



# Leilões e usinas solares: por que estão investindo nesses ativos?

Fluxo de caixa previsível e retorno acima da média tornam usinas solares e leilões opções estratégicas para alavancar patrimônio

Em um cenário de juros ainda elevados, instabilidade econômica global e maior atenção à preservação patrimonial, investidores de alta renda têm buscado alternativas ao tradicional mercado financeiro. Os investimentos diretos combinam previsibilidade, proteção contra inflação e uma maior geração de renda. Nesse movimento, dois ativos vêm ganhando destaque nos portfólios mais sofisticados: imóveis adquiridos em leilões e investimentos diretos em usinas solares.

Nos últimos anos, investidores com grandes fortunas passaram a escolher aplicações que vão além dos mercados tradicionais e mais conectados à economia real: “Quem tem um patrimônio maior e o perfil mais arrojado, quer gerar uma rentabilidade maior ao fazer o investimento direto, como as usinas solares e os imóveis de leilão. Eles buscam mais controle e ativos que façam sentido no longo prazo, inclusive do ponto de vista sucessório”, explica o especialista em finanças Arthur Lemos, CEO e sócio-fundador da Empreender Dinheiro, ecossistema de consultoria patrimonial especializado em construção e proteção de patrimônio.

## Leilões imobiliários

A aquisição de casas e apartamentos são os preferidos dos brasileiros, mas além da questão cultural, leilões imobiliários passaram a integrar estratégias patrimoniais estruturadas. Imóveis arrematados abaixo do valor de mercado permitem ganhos relevantes já na compra, seja para revenda, locação ou composição de patrimônio familiar.

“O grande atrativo do leilão é o desconto na origem. Comprar um imóvel que foi tomado pela instituição bancária com 30%, 40% e até 50% abaixo do valor de mercado, cria uma margem de segurança que praticamente não existe em outras modalidades de investimento”, afirma Lemos.

Além do potencial de valorização, imóveis adquiridos em leilão oferecem proteção contra inflação, geração de renda recorrente e, quando bem planejados, eficiência tributária. Por isso, são comuns em estratégias de investidores que pensam em diversificação e sucessão patrimonial.



## Usinas solares

Outro movimento crescente entre grandes investidores é a alocação em usinas solares, especialmente em modelos de geração distribuída. O ativo combina características raras no mercado: contratos de longo prazo, previsibilidade de receita e alinhamento com a agenda ESG.

Essa forma de investimento pode ser comparada à aquisição de um imóvel para locação, com uma diferença fundamental: em vez de receber aluguel, o investidor passa a obter receita a partir da geração e compensação de energia elétrica. Na prática, o capital é direcionado para a construção da usina ou para a compra de participação em um projeto já estruturado, cuja energia produzida é utilizada para abater a conta de luz de empresas e consumidores finais por meio de contratos de longo prazo, garantindo previsibilidade de receita.

“Estamos falando de um ativo real, com fluxo de caixa recorrente e contratos que podem durar de 10 a 20 anos. Isso traz um nível de previsibilidade que poucos investimentos conseguem oferecer hoje”, explica Arthur Lemos, CEO e sócio-fundador da Empreender Dinheiro.

O valor necessário para investir em uma usina solar varia conforme o modelo adotado. Participações ou cotas em projetos de geração distribuída costumam exigir aportes iniciais que variam de R\$ 100 mil a R\$ 300 mil, dependendo da estrutura jurídica e das características do empreendimento. Já investimentos em usinas próprias ou com participação

majoritária demandam volumes mais elevados, geralmente a partir de R\$ 1 milhão, podendo ultrapassar R\$ 5 milhões conforme a capacidade.

Em termos de rentabilidade, o objetivo da usina é ter um patrimônio de longo prazo e ter receita recorrente entre 1,6 e 2% por mês do valor investido, com geração de caixa mensal previsível e prazo de retorno, o payback, que costuma variar entre cinco e seis anos. Tanto leilões quanto usinas solares exigem análise técnica, planejamento jurídico e visão patrimonial integrada. É por isso que esses ativos costumam aparecer com mais frequência nos portfólios de investidores mais arrojados.

“A melhor parte desse tipo de investimento é a possibilidade de gerar uma rentabilidade maior já que ele elimina “intermediários” no processo. Isso aumenta o potencial retorno para o investidor, pois sobra mais margem na operação. E a grande vantagem de ter uma consultoria financeira é que nós planejamos todo esse portfólio e nós implementamos pelo cliente. Ou seja, nós construímos a usina, ele aporta e recebe os lucros acordados. O mesmo vale para leilões e outras verticais”, conclui o CEO da Empreender Dinheiro.

Tudo isso faz parte de um plano maior de construção, proteção e expansão do patrimônio, algo que famílias ricas sempre fizeram e que hoje está mais acessível, desde que bem orientado. Em um mercado cada vez mais competitivo, a diferença entre especular e investir está na estratégia. E os ricos parecem já ter entendido isso.

O debate sobre Burnout não diz respeito à fragilidade individual, mas à responsabilidade institucional. A efetividade da NR-1 dependerá da capacidade das empresas de implementar políticas reais de prevenção: avaliação de clima organizacional, controle de jornada, programas de apoio psicológico e revisão de práticas de gestão abusivas.

A saúde mental no trabalho não é mera tendência; é imperativo jurídico. A empresa que ignora essa realidade assume não apenas um risco econômico, mas um passivo humano e social. A NR-1 sinaliza que o século XXI exige uma releitura do poder diretivo: ele subsiste, mas encontra limites cada vez mais claros na dignidade, na saúde e na vida do trabalhador.

Em última análise, embora a NR-1 e a CLT imponham ao empregador o dever de adotar medidas concretas de prevenção e proteção, é igualmente necessário reconhecer que o empregado também possui responsabilidades no cumprimento das normas de saúde e segurança. A promoção de um ambiente laboral saudável pressupõe cooperação, boa-fé e corresponsabilidade entre as partes.

(\*) Diretora da Escola Superior de Gestão Pública, Política e Jurídica do Centro Universitário Internacional Uninter.

## ERP: o que fazer depois da migração?

Alfeu Aciely (\*)

*Cada vez mais, empresas vêm investindo na migração do ERP, seja pela oportunidade de obter redução de custo ao utilizar um ambiente 100% nativo em nuvem, ou até mesmo para modernizar as operações. Mas, com a conclusão do projeto, costuma surgir a dúvida: o que fazer após a migração?*

Embora pareça uma nova tendência, essa movimentação começou há muito tempo. A SAP, multinacional alemã, vem sendo uma incentivadora dessa abordagem. Em 2021, lançou SAP Cloud ERP Private, uma oferta que facilita a migração de sistemas on-premise para a nuvem, modernizando processos, infraestrutura e impulsionando a inovação e a inteligência de negócios.

A estratégia da SAP, além de incluir novos recursos na versão, também se baseia na abordagem Clean Core, que prevê mínimas modificações no sistema. Isso facilita para o usuário migrar e transformar os processos, bem como acompanhar a crescente adesão da tecnologia em nuvem no mercado, em que, segundo o Relatório Flexera 2024, 71% das empresas já adotam estratégias de nuvem híbrida, destacando a crescente relevância de uma abordagem estruturada para gerenciar dados.

Diante desse cenário, marcado pelo “hype” do momento, muitos usuários já vêm realizando a migração técnica, visando extrair o máximo de oportunidades. No entanto, a “virada de chave” não acontece durante, mas no pós-implementação. Mais do que ter um novo ERP, o cliente precisa compreender que passou a ter um produto moderno e atualizado e, por isso, não precisa se limitar ao “básico”, e sim buscar novas funcionalidades.

Esse é um tópico que precisa ser enfatizado. A migração de um software de gestão vai muito além de um começo, meio e fim. Afinal, não se trata apenas de mudar de um sistema X para Y, mas de toda uma jornada de modernização de processos, que envolve uma série de etapas que aconte-

tecem, justamente, nesse momento após a conclusão técnica do produto.

Alguns passos podem apoiar a modernização das operações: a governança, visto que passa a entrar em vigor um novo sistema e que, consequentemente, inclui uma nova forma de executar a gestão; a adoção de novas funcionalidades, uma vez que está em uso uma ferramenta que acompanha as tendências do mercado; e a automação de processos e dados, tendo em vista que o ERP atual detém a capacidade de promover a automatização, garantindo maior eficiência e confiabilidade das informações.

Ainda nesse contexto, considerando que a organização passa a contar com uma solução que detém ativos que apoiam a transformação digital, integrar o uso da Inteligência Artificial também se configura como uma importante iniciativa a ser tomada, buscando aprimorar ainda mais as operações.

Sabemos que o momento após a migração é delicado, já que é um momento marcado, em alguns casos, por receios. Para uma empresa que já está acostumada há anos com uma versão específica, passar a utilizar um sistema moderno e robusto pode ser desafiador e, muitas vezes, pela falta de orientação correta, pode se tornar algo complexo.

Sem dúvida, contar com o apoio de uma equipe especializada desde o início é fundamental. Isso porque, mais do que realizar a migração do ponto de vista técnico, o time traça o ponto de partida tendo como base a experiência de projetos anteriores, o que contribui para direcionar aspectos primordiais a serem trabalhados, não apenas no fim, mas durante todo o projeto.

Migrar não se trata apenas de aderir a um novo sistema, mas de estar disposto a extrair e utilizar recursos que possam contribuir para o melhor desempenho do negócio. Dessa forma, o “pós” não deve ser visto como o “fim”, mas o início de um momento de aprendizado de novas práticas de desenvolvimento de toda a organização e, sobretudo, da busca por valor em uma versão mais moderna e atendida às necessidades do negócio.

(\*) Business Solution Director na Numen.

## Burnout e responsabilidade empresarial

Débora Venerali (\*)

A atualização da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), ao reforçar a gestão de riscos ocupacionais por meio do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR), representa um avanço normativo relevante na tutela da saúde do trabalhador. Seu verdadeiro impacto, contudo, não se mede pela mera formalização documental, mas pela mudança cultural que impõe às organizações: a internalização da prevenção como dever jurídico permanente.

Historicamente, a proteção trabalhista concentrou-se nos riscos físicos, químicos e biológicos. A realidade contemporânea, entretanto, evidencia que os riscos psicossociais assumiram posição central. A Síndrome de Burnout, reconhecida pela Organização Mundial da Saúde como fenômeno ocupacional na Classificação Internacional de Doenças, deixou de ser objeto de debate acadêmico para se tornar questão jurídica concreta.

O Burnout decorre de estresse crônico no ambiente de trabalho que não foi adequadamente administrado. Jornadas extensas, metas inatingíveis, hiperconectividade e gestão por pressão configuram fatores de risco que, à luz da nova norma, devem ser identificados, avaliados e controlados. A negligência

quanto a esses elementos pode caracterizar descumprimento do dever geral de prevenção previsto na Consolidação das Leis do Trabalho, especialmente nos dispositivos que impõem ao empregador a obrigação de zelar pela saúde e segurança dos empregados.

Sob a perspectiva jurídica, o adoecimento psíquico relacionado ao trabalho pode ensejar o reconhecimento de doença ocupacional equiparada a acidente de trabalho, nos termos do artigo 20 da Lei nº 8.213/91. As consequências são concretas: estabilidade provisória, emissão de CAT, responsabilidade civil por danos morais e materiais e, em determinadas hipóteses, responsabilização por assédio organizacional.

É preciso compreender que a NR-1 não institui apenas uma obrigação formal de elaboração de relatórios. Ela consolida uma lógica de governança em saúde e segurança baseada na gestão de riscos. Se os riscos psicossociais são previsíveis — e os dados estatísticos indicam que são — a omissão empresarial pode configurar culpa organizacional.

O Poder Judiciário tem, gradativamente, reafirmado que a produtividade não pode se sobrepor à dignidade da pessoa humana, princípio estruturante do ordenamento constitucional.

