isso significa usar uma linguagem acessível, apresentar histórias reais, explicar processos com transparência e mostrar consistência entre discurso e experiência. Comunicação não é persuasão agressiva; é construção de tranquilidade. Quanto mais segura a família se sente, menor é a necessidade de convencimento. A confiança passa a ser o principal fator de decisão.

Do ponto de vista psicológico, estudos mostram que decisões complexas, como as educacionais, são fortemente influenciadas por emoções e heurísticas cognitivas, mesmo quando acreditamos estar sendo racionais. Ignorar isso é um erro estratégico. Por isso, defendo que o marketing educacional deve ser pensado como uma ponte emocional entre a instituição e quem decide.

Ao longo da minha carreira, percebi que as instituições mais bem-sucedidas são aquelas que entendem que comunicar é cuidar. Cuidar da informação, do tom, do tempo e do sentimento de quem está do outro lado. Estar atento a esse comportamento humano complexo não é tendência, é necessidade.

Por isso, sigo acreditando que investir em conhecimento, atualização e visão estratégica é essencial para quem atua nesse mercado. Minha própria trajetória profissional, fortemente conectada à educação e à inovação, reforça diariamente como aprender continuamente amplia nossa capacidade de comunicar melhor e gerar decisões mais conscientes.

(*) - 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

Pirâmide invertida: por que há mais vagas no topo do que na base?

Thiago Gaudencio (*)

Durante décadas, aprendemos que as organizações funcionam como pirâmides: muitas vagas para cargos mais operacionais na base, e poucas no topo. Mas, basta olhar para o mercado atual para perceber que essa lógica está se invertendo: nunca vimos tanta busca para preencher essas posições de liderança, enquanto as demais, dificilmente, ficam disponíveis por tanto tempo. Muito mais do que compreender os motivos dessa inversão, vale o questionamento: o que falta, nos líderes atuais, para que nossas empresas não tenham mais tanta dificuldade em encontrar profissionais que inspirem resultados cada vez melhores?

No primeiro trimestre de 2025, dados do Caged informaram que nosso país criou mais de 650 mil empregos formais. Do outro lado, é difícil encontrar números oficiais que mostrem uma quantidade exata disponível. Projeções internacionais indicam que aberturas anuais para cargos executivos podem girar em algumas centenas de milhares globalmente, como cerca de 350 mil vagas executivas projetadas por ano nos EUA.

Historicamente, nossa sociedade sempre demandou uma maior quantidade de profissionais ocupando funções braçais do que meramente intelectuais. Mais execução do que planejamento – o que se reflete até hoje. Não se trata de uma maior facilidade em preencher tais vagas, mas de

existir uma maior mão de obra disponível para assumi-las. Enquanto, do outro lado, é indiscutível que ser um bom líder é algo restrito a poucas pessoas. Não pela falta de estudo ou qualificação, mas por se tratar de uma habilidade natural que, nem sempre, é simples de ser desenvolvida ou treinada em qualquer um.

O contraponto é explícito. Quando falamos da pirâmide invertida no mercado, é importante ter claro em mente que isso não se limita a uma diferença numérica de disponibilidade, mas compreender que a liderança, enquanto habilidade, é rara de ser encontrada, o que faz com que muitas empresas acabem investindo mais tempo e recursos em recrutar um talento qualificado nesse sentido, do que em treinar alguém internamente. Não que seja impossível de ser feito, mas extremamente complexo, mesmo diante de metodologias eficazes para tal.

Pense, por exemplo, em grandes líderes natos da história da humanidade. De Alexandre, o Grande; à Joana d'Arc e Steve Jobs. Enormes influenciadores e engajadores de suas épocas que, mesmo que seus discursos e comportamentos fossem replicados por outras pessoas, é pouco provável que teriam o mesmo sucesso que cada um deles teve. O mesmo vale atualmente: é raro ver tamanha habilidade de liderança no mercado, o que faz com que seja algo tão valioso ao ponto que se vende por si só em uma entrevista.

Mas, como é possível medir este talento durante um processo seletivo? Como avaliar se o executivo em questão tem a capacidade de inspirar, engajar e motivar seus times rumo a um desempenho crescente? Apenas quando já estiver dentro da empresa. É o mesmo que acontece com um jogador: como o técnico terá certeza de que terá um bom desempenho nas partidas? Quando colocá-lo em campo disputando e analisar seu desempenho.

A criatividade e inovação ainda são características fundamentalmente presentes nos seres humanos, que nenhuma tecnologia conseguirá desenvolver com maestria, apenas replicar o que já existe. E, para que essa grande quantidade de vagas do topo da pirâmide possa ser preenchida, toda a mentalidade do mercado precisaria ser mudada, estimulando esse desenvolvimento desde cedo nos futuros profissionais.

Afinal, atualmente, temos mais executores do que criadores. Mais posições operacionais preenchidas do que de liderança. Porém, diante do uso massivo das tecnologias em nosso dia a dia, o que, inevitavelmente, acaba limitando o poder criativo e pensativo nas tarefas cotidianas, ainda teremos um grande desafio no futuro, criando o ambiente necessário para que essas habilidades de liderança floresçam e prosperem em nosso mercado.

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.

Mercado reduz previsão da inflação para 3,95% este ano

A previsão do mercado financeiro para o IPCA - referência oficial da inflação no país - passou de 3,97% para 3,95% em 2026. A estimativa está no boletim Focus, pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos.

Pela sexta semana seguida, a previsão para a inflação de 2026 foi reduzida e está dentro do intervalo da meta para a variação de preços que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3%, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5%, e o superior, 4,5%.

Em janeiro, a alta dos preços da conta de luz e da gasolina fizeram a inflação oficial do mês fechar em 0,33%, mesmo patamar de dezembro. De acordo com o IBGE, o resultado fez o IPCA acumular alta de 4,44% em 2025, dentro da meta do CMN.

Nesta edição do boletim Focus, a estimativa das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira este ano permanece em 1,8%. Para 2027, a projeção para o PIB também ficou em 1,8%. Puxada pelas expansões da indústria e da agropecuária, no terceiro trimestre de 2025, a economia brasileira cresceu 0,1%, o que é considerado pelo IBGE como estabilizada (ABR).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca

Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **RAFAEL RIBEIRO VICENTE**, estado civil solteiro, profissão musicoterapeuta, nascido em São Paulo, SP, no dia 09/09/1998, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Milton Sergio de Souza Vicente e de Miriam Monteiro Ribeiro Vicente. A pretendente: **BRUNA ELOISA IAROSXI XAVIER CRUZ**, estado civil solteira, profissão analista de captação de recursos, nascida em Mirandópolis, SP, no dia 16/08/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de César Augusto Xavier Cruz e de Ellen Cintia Iarossi Xavier Cruz.

O pretendente: **RENAN BEZERRA BRITO**, estado civil solteiro, profissão operador de máquina, nascido em São Paulo, SP, no dia 27/06/2007, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Renato da Silva Brito e de Adriana do Amaral Bezerra Brito. A pretendente: **KARINA SILVA SOARES**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida em São Paulo, SP, no dia 21/07/2007, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Edicardos Soares de Carvalho e de Luciane Silva de Matos.

O pretendente: **THIAGO MITSUO TERANISHI**, estado civil solteiro, profissão engenheiro, nascido em Isezaki-shi, Província de Gunma - Japão, no dia 04/03/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marcio Hiroyuki Teranishi e de Marina das Mercedes Cupertino Teranishi. A pretendente: **GIOVANNA APOLINÁRIO AGAPITO**, estado civil solteira, profissão bióloga, nascida em São Paulo, SP, no dia 26/05/1998, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Tarcisio Roberto de Assis Agapito e de Adriana Lúcia Apolinário Agapito.

O pretendente: **ÉRICK LICIO DE OLIVEIRA**, estado civil divorciado, profissão tecnólogo em radiologia, nascido em São Paulo, SP, no dia 01/08/1982, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Noéli Lício de Oliveira. A pretendente: **TATIANE MESSIAS DOS SANTOS**, estado civil solteira, profissão técnica de radiologia, nascida em São Paulo, SP, no dia 11/07/1981, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio José dos Santos e de Sebastiana Messias da Silva.

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

Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Drª. 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: **BRUNO ARTHUR SILVA DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/05/1992, coordenador de marketing, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sergio Ribeiro de Oliveira e de Gisele da Silva; A pretendente: **WAYNEN PRISCILA LIMA COIMBRA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/11/1990, farmacêutica, natural de Nova Andradina - MS, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pedro Neves Coimbra e de Sonia Maria Lima Coimbra.

O pretendente: **ALLAN VICTOR DA COSTA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 15/08/1985, mecânico automotivo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Almir Elias da Costa e de Maria Luiza de Oliveira Magalhães Costa; A pretendente: **FERNANDA CAROLINA NASCIMENTO**, brasileira, solteira, nascida aos 25/10/1988, cabeleireira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Luiz do Nascimento e de Maria Rosa Ferreira da Silva.

O pretendente: **CLAUDEMIR MARQUES FERREIRA JÚNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/09/1985, aplicador de películas, natural de Recife - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Claudemir Marques Ferreira e de Magaly Josefa de Santana; A pretendente: **ALINE FERNANDA DA SILVA NUNES**, brasileira, solteira, nascida aos 27/12/1985, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aguinaldo da Silva Nunes e de Cleide Maria da Silva Nunes.

O pretendente: **GILSON ROSA DA CONCEIÇÃO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 02/06/1964, ajudante geral, natural de Barra do Mendes - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maximiana Rosa da Conceição; A pretendente: **MARIA RITA DA CONCEIÇÃO MARINHO DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 15/07/1966, cuidadora de idosos, natural de São Miguel do Guamá - PA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sebastião Francisco de Souza e de Almerinda Marinho de Souza.

O pretendente: **MATHEUS LIRA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/01/2003, atendente de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcio Tadeu Brandão dos Santos e de Lidiane Lyra de Lisboa dos Santos; A pretendente: **RAFISA AMADOR DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/07/2006, auxiliar de cozinha, natural de Anapurus - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joelio da Silva Marques e de Isaelia Amador dos Santos.

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

Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/341D-0AB6-E56F-8F42> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 341D-0AB6-E56F-8F42



Hash do Documento

AB68A334A4DF8C1BA141B196010BF1EC9A438A4182B1F47B51C5C32E133A493B

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 19/02/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 19/02/2026 18:30 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.4

AC: AC Certisign RFB G5

