

ATÉ ONDE VAI?

IA NÃO PENSA SOZINHA: POR QUE EMPRESAS ESTÃO REVENDO O USO DA TECNOLOGIA

▶▶ Leia na página 8

Quem ultrapassa o limite do MEI precisa ajustar a declaração do Imposto de Renda

Mudança de regime ao longo do ano exige atenção na hora de informar rendimentos e dados da empresa

Microempreendedores individuais que foram desenquadrados do regime do MEI ao longo de 2025 precisam redobrar a atenção na hora de preencher a declaração do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) em 2026, que começará na próxima segunda-feira, dia 23 de março. A mudança de enquadramento pode gerar dúvidas sobre como informar rendimentos recebidos, lucros da empresa e outras obrigações fiscais no momento da declaração.

O desenquadramento do regime do microempreendedor individual pode ocorrer por inúmeros e diferentes motivos, como faturamento acima do limite anual permitido, inclusão de atividade não autorizada para o MEI ou alteração da estrutura do negócio. Quando isso acontece, o empreendedor passa a ser enquadrado em outro regime tributário e precisa adaptar também a forma de declarar os rendimentos ao Fisco.

De acordo com orientações da Receita Federal do Brasil (RFB), o contribuinte deve separar corretamente os valores recebidos como pessoa física e os rendimentos provenientes da atividade empresarial ao longo do ano. No caso do MEI, parte do faturamento pode ser considerada lucro isento, desde que respeitadas as regras de presunção de lucro estabelecidas pela legislação.

Segundo especialistas da Contabilizei, muitos empreendedores acabam tendo dúvidas sobre como declarar corretamente os valores quando houve mudança de enquadramento durante o ano-calendário. “Quando ocorre o desenquadramento do MEI, é importante analisar com cuidado os rendimentos recebidos antes e depois da mudança de regime. Dependendo da situação, o empreendedor precisará informar na declaração tanto os lucros isentos da



empresa quanto eventuais rendimentos tributáveis”, explica o sócio-diretor de contabilidade e relações institucionais da Contabilizei, Charles Gularte.

Separar rendimentos da empresa e da pessoa física é fundamental

Entre os erros mais comuns está a falta de separação entre os recursos da empresa e as finanças pessoais do empreendedor. Muitos microempreendedores utilizam a mesma conta bancária para movimentar valores do negócio e despesas pessoais, o que pode gerar dificuldade na organização das informações no momento da declaração do Imposto de Renda.

Outro ponto de atenção envolve a correta identificação dos lucros distribuídos pela empresa. No caso do MEI, a legislação permite que parte do faturamento seja considerada lucro isento de imposto, com base em percentuais de presunção que variam conforme a atividade exercida, para prestadores de serviço em geral, por exemplo, a parcela isenta é de 32% do faturamento.

Já os valores que ultrapassam esses limites podem ser considerados rendimentos tributáveis. Além disso, quando o desenquadramento ocorre por excesso

de faturamento, o empreendedor passa a ter novas obrigações contábeis e fiscais, o que também pode impactar a forma como os rendimentos devem ser informados na declaração anual.

Organização financeira ajuda a evitar inconsistências

O avanço da digitalização do sistema tributário brasileiro também ampliou a capacidade de fiscalização do Fisco, que hoje cruza informações de declarações fiscais, movimentações financeiras e dados enviados por empresas e instituições financeiras.

Nesse cenário, especialistas recomendam que empreendedores mantenham registros organizados de faturamento, retiradas de pró-labore e distribuição de lucros ao longo do ano. Essa organização facilita o preenchimento da declaração e reduz o risco de inconsistências com os dados informados à Receita Federal.

“Para quem foi desenquadrado do MEI, a declaração do Imposto de Renda exige atenção extra. Manter controle das receitas da empresa e das retiradas pessoais ao longo do ano ajudam a evitar erros e garantem maior segurança no momento de prestar contas ao Fisco”, afirma.

Negócios em Pauta



Angels Summit 2026 coloca em debate o futuro do investimento anjo no Brasil

Curitiba recebe, no dia 31 de março, o Angels Summit: um momento focado no ecossistema de inovação, empreendedorismo e investimento. Organizado pelo Curitiba Angels, o evento tem como proposta criar um ambiente de interação, estimulando o compartilhamento de experiências, aprendizados e perspectivas sobre o desenvolvimento de novos negócios. O encontro também funcionará como um espaço para networking qualificado e para a aproximação entre líderes, empreendedores e potenciais investidores. “O Angels Summit tem como propósito conectar pessoas interessadas na prospecção e no desenvolvimento de startups do mercado nacional, com atenção especial a Curitiba, reconhecida como um dos principais pólos de inovação do país”, afirma Cesar Heli, presidente do Curitiba Angels (www.curitibaangels.com.br).

▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Data for Breakfast reúne líderes para discutir a nova era da IA e dos dados no Brasil

@O Data for Breakfast, evento promovido pela Snowflake, empresa de AI Data Cloud, reuniu centenas de líderes de tecnologia, dados e negócios na Casa Giardini, em São Paulo (SP), para discutir como a Inteligência Artificial (IA) e a plataforma moderna de dados da companhia estão transformando a forma como as organizações se preparam para o futuro da inovação, colaboração e tomada de decisão no ambiente corporativo, com foco especial em agentes de IA. O evento contou com uma série de apresentações e discussões entre a Snowflake, seus parceiros e clientes, reforçando o compromisso com o avanço do uso estratégico de dados e IA, além de fortalecer a comunidade de profissionais que lideram a transformação tecnológica no país (https://www.snowflake.com/pt_br/webinars/demo/data-for-breakfast/).

▶▶ Leia a coluna completa na página 2

60% das empresas fecham após 5 anos; confira quatro dicas para uma boa gestão financeira

Para Gabriel Concon, CEO da Pizza Prime, a administração eficiente é feita com plano de investimento, preservação do capital de giro, investimento mínimo necessário com estrutura e priorização de rentabilidade.

▶▶

Cinco dicas para empreender com sucesso

Todo mundo já ouviu que empreender não é fácil, ainda mais no cenário atual, marcado por transformações tecnológicas aceleradas e competição intensa.

▶▶

Integração tecnológica entre vendas, estoque e atendimento ainda é desafio

Consultoria Backlgrs, especializada em implementação e customização de soluções Salesforce, aponta que o mercado evoluiu e o desafio agora é integrar dados.

▶▶

Regularização fundiária não é burocracia, é condição para a legalidade

No Brasil, a regularização fundiária ainda é frequentemente tratada como um procedimento burocrático ou meramente cartorial. Essa visão reduz um problema estrutural a uma etapa administrativa.

▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Política

Agora, é a vez de Cuba

Heródoto Barbeiro

▶▶ Leia na página 2

Economia da Criatividade

Marketing Educacional como Arquitetura de Receita

Carol Olival

▶▶ Leia na página 4

Negócios & Carreira!

Cássio Vaquero: VP da Kodak Alaris e a construção de uma liderança global de alta performance

Fabiana Monteiro

▶▶ Leia na página 7

Agora, é a vez de Cuba

Heródoto Barbeiro (*)

Os Estados Unidos voltam todo o seu poder econômico contra Cuba. O momento é propício para desestabilizar o governo comunista da ilha e enfraquecer os movimentos de esquerda na América Latina.

O Departamento de Estado americano não desconhece as manifestações contra o capitalismo das empresas dos Estados Unidos instaladas na região. Várias delas controlam setores considerados estratégicos, como petróleo, siderurgia, mineração, serviços públicos, entre eles comunicação e transportes. A queda da ditadura cubana aliviaria a campanha que a esquerda faz sob o slogan “Yankees go home-!”. Até a presença de representantes do governo americano é precedida de manifestações de rua e protestos de todo tipo. Portanto, a virada de chave é o fim da ilha comunista.

O bloqueio econômico contra Cuba é frágil. A ilha caribenha busca apoio econômico em países que são rivais dos Estados Unidos na geopolítica mundial. Para eles, Cuba tem tanta importância quanto a sobrevivência da democracia em Taiwan, a ilha na costa da China. Ilha contra ilha. República de Cuba e República da China. Os cubanos dependem fundamentalmente do petróleo importado, uma vez que o sistema elétrico doméstico é basicamente movido pelo óleo diesel. Sem ele, os apagões se tornariam insuportáveis.

Por causa do bloqueio financeiro, os cubanos refugiados na Flórida têm cada vez mais dificuldades para enviar dólares para os seus parentes que continuam lá. A diplomacia americana pressiona os países latino-americanos a ter o mé-

nimo de aproximação possível com Cuba. Alguns chegam mesmo a romper relações diplomáticas. Acusam o regime castrista de subvencionar grupos guerrilheiros de esquerda que tentam derrubar os governos locais. O fato é que a existência do comunismo cubano é um agente catalisador em movimentos revolucionários e de reação ao que classificam como imperialismo americano.

A notícia caiu em Cuba com a força de uma bomba atômica. A União Soviética se dissolveu dando origem a 15 novas repúblicas. O apoio econômico, militar e político soviético desaparece da noite para o dia. A Rússia se torna um país capitalista e abandona o comunismo implantado por Lênin no começo do século 20. A partir de 1991, a Guerra Fria desaparece e Cuba perde importância que teve durante o conflito entre União Soviética e Estados Unidos.

O ditador cubano, Fidel Castro, inicia imediatamente uma mobilização nacional para tentar sobreviver sem a ajuda soviética. A falta de alimentos, combustíveis e dólares têm um efeito enorme na população. É o maior desafio enfrentado pela população desde a crise dos foguetes em 1961. A liderança de Fidel é o fator preponderante para a sobrevivência do regime. Atribui toda dificuldade aos Estados Unidos, ao bloqueio econômico da ilha. Ainda mantém boa parte da população que deve se unir contra o inimigo imperialista externo que ameaça, mais uma vez, invadir Cuba e escravizar a sua população.

Urge encontrar um novo apoiador na América Latina. Seria a Venezuela?

(*) - É professor e jornalista, âncora do Jornal Novabrasil, colunista do R7, do Podcast. Mestre em História pela USP e inscrito na OAB. Palestras e mídia training. Canal no Youtube (www.herodoto.com.br).

EUA pretendem produzir drones projetados pelo Irã

Os drones Shahed, desenvolvidos e produzidos pelo Irã, tornaram-se conhecidos mundialmente pelo baixo custo e eficiência.

Vivaldo José Breternitz (*)

No dia 1º de março, eles causaram as primeiras baixas americanas na guerra contra o Irã, matando seis militares no Kuwait.

Segundo o *Wall Street Journal*, os Estados Unidos decidiram copiar o design desses drones “kamikazes”, também chamados “one-way drones”, a partir de modelos usados pela Rússia e abatidos na Ucrânia. Agora, o Pentágono planeja produzir em massa uma versão dessa arma, pois como afirmou Emil Michael, subsecretário americano de Defesa para Pesquisa e Engenharia, “eles têm funcionado muito bem e se mostraram uma ferramenta útil”.

A cópia americana recebeu o nome de LUCAS (Low-cost Uncrewed Combat Attack System) e deve ir ao campo de batalha principalmente em função de seu custo, cerca de US\$ 35 mil cada – a arma similar que vem usada pelos americanos é o MQ-9 Reaper, que custa US\$ 16 milhões e dos quais mais de uma dezena já foi perdida em ataques iranianos.

O Irã fornece drones Shahed à Rússia desde a invasão da Ucrânia em 2022; mais recentemente a Rússia passou a produzir Shaheds internamente, enviando ao Irã versões aprimoradas, com maior precisão de navegação e resistência a bloqueios eletrônicos.

Voltando a falar em custos, observa-se um contraste gritante: para derrubar drones mais rústicos que o Shahed, que custam cerca de US\$ 2 mil, lançados pelos Houthis no Mar Vermelho, os EUA chegaram a disparar mísseis de US\$ 2 milhões.

A busca por alternativas mais baratas inclui o uso de lasers, capazes de neutralizar drones por menos de US\$ 5 por disparo, mas há problemas: a tecnologia não está totalmente desenvolvida e lasers têm baixa eficácia em condições climáticas adversas ou ambientes arenosos, justamente o cenário dos desertos do Oriente Médio.

Enquanto Trump conduz uma guerra sem objetivos claros sobre o que seria “vencer”, os gastos americanos já ultrapassaram US\$



chicano_CANVA

16 bilhões, fazendo com que a aposta em drones baratos como o LUCAS pode ajudar a equilibrar poder de fogo e orçamento.

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

Fundação Santillana lança curso gratuito sobre Inteligência Artificial para professores

A Fundação Santillana anuncia o lançamento do curso online e gratuito “Inteligência Artificial para Docentes”, desenvolvido pelo especialista em educação Cristóbal Cobo, referência internacional no uso de tecnologias para a aprendizagem.

Destinada a professores e gestores educacionais de toda a América Latina, a formação oferece uma abordagem acessível, crítica e prática sobre o uso da inteligência artificial na educação, apoiando educadores na compreensão e na integração responsável dessas tecnologias em seus contextos pedagógicos.

Com aulas totalmente virtuais, o curso reúne conteúdos e atividades que ajudam os participantes a compreender as bases da IA, seus impactos no cotidiano escolar e as possibilidades que oferece para enriquecer processos de ensino e aprendizagem.

Para Luciano Monteiro, diretor-executivo da Fundação Santillana, a inteligência artificial no campo educativo chega para agregar e apoiar o trabalho docente. “A tecnologia pode ampliar o alcance das práticas pedagógicas e otimizar o tempo de preparação das aulas, permitindo que o professor, que está no centro do processo, desenvolva estratégias mais dinâmicas



Divulgação

e adequadas às facilidades e dificuldades de cada aluno”, afirma.

Compreensão crítica e letramento em IA

No primeiro módulo, o curso apresenta os fundamentos da Inteligência Artificial e suas

implicações sociais, éticas e educacionais. Os participantes aprenderão como os sistemas de IA funcionam, quais dados utilizam, como produzem resultados e quais limites e riscos podem apresentar. O conteúdo destaca a importância do letramento crítico em IA, uma competência cada vez mais necessária para professores e estudantes na era digital.

Uso pedagógico e exploração prática

O segundo módulo aprofunda a utilização da inteligência artificial na prática docente. A formação apresenta conceitos de “codificação com IA”, entendida não como programação tradicional, mas como a habilidade de transformar objetivos pedagógicos em interações produtivas com sistemas de IA.

A proposta do curso é estimular o uso ético, intencional e criativo dessas tecnologias, reforçando que elas não substituem o trabalho humano, mas ampliam as possibilidades de atuação do educador.

As inscrições podem ser realizadas no site da Fundação. Acesse: <https://www.fundacaosantillana.org.br/blog/ia-para-professores-uso-pratico-na-sala-de-aula/>

News@TI

Novos mercados

A TechEnabler, empresa brasileira especializada em serviços gerenciados com foco no desempenho e disponibilidade de redes, leva seus serviços também ao Equador, em parceria com a Digitec S.A., empresa equatoriana especializada em fornecer soluções técnicas e serviços de alto valor agregado nos segmentos de Telecomunicações, Petróleo e Gás, Energia e Minas, automação e controle para a Indústria. Para o CEO da TechEnabler, Álvaro Aquino, o acordo com a Digitec marca um novo passo importante na expansão da empresa na América Latina: “Atualmente, há nove países na região onde estamos presentes. Um parceiro como a Digitec fortalece nossa penetração não apenas geograficamente, mas também em novos mercados verticais. É com grande prazer que os recebo em nosso ecossistema empresarial” (visite www.techenabler.com.br).

Brasil entra no top 3 global de ataques de ransomware

O Brasil passou a figurar entre os três países mais atacados por ransomware no mundo, atrás apenas de Estados Unidos e Índia, segundo o relatório Acronis Cyberthreats Report – H2 2025. O dado evidencia o aumento da exposição de empresas brasileiras a um dos crimes cibernéticos mais disruptivos da atualidade. O relatório The Global State of CPS Security 2025: Navigating Risk in an Uncertain Economic Landscape, da Claroty, por sua vez, aponta que em 2025 cerca de 33% das perturbações cibernéticas às empresas foram oriundas de ransomware. O ransomware é um tipo de ataque digital em que criminosos invadem sistemas, sequestram dados e exigem pagamento - geralmente em criptomoedas - para liberar o acesso novamente.

	José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
Editórias <i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioph.com.br); <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.	Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.	Jornal Empresas & Negócios Ltda Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080 Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.
Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.		ISSN 2595-8410	

Em 2024, taxa de inovação das empresas brasileiras chegou a 64,4%

Em 2024, o Brasil tinha 10.165 empresas com 100 ou mais pessoas ocupadas nas Indústrias extrativas e de transformação

Desse total, 64,4% introduziram algum produto novo ou substancialmente aprimorado e/ou incorporaram algum processo de negócios novo ou aprimorado para uma ou mais de suas funções de negócios.

Esse resultado correspondeu a uma redução de 0,2 ponto percentual da taxa de inovação em relação ao ano de 2023 (64,6%), representando a terceira queda consecutiva desse indicador desde 2021, quando foi 70,5%. A taxa de inovação foi maior nas empresas de maior porte, chegando a 75,4% nas empresas com mais de 500 pessoas ocupadas. Os dados são da Pesquisa de Inovação Semestral 2024: Indicadores básicos (Pintec), divulgada ontem (19) pelo IBGE.

Em 2024, 32,7% das empresas analisadas inovaram em produto e processo de



A taxa de inovação foi maior nas empresas de maior porte.

negócios, 1,7 ponto percentual inferior ao registrado em 2023 (34,4%), com a menor taxa de inovação observada em ambas as categorias, quando comparada ao primeiro ciclo da Pintec Semestral, em 2021. As empresas que inovaram só em produto também apresentaram, em 2024, a menor taxa do período (12,5%) em relação aos anos anteriores.

Por sua vez, as empresas que inovaram só em

processo de negócios, em 2024, tiveram taxas maiores do que as observadas em 2023, 19,2% frente a 16,6%, o que correspondeu a um acréscimo de 2,6 pontos percentuais.

Segundo o analista da Pintec, Flávio Peixoto, essa queda pode ser atribuída à conjuntura econômica.

“2021 foi um ano muito atípico de pós-pandemia. As atividades produtivas e inovativas estavam bastante

represadas. Nos três últimos anos as atividades ficaram mais estáveis. A taxa de investimentos também caiu e houve alta da taxa de juros, a Selic”, disse o analista. O setor de fabricação de produtos químicos (84,5%) liderou o ranking de inovação entre as atividades industriais

Os gastos com P&D (pesquisa e desenvolvimento) em 2024 foram em torno de R\$ 39,9 bilhões, valor superior ao verificado em 2023 (R\$ 38,2 bilhões) em termos nominais. As empresas inovadoras da Indústria de transformação foram responsáveis por 85,4% desse valor (R\$ 34,1 bilhões) e as das Indústrias extrativas, por 14,6% (R\$5,8 bilhões). Em valores absolutos, houve um aumento dos dispêndios tanto na Indústria de transformação quanto na indústria extrativa (ABR).

Ministério Público fará campanha contra assédio eleitoral

O Ministério Público do Trabalho (MPT) prepara nova campanha sobre assédio eleitoral em ambiente de trabalho. A data do lançamento oficial ainda não foi definida, mas o MPT já está compartilhando mensagens a respeito em seus perfis nas redes sociais, tendo em vista as eleições deste ano.

Assédio eleitoral é “a conduta do empregador que, de algum modo, constrange o trabalhador ou a trabalhadora em relação à sua orientação política, dentro de um contexto eleitoral”, explica o procurador Igor Sousa Gonçalves, coordenador nacional de Promoção de Igualdade de Oportunidades e Eliminação da Discriminação no Trabalho do MPT.

Ele detalha que o assédio eleitoral “é a prática do empregador que gera esse constrangimento e cerceia a liberdade dos empregados quanto à manifestação de pensamento ou até mesmo para intimidá-lo a votar ou não em determinado candidato”.

Para Igor, o assédio eleitoral “é um problema para o Brasil, não só para os trabalhadores, mas também para a própria democracia. A liberdade de pensamento é um direito dos mais fundamentais”. A intimidação por padrões e chefes funciona como “um voto de cabresto moderno”, referindo-se à prática, peculiar da República Velha (1889-1930) e antes de haver Justiça Eleitoral, em que o cidadão votava conforme instruções e ordens de um chefe político local repassadas pelo cabo eleitoral.

Casos de assédio eleitoral podem ser denunciados ao MPT pelo portal na internet, na aba “Denuncie”. Ao acionar o MPT, o trabalhador pode apresentar comprovações do assédio como mensagens recebidas, nome de pessoas envolvidas e eventuais gravações de reuniões onde ocorreram as abordagens. “Tudo isso vai dar maior celeridade na investigação do Ministério Público do Trabalho”, ressalta o procurador (ABR).

Segmentos da economia pedem queda mais forte da Selic

A decisão do Copom de reduzir a taxa Selic em 0,25 ponto percentual, para 14,75% ao ano, foi recebida com críticas por diferentes segmentos da economia. As entidades do setor produtivo consideram o movimento correto, mas insuficiente para reverter os principais entraves ao crescimento. Para a Confederação Nacional da Indústria (CNI), o corte não é capaz de interromper a desaceleração da atividade, desviar investimentos ou aliviar o endividamento das famílias.

“Essa cautela do Banco Central ainda é excessiva e seguirá penalizando ainda mais nossa economia”, afirma o presidente da entidade, Ricardo Alban. Segundo a confederação, dados recentes reforçam o diagnóstico. A inflação acumulada em 12 meses desacelerou e as projeções seguem dentro da meta, enquanto a taxa de juros real permanece elevada, acima do nível considerado neutro. Na avaliação da CNI, isso indica que a política monetária segue excessivamente restritiva, mesmo diante de sinais de arrefecimento dos preços.

A Fecomércio-SP avalia que o início do ciclo de queda ocorreu

em meio a incertezas internas e externas, o que limitou a intensidade do corte. “O ciclo de redução da Selic começou, mas a duração e a intensidade dos cortes são cada vez mais incertas”, afirma a entidade. Segundo a federação, a inflação de serviços segue pressionada e o cenário internacional, com alta do petróleo, tende a dificultar uma queda mais acelerada dos juros.

Na avaliação da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), o Banco Central adotou uma postura prudente diante desse ambiente. “A desaceleração da atividade econômica acabou pesando mais, justificando uma política monetária menos contracionista, porém cautelosa”, afirma o economista Uliisses Ruiz de Gamboa.

Do lado dos trabalhadores, a Contraf-CUT considera que o corte é insuficiente para aliviar o peso das dívidas. “A medida anunciada é insuficiente para reverter esse quadro”, afirma o economista Gustavo Cavarzan, do Dieese. Na mesma linha, a Força Sindical avalia que o Banco Central acertou ao iniciar o corte, mas errou na intensidade (ABR).

Um pálido ponto azul

Guto Araújo (*)

Em 1990 a sonda Voyager tirou uma foto da Terra a uma distância de cerca de 6 bilhões de quilômetros

A ideia foi de Carl Sagan, astrônomo midiático norte americano. Ele convenceu a NASA a virar a câmera da sonda para nosso planeta, antes que a aposentadoria do ilustre equipamento fosse decretada pelo desligamento de seu sistema de imagens. Assim, com a imagem do minúsculo e tímido ponto azul, Sagan mostrava a todos os seres humanos, a pequenez e fragilidade de sua existência.

O mesmo ano foi marcado por transformações políticas importantes, como o fim da neurótica Guerra Fria e por fatos marcantes como a reunificação da Alemanha, a libertação de Nelson Mandela, a entrada dos Estados Unidos na Guerra do Golfo. A Europa balançava com a unificação alemã e a estrutura soviética ruía, a insegurança se espalhava pelo ponto azul e a Voyager seguia seu curso natural predestinado.

Em terras tupiniquins, era empossado o presidente Fernando Collor de Melo, também conhecido como Caçador de Marajás. O irônico é que o jovem Collor, no auge de seus 40 anos, era ele mesmo um senhor feudal de terras alagoanas. Mas em tempos de mídia analógica somada ao destaque dado para o “jovem promissor” nos maiores veículos de mídia impressa e televisiva do país, sua decolagem foi inevitável, sua queda também.

A crise econômica assolava o Brasil impunemente desde o fatídico Governo Sarney assim como a roubalheira e os escândalos. Milhões de pessoas perderam suas economias num confisco de poupança e, apenas dois anos depois, Collor sofreria o primeiro impeachment da história republicana de nosso país.

Quarenta anos se passaram e muita coisa mudou por aqui. Mas observando o minúsculo ponto azul desde os confins do espaço até parece que nada mudou. Naquela eleição, Lula com seus ideais progressistas, era o principal adversário do rapaz conservador “bem apanhado” e promissor, assim como vem sendo moldada a imagem de Flávio Bolsonaro.

George Bush, presidente republicano recém-eleito nos Estados Unidos, mostrava seu poderio ao mundo, assim como a ação atual no Iraque sob o comando do republicano Donald Trump em 2026. Aquele período foi marcado também por uma forte aproximação diplomática e alinhamento ideológico entre Brasil e E.U.A., inspirada pela nova ordem mundial. Collor foi visto por Bush como um líder moderno e reformista, alinhado ao neoliberalismo e ao livre-mercado. Qualquer semelhança não é mera coincidência.

Se a história de 13,8 bilhões de anos do universo fosse resumida a sessenta minutos (uma hora), o ser humano teria surgido apenas nos últimos segundos. Os 40 anos recortados aqui seriam uma fração de segundo, e a história do Brasil desde sua descoberta 0,135 segundos antes do final da hora. O ponto azul permanece lá e aos olhos da privilegiada viajante espacial nada mudou.

Do ponto de vista terreno mudaram a paisagem, os personagens, a tecnologia, a moda e os modos de falar, se expressar e de se comunicar. Sei que minha visão metafísica pode parecer ingênua, desleixada, acomodada ou fantasiosa, mas não vou me alongar em justificativas. Simplesmente deixo a pergunta: - no todo, o que realmente mudou?

(*) - É vice-presidente de planejamento do CAMP e co-autor do livro “Marketing Político no Brasil”.



NEGÓCIOS em **PAUTA**

lobato@netjen.com.br

A – Encontro de Gatos

Neste fim de semana, dias 21 e 22, o Multiplan Hall, em São Caetano do Sul, será o palco do maior evento de gatos da América Latina. A exposição, organizada pelo Clube Brasileiro do Gato com o patrocínio da Premierpet, promete encantar o público com a presença de 180 gatos, de aproximadamente 21 raças diferentes, incluindo exemplares raros e exóticos, além dos amados SRDs (sem raça definida), conhecidos como House Cats. Os visitantes terão a oportunidade de ver de perto uma incrível variedade de felinos, que competirão em um campeonato oficial de prestígio. Mais informações: (www.clubebrasileirodogato.com.br).

B – Snacks Proteicos

O grupo Ferrero assinou um acordo para adquirir a Bold Snacks, de snacks proteicos premium, como parte de sua estratégia de expansão no segmento de produtos considerados “better-for-you” na América do Sul. Fundada em 2018, a Bold Snacks cresceu com foco no digital e em barras de proteína, e recentemente passou a atuar também com proteínas em pó à base de whey. Como parte desta operação, a Ferrero assumirá o escritório e a fábrica da Bold Snacks em Divinópolis, Minas Gerais, com a expectativa de que cerca de 300 colaboradores passem a integrar a Ferrero Brasil (Mercado e Consumo).

C – Minério de Ferro

A ArcelorMittal Brasil acaba de inaugurar a planta de beneficiamento de minério de ferro na Unidade de Serra Azul, em Itatiaiuçu (MG), com

investimentos de R\$ 2,5 bilhões. Com a expansão da unidade, a produção da mina subirá de 1,5 milhão para 4,5 milhões de toneladas anuais. A ampliação integra o ciclo de investimentos de R\$ 25 bilhões da ArcelorMittal, iniciado em 2022 e em fase final de conclusão. O programa, considerado o maior da indústria do aço no país, abrangeu modernização de unidades industriais, ampliação do portfólio de produtos e serviços, aquisições e investimentos em energia renovável.

D – Mercado Imobiliário

Encontrar profissionais com perfil e qualificação ajustados às necessidades das empresas do mercado imobiliário não é tarefa simples. E, em tempos de escassez de mão de obra capacitada, essa tarefa se tornou ainda mais complexa, impactando negativamente a operação e o desenvolvimento de negócios. Com foco nessa ‘dor’, o Secovi-SP lança inédito serviço às empresas associadas: o Portal de Empregabilidade Digital, uma moderna plataforma que conecta as empresas às pessoas que desejam trabalhar no mercado imobiliário. Confira em: (https://mundoimobiliario.empregabilidadedigital.com.br/).

E – Precatórios Federais

Um levantamento realizado pela Precato, fintech especializada na compra de precatórios, revelou que São Paulo lidera o país tanto em número quanto em valor de precatórios federais expedidos. Ao todo, são 40.486 títulos, que somam R\$ 13,5 bilhões em dívidas judiciais da União. O volume corresponde a cerca de 28% do total de precatórios e 21% do valor devido pelo Governo Federal, que iniciou 2026 com R\$ 64,3 bilhões em dívidas, relacionadas a 143.007 precatórios. O levanta-

mento teve como base dados do Relatório de Despesas com Sentenças Judiciais, divulgado pela Secretaria de Orçamento Federal do Ministério do Planejamento e Orçamento. Saiba mais: (https://precato.com.br/).

F – Pessoas Surdas

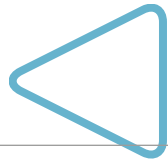
Os passageiros surdos que utilizam o Metrô de São Paulo passarão a contar, com um novo recurso de acessibilidade para facilitar o atendimento nas estações: videochamadas ao vivo, gratuitas, com intérpretes do programa São Paulo São Libras, do Governo de São Paulo, que garante a pessoas surdas autonomia e tranquilidade em serviços públicos estaduais. A iniciativa é uma parceria entre o Metrô e a Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência. Nesta primeira fase, o atendimento estará disponível nas linhas 1-Azul, 2-Verde, 3-Vermelha e 15- Prata do Monotrilho, em um total de 63 estações que transportam diariamente cerca de 3,2 milhões de passageiros.

G – Vitaminas e Suplementos

O mercado brasileiro de vitaminas e suplementos registrou crescimento de 42% em faturamento e 34% em unidades comercializadas no período móvel entre fevereiro de 2025 e janeiro de 2026, segundo levantamento da Interplayers. Os números indicam uma expansão consistente da categoria, impulsionada principalmente pelo desempenho dos multivitamínicos, que lideraram o avanço entre as marcas. No acumulado de janeiro, o setor apresentou alta de 27% em unidades vendidas e 34% em faturamento, sinalizando que o ritmo de crescimento permanece sólido mesmo após um ano de forte expansão. Saiba mais: (https://www.interplayers.com.br/).

H – Longevidade com Autonomia

No próximo dia 02 de abril, às 19h, Florianópolis será palco da primeira edição do ‘Encontro NOLT: Longevidade, Comunidade & Novas Ideias’, evento que reúne pessoas interessadas em discutir novas formas de viver a longevidade com autonomia, saúde, inovação e vida em comunidade. O encontro acontece no rooftop da EKOS Saúde Integrativa, no Campeche, e marca o início das atividades presenciais da comunidade NOLT (New Older Living Trend) na capital catarinense. Saiba mais: (https://www.instagram.com/soderhem.nolt/).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



Marketing Educacional como Arquitetura de Receita

Durante muito tempo, o marketing educacional foi tratado apenas como uma área responsável por gerar matrículas

Ao longo da minha trajetória trabalhando com instituições de ensino, percebi que essa visão é limitada. Em um mercado cada vez mais competitivo e instável, o marketing precisa ser visto como parte da arquitetura de receita da instituição. Ele não deve atuar apenas na atração de alunos, mas na construção de previsibilidade financeira e estabilidade de fluxo de caixa. Kotler e Keller (2016) destacam que marketing estratégico está diretamente ligado à geração de valor sustentável, e na educação isso significa pensar além das campanhas sazonais.

Quando falo em arquitetura de receita, estou falando de planejamento de demanda. Instituições que estruturam bem seus funis, suas ofertas intermediárias e seus programas de relacionamento conseguem reduzir a dependência de períodos específicos de matrícula. Isso exige análise de dados, projeções realistas e segmentação clara. De acordo com Davenport e Harris (2007), organizações orientadas por dados tomam decisões mais assertivas e alcançam melhores resultados financeiros. No setor educacional, isso significa acompanhar indicadores de interesse, engajamento e retenção com a mesma seriedade que se acompanha metas acadêmicas.

Na prática, vejo que escolas e universidades que trabalham com modelos de receita recorrente, programas modulares e ofertas complementares constroem maior previsibilidade. Cursos de extensão, programas de atualização, eventos pagos e trilhas formativas ajudam a diluir riscos e manter relacionamento ativo com a base. Isso fortalece a retenção e reduz o custo de aquisição de novos alunos. Além disso, quando o marketing participa do planejamento financeiro, ele deixa de ser centro de custo e passa a ser motor de sustentabilidade institucional.

Outro ponto essencial é a integração entre marketing, área acadêmica e gestão financeira. Não é possível falar em arquitetura de receita se cada setor trabalha isoladamente. O marketing precisa entender metas de ocupação, capacidade instalada e perfil ideal de aluno. A partir disso, constrói campanhas alinhadas à estratégia institucional. Essa visão sistêmica aumenta a eficiência das ações e reduz desperdícios. Em minha experiência, quando marketing participa das decisões estratégicas, os resultados deixam de ser episódicos e se tornam estruturais.

Acredito que o futuro do marketing educacional está na capacidade de gerar previsibilidade. Não basta atrair alunos, é preciso planejar crescimento. Ao longo da minha trajetória, inclusive na formação internacional que marcou minha carreira, aprendi que estratégia e educação caminham juntas. Instituições que tratam marketing como arquitetu-

ra de receita constroem bases sólidas para crescer com responsabilidade e visão de longo prazo.

Referências

Davenport, T. H., & Harris, J. G. (2007). *Competing on analytics: The new science of winning*. Harvard Business School Press.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson. Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação, e Master in Digital Marketing, Carol Olival tem um perfil multidisciplinar e transita com segurança pelos mercados de educação, marketing, vendas e treinamento. Carol operou escolas próprias de inglês por 10 anos, e hoje é Community Outreach Director da Full Sail University, responsável pela criação e manutenção de comunidades internacionais para a universidade através da divulgação das imensas possibilidades que as carreiras na economia criativa oferecem.

(*) - 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: **RAFAEL DO NASCIMENTO SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/06/2002, ajudante de motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldino Oliveira Souza e de Angela Maria do Nascimento Souza; A pretendente: **CAROLINNE HERODEK**, brasileira, solteira, nascida aos 29/06/2002, consultora comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Philippe Herodek Junior e de Michelle Vicente da Silva.

O pretendente: **WIRY MARCONY DE MATOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/01/1995, vigilante, natural de Crisópolis - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José dos Santos e de Maria Alves de Matos Santos; A pretendente: **BRUNA CONCEIÇÃO FERREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 30/05/2001, auxiliar de cabeleleiro, natural de Crisópolis - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Raimundo Batista Ferreira e de Maria José Souza Conceição Silva.

O pretendente: **VINÍCIUS PEREIRA DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/07/2002, desenvolvedor de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ary Pereira de Oliveira e de Euridice Alves de Oliveira; A pretendente: **JÚLIA ALVES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 31/05/2005, estagiária de T.I., natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Roberto Gama da Silva e de Alice Alves Cândido da Silva.

O pretendente: **YAGO SOUZA DE CAMARGO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/05/1995, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Benedito Rodrigues de Camargo e de Maria Luzia Souza da Cruz Fraga; A pretendente: **LETICIA EMANUELA PIRES BEZERRA**, brasileira, solteira, nascida aos 03/07/1995, contadora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Urani de Oliveira Bezerra e de Francisca das Chagas Pires da Costa Bezerra.

O pretendente: **THIAGORIOS DE BARROS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/12/1988, comprador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em Osasco - SP, filho de Arão Almeida de Barros e de Noemia da Silva Rios Barros; A pretendente: **FABIANA MOURA TRINDADE**, brasileira, divorciada, nascida aos 08/07/1993, babá, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fernando Alves Trindade e de Sonia Maria Moura Trindade.

O pretendente: **ALESSANDRO DE OLIVEIRA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/10/1992, motorista, natural de Diadema - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sandro dos Santos e de Ilsa Maria de Oliveira; A pretendente: **EVELYN OLIVEIRA GOMES**, brasileira, solteira, nascida aos 26/06/1994, designer de sobancelhas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Martinho Liro Gomes Cota e de Marilda Aparecida de Oliveira Gomes.

O pretendente: **LEANDRO HENRIQUE VIEGAS LACHI**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/02/1999, analista financeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Leandro Almeida Lachi e de Suzy Paula Gomes Viegas; A pretendente: **ELLEN EUFRÁSIO NUNES**, brasileira, solteira, nascida aos 08/11/1999, analista administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nailton Fernandes Nunes e de Ednalva Eufrazio Nunes.

O pretendente: **CAESAR CARVALHO OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/09/1988, gerente administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP; A pretendente: **MARIANA FERNANDES DO NASCIMENTO**, brasileira, solteira, nascida aos 22/09/1995, empresária, natural de Itatiba - SP, residente e domiciliada em Embu das Artes - SP, filha de Leonardo Bezerra do Nascimento e de Claudia Regina Fernandes do Nascimento.

O pretendente: **CAIO SANTANA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/09/1999, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eugenio de Araujo Silva e de Evanildes de Araujo Silva; A pretendente: **ANGELA MARCIA SOARES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 20/02/2001, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jocelia Soares da Silva.

O pretendente: **DIEGO MARQUES FACURI**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/02/1997, designer gráfico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jorge Facuri Junior e de Aglaé Gaspari Marques Facuri; A pretendente: **CÁSSIA KAORI TESHIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/01/1997, farmacêutica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elio Yoshio Teshima e de Mary Tiyomi Takemoto Teshima.

O pretendente: **MATHEUS SANTOS SILVA FERNANDES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/03/2001, apouqueiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joseilton da Silva Fernandes e de Jucineide Barbosa dos Santos; A pretendente: **AGATHA DA SILVA ARAUJO**, brasileira, solteira, nascida aos 06/06/2000, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alberto Clovis Alves de Araujo e de Valdeci Francisco Silva.

O pretendente: **KAUAN MOREIRA DE JESUS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/07/2004, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Anderson de Jesus e de Erica Cristina Moreira; A pretendente: **ISABELLE MARTINS SANTOS SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 07/01/2005, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Sergio Santos Silva e de Valdirene Martins dos Santos.

O pretendente: **VINÍCIUS FERREIRA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/02/1994, ajudante geral, natural de Osasco - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adenildo Lima Santos e de Maria Aparecida Santos Ferreira; A pretendente: **KARINI SOUZA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/03/1993, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ademilton Brasil da Silva e de Maria Aparecida de Souza.

O pretendente: **FERNANDO HENRIQUE DE ANDRADE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/03/1992, garçom, natural de Cajamar - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joana Darc de Andrade; A pretendente: **SARAH ANTUNES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/12/2004, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Toninho Caetano da Silva e de Laura Hellen Antunes.

O pretendente: **AGNALDO MASCARENHAS E SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/05/1972, policial militar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luiz da Costa e Silva e de Eunice Mascarenhas e Silva; A pretendente: **MARIA JOSÉ VALENTIM ANTUNES**, brasileira, divorciada, nascida aos 27/04/1973, analista contábil, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim Fortunato Antunes e de Aparecida Rodrigues Valentim.

O pretendente: **JOÃO VITOR SANTOS DE SANTANA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/03/2002, marceneiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em Itapeverica da Serra - SP, filho de Reginaldo Santos de Santana e de Nilza Pereira dos Santos; A pretendente: **ANNA CAROLINA SOUSA DE AMORIM**, brasileira, solteira, nascida aos 02/12/2003, fotógrafa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Queiroz de Amorim e de Veronica Ferreira de Sousa Amorim.

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

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: **ALFREDO FIORE DE JESUS**, estado civil solteiro, filho de Marcos de Jesus e de Jaciara Fiore de Jesus, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANDRESSA QUAGLIO ORQUIZIA RUIZ**, estado civil divorciada, filha de Wagner Aparecido Orquizia Ruiz e de Isabel Cristina Quaglio Ruiz, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ADRIANO DA SILVA ALVES**, estado civil divorciado, filho de Benedito Alves e de Waldeni Aparecida da Silva Alves, residente e domiciliado no Belenzinho, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **ISABELLA NUNES BONITO**, estado civil solteira, filha de Marcos Alberto Bonito e de Santana Nunes Bonito, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Catumbi, nº 286, apto 13, Belenzinho, nesta Capital - São Paulo-SP e a pretendente é residente à Rua Campo Largo, nº 742, casa 02, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - 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: **REUVEN KRICHEVSKY**, nascido em Israel, no dia 17/05/2002, profissão estudante, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Dan Krichevsky e de Chana Krichevsky. A pretendente: **RINA KONCEPOLSKI**, nascida nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 01/09/2006, profissão estudante, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Menachem Mendel Koncepolski e de Dvora Léa Koncepolski.

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



Como as empresas podem aproveitar o verdadeiro valor do gerenciamento moderno de logs

Sem logs, seria quase impossível manter aplicações modernas, plataformas de nuvem ou serviços voltados ao cliente funcionando de maneira eficiente

Mala Pillutla (*)

Na sua essência, o gerenciamento de logs trata de transformar informações brutas — como registros detalhados e não processados das atividades de um sistema, incluindo ações de servidores, interações de usuários e mensagens de erro — em insights práticos. Conforme os sistemas digitais crescem em escala e complexidade, os logs evoluíram de uma ferramenta de bastidores para um impulsionador crítico de confiabilidade, desempenho e segurança em toda uma empresa.

Os logs oferecem às equipes uma visão clara do que está acontecendo dentro de seus sistemas digitais. Em uma plataforma de observabilidade, eles apresentam a “história” detalhada por trás desses eventos, ajudando as equipes a sair do simples conhecimento de que algo está errado para entender o que está acontecendo e como corrigir estes problemas antes que afetem os usuários.

Uma pesquisa de Grafana Labs mostra que 87% das organizações afirmam usar logs como parte de suas soluções de observabilidade. A questão agora é se as empresas estão aproveitando todo o seu valor. Coletar logs é uma coisa, interpretá-los é outra. Mais logs não significam automaticamente mais insights. Na verdade, muitas equipes ficam sobrecarregadas com o grande volume de dados, tendo dificuldade para separar os sinais que importam de informações irrelevantes.

O problema é tanto de custo quanto de complexidade. Armazenar e gerenciar telemetria de logs sem um



BeaBright, CANVA

propósito claro frequentemente leva a despesas crescentes que superam o valor entregue. Modelos tradicionais de licenciamento e infraestrutura agravam a questão. Muitas vezes, fazem o gerenciamento de logs parecer mais um passivo financeiro do que uma vantagem estratégica.

Outra limitação comum é a fragmentação. Logs frequentemente vivem em múltiplas ferramentas, com diferentes interfaces e modelos de armazenamento, tornando mais lenta a análise de causa raiz e complicando a colaboração entre equipes. Em um mundo nativo em nuvem, onde velocidade e escala são vitais, essa abordagem isolada está fora de sintonia com as necessidades modernas de negócios.

Juntas, essas deficiências apontam para a necessidade de uma abordagem mais inteligente — focada em clareza, eficiência e valor. Em vez de tratar logs como um fluxo interminável de dados técnicos, organizações líderes os utilizam como uma lente para entender como seus ecossistemas digitais realmente performam. O verdadeiro valor não está em coletar tudo, mas em saber o que importa e identificar quais registros impulsionam a resiliência, a segurança, a experiência do cliente ou a conformidade, filtrando o restante.

A Inteligência Artificial (IA) está se tornando uma parte essencial desse processo. Técnicas modernas podem detectar anomalias, rastrear problemas até sua causa raiz e até acionar correções automatizadas. Isso reduz investigações manuais e acelera a recuperação, permitindo que as equipes passem do combate a incêndios para a antecipação.

Organizações visionárias decidem quais logs capturar, quais descartar e como encaminhá-los da forma mais eficiente. Isso ajuda a controlar custos e garante que a atenção esteja focada na telemetria que entrega maior valor. Quando as organizações encontram esse equilíbrio, a gestão de logs evolui de uma tarefa tática para uma capacidade estratégica que fortalece tanto o desempenho quanto a resiliência.

Mas mesmo a inteligência de logs sendo valiosa por si só, ela é apenas parte da história. O próximo passo é a observabilidade impulsionada por IA, unindo logs com métricas que medem desempenho, traces que mapeiam interações e eventos que revelam mudanças importantes no sistema. Combinados em uma única plataforma, esses tipos de dados dão às equipes uma visão completa — conectando o desempenho técnico ao impacto real nos negócios e permitindo a transição de

uma visão do que aconteceu para o entendimento do motivo de ter acontecido e como responder rapidamente.

Veja este provedor global de telecomunicações que recentemente reavaliou sua estratégia de logs. Gerenciando mais de 15 TB de logs todos os dias, armazenados por longos períodos e espalhados por milhares de dashboards, a equipe estava sobrecarregada de dados redundantes. Ao consolidar os logs em uma estrutura de observabilidade mais ampla e substituir alertas estáticos por detecção inteligente, a empresa eliminou o ruído em seus sistemas. Capaz de se concentrar nos sinais mais importantes, a organização melhorou o tempo de atividade, a velocidade e a resiliência geral. Com os logs alimentando uma única plataforma, os dados se tornam mais fáceis de interpretar e agir, transformando insights técnicos em inteligência de negócios.

O gerenciamento moderno de logs fornece às organizações o contexto necessário para transformar grandes volumes de dados em insights significativos. As organizações que utilizam IA, automação e observabilidade mais ampla obtêm uma visão mais clara de como sua tecnologia está apoiando seus objetivos. As empresas que prosperarem serão aquelas que tratarem os logs não como subprodutos de seus sistemas, mas como evidências de como seus negócios pensam e performam. Ao trazer inteligência para os dados que já possuem, transformarão a observabilidade em uma fonte de vantagem contínua e compreenderão seus negócios como nunca.

(*) Vice-Presidente de Vendas para Gerenciamento de Logs da Dynatrace.

Por que ampliar o talento feminino é estratégico para a tecnologia

Caroline Romeiro (*)

Transformação digital costuma ser associada a algoritmos, dados e novas arquiteturas tecnológicas

Mas existe um fator menos discutido, e igualmente determinante, para a inovação: diversidade de perspectivas. Em um setor onde criatividade, pensamento crítico e capacidade de resolver problemas complexos são ativos estratégicos, ampliar a presença feminina nas equipes deixou de ser apenas uma pauta de equidade e passou a integrar o debate sobre competitividade e futuro da tecnologia.

No mês que se comemora o Dia Internacional da Mulher, essa discussão ganha contornos ainda mais urgentes no Brasil quando observada à luz do contexto social. O país registrou, em 2025, o maior número de feminicídios da última década: 1.568 mulheres assassinadas em razão de sua condição de gênero, segundo levantamento do Fórum Brasileiro de Segurança Pública. Mais do que um dado alarmante, o indicador evidencia como a desigualdade de gênero ainda impacta diretamente a autonomia feminina, inclusive no acesso a oportunidades profissionais e econômicas.

Ao mesmo tempo, uma mudança silenciosa vem se consolidando no mercado de trabalho. Cada vez mais mulheres buscam ampliar sua presença em áreas estratégicas da economia, investindo em formação, qualificação e protagonismo profissional. Esse movimento não nasce apenas da necessidade, mas também de uma transformação cultural que passa a reconhecer a complexidade da jornada feminina contemporânea.

A mulher de hoje dificilmente desempenha um único papel. Ao longo do mesmo dia, transita entre diferentes responsabilidades: atua profissionalmente, organiza a rotina doméstica, cuida dos filhos, administra compromissos familiares e, muitas vezes, ainda encontra espaço para investir em novos projetos e oportunidades de crescimento. São múltiplas jornadas que coexistem, uma dinâmica que revela uma capacidade constante de adaptação, organização e gestão.

Nesse contexto, cresce também a busca por carreiras que ofereçam não apenas estabilidade financeira, mas principalmente autonomia e possibilidades de evolução profissional. A tecnologia surge como um dos caminhos mais relevantes nesse cenário. Além de concentrar algumas das profissões mais demandadas da economia atual, o

setor também se posiciona como um espaço onde novas ideias e diferentes perspectivas podem acelerar processos de inovação.

Ainda assim, a presença feminina nesse ecossistema permanece aquém do potencial. Dados da Brasscom, Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e de Tecnologias Digitais do Brasil, indicam que as mulheres ocupam cerca de 39% dos postos de trabalho no setor de TIC no Brasil. Embora o número represente avanços importantes, ele também mostra que a diversidade ainda não reflete plenamente a realidade da sociedade.

É justamente nesse ponto que as empresas passam a desempenhar um papel central. Ampliar a participação feminina em tecnologia não depende apenas da iniciativa individual das profissionais, mas da construção de ambientes corporativos capazes de sustentar trajetórias diversas. Programas de mentoria, incentivo à formação técnica, redes internas de apoio e políticas mais equilibradas de licença parental, incluindo o fortalecimento da licença paternidade, são iniciativas que ajudam a redistribuir responsabilidades e criar condições mais sustentáveis para o desenvolvimento de carreira.

Mas o impacto dessas mudanças vai além da inclusão. Em ambientes de inovação, diversidade significa também ampliar repertórios e questionar soluções óbvias. Equipes formadas por profissionais com experiências distintas tendem a explorar caminhos diferentes para resolver problemas complexos, um diferencial importante em um setor onde a capacidade de inovar define vantagem competitiva.

Ao reconhecer a pluralidade de papéis que tantas mulheres exercem diariamente e investir em estruturas que apoiem sua trajetória profissional, as empresas não apenas contribuem para um mercado mais equilibrado. Elas também fortalecem a própria capacidade de criar soluções tecnológicas mais completas, conectadas à realidade e preparadas para os desafios de um mundo real e cada vez mais digital.

No fim das contas, inovação não nasce apenas de novas tecnologias, ela nasce, sobretudo, da diversidade de ideias capazes de imaginá-las. "Empresas que valorizam diversidade não apenas ampliam oportunidades, mas constroem culturas organizacionais mais inovadoras, colaborativas e preparadas para os desafios do futuro", conclui Romeiro.

(*) Coordenadora de Recursos Humanos da Adistec Brasil

**TRANSPARÊNCIA**

A TRANSPARÊNCIA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.





Refinaria Nacional de Sal S.A.
CNPJ/MF nº 60.560.349/0001-00 - NIRE nº 353.00024249
Edital de Convocação - Assembleia Geral Ordinária

Pelo presente Edital, a administração da **Refinaria Nacional de Sal S.A.**, sociedade anônima, inscrita no CNPJ sob o nº 60.560.349/0001-00 ("Companhia"), em cumprimento ao disposto no artigo 124 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("LSA"), convoca os acionistas da Companhia a se reunir em Assembleia Geral Ordinária a ser realizada em **27 de abril de 2026, às 10:00 horas**, na sede social da Companhia, na Av. Paulista, 352, 12º andar, sala 124, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 01310-905, a fim de analisar, discutir e deliberar a respeito da seguinte Ordem do Dia: (1) tomar as contas da administração, o relatório da administração, as demonstrações financeiras e os demais documentos da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025; (2) deliberar sobre a destinação do resultado da Companhia no exercício social findo em 31 de dezembro de 2025; (3) eleição da diretoria da Companhia para o triênio 2026/2029; e (4) fixação da remuneração da diretoria da Companhia durante o exercício social que se encerrará em 31 de dezembro de 2026. **Acham-se à disposição dos acionistas na sede social, no endereço supra, os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76.** São Paulo, 19 de março de 2026. **Refinaria Nacional de Sal S.A. - Guilherme Azevedo Soares Giorgi - Diretor Presidente.**

Yerant S/A - Empreendimentos Imobiliários
CNPJ nº 01.924.030/0001-57 - NIRE 35300150104
Edital de Convocação

Ficam convocados os Srs. Acionistas da **Yerant S/A - Empreendimentos Imobiliários** para reunirem-se em Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se às 14:00horas do dia 13 de abril de 2026, em sua sede social, nesta Capital, na Alameda Santos, nº 960, 19º andar, Conjunto 1900, para deliberarem sobre a seguinte "ordem do dia": a) Leitura, discussão e votação do Relatório da Diretoria, do Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras, referentes ao exercício social findo em 31/12/2025; b) Eleição dos membros da Diretoria e fixação de seus honorários; c) Tratar de outros assuntos de interesse da sociedade. **André Kissajikjan - Diretor Executivo.** (18, 19 e 20)

A.E.R. S/A - Empreendimentos Gerais
CNPJ nº 60.594.660/0001-70 - NIRE nº 35300064780
Edital de Convocação

Ficam convocados os Srs. Acionistas da **A.E.R. S/A Empreendimentos Gerais** para reunirem-se em Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se às 14:00horas do dia 14 de abril de 2026, em sua sede social, nesta Capital, na Alameda Santos, nº 1357, 1º Subsolo, conjunto 01, para deliberarem sobre a seguinte "ordem do dia": a) Leitura, discussão e votação do Relatório da Diretoria, do Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras, referentes ao exercício social findo em 31/12/2025; b) Tratar de outros assuntos de interesse da sociedade. **André Kissajikjan - Diretor Superintendente.** (18, 19 e 20)



Publicidade Legal



Cogeração: eficiência energética e resposta concreta à agenda do clima

Em um cenário global pressionado simultaneamente pela escalada da demanda por energia, pela volatilidade dos preços e pela urgência climática, poucas soluções reúnem tantos atributos positivos quanto a cogeração

Não por acaso, o mercado mundial de equipamentos do setor vive um momento de forte expansão. Segundo estudo recém-divulgado pela Research and Markets, consultoria global sediada em Dublin, na Irlanda, o movimento da geração cresceu de US\$ 29,6 bilhões em 2024 para US\$ 32,5 bilhões em 2025, com taxa anual próxima de 10%. Montante deverá alcançar US\$ 49 bilhões até 2029. Trata-se de uma resposta estrutural a desafios centrais da transição energética.

A cogeração parte de um princípio simples e poderoso: com um único combustível é possível fornecer mais de um tipo de energia, como a elétrica, térmica e gás de processo. Ao elevar significativamente a eficiência dos sistemas, reduz perdas, diminui custos operacionais e proporciona mais resiliência ao setor elétrico, contribuindo para evitar apagões e diminuir emissões de carbono. Em um cenário de consumo energético crescente, esse ganho de eficiência deixa de ser apenas desejável e passa a ser estratégico.

O estudo da Research and Markets mostra que o avanço da cogeração está diretamente associado à busca por eficiência energética, retorno sobre investimento e atendimento a regulações ambientais cada vez mais rigorosas. No horizonte à frente, entram em cena outros vetores igualmente relevantes: integração com fontes renováveis, sistemas descentralizados de energia, digitalização e uso de tecnologias inteligentes. Não é coincidência que grandes grupos industriais estejam apostando em soluções capazes de operar com gás natural, biomassa e biogás, combinando confiabilidade operacional com redução progressiva da pegada de carbono.

Esse movimento revela mudanças importantes no debate climático. A transição energética não se fará apenas com a expansão da oferta renovável centralizada, mas também com soluções que aumentem a eficiência do sistema como um todo, aproximem geração e consumo e reduzam a pressão sobre redes e investimentos em infraestrutura. A cogeração ocupa exatamente esse espaço, reforçando a segurança do suprimento, reduzindo riscos sistêmicos e entregando resultados ambientais mensuráveis no curto prazo.

Leonardo Caio (*)

O caso brasileiro ilustra bem esse potencial. Dados da Cogen (Associação da Indústria de Cogeração de Energia) mostram que o modelo, em especial a partir da cogeração com biomassa, cresce em importância na matriz elétrica nacional. Em 2025, a capacidade instalada de biomassa alcançou cerca de 18,7 GW, dos quais aproximadamente 70% têm origem no bagaço de cana-de-açúcar. Outras fontes relevantes incluem licor negro (21%), madeira (6%), biogás (2%) e outras biomassas (1%). Trata-se de uma fonte energética fortemente associada à atividade industrial e ao agronegócio, com elevado grau de previsibilidade e baixo impacto ambiental.

A evolução ao longo das últimas duas décadas foi expressiva. Em 2005, a capacidade instalada de biomassa era cerca de 5 GW. Desde então, o crescimento foi contínuo, impulsionado principalmente pela cogeração no setor sucroenergético. Além de atender ao consumo interno, a biomassa contribui de maneira relevante para a exportação de energia elétrica, reforçando o papel da cogeração como segurança energética. Importante ter em conta que as exportações de energia elétrica bateram recorde em 2025: foram de 28,8 TWh, ante o recorde anterior, que foi de 28,2TWh, em 2023.

Do ponto de vista regional, São Paulo lidera com folga, concentrando cerca de 7,9 GW de capacidade instalada, seguido por Mato Grosso do Sul (2,5 GW) e Minas Gerais (2,2 GW). Esse mapa reflete a integração virtuosa entre produção industrial, geração de energia e aproveitamento de resíduos, um modelo alinhado tanto à lógica econômica quanto às exigências da agenda climática.

Em um país com matriz elétrica majoritariamente renovável, a cogeração cumpre um papel ainda mais relevante: aumenta a segurança energética do sistema, reduz a necessidade de despacho térmico fóssil em momentos críticos e contribui para a descarbonização de setores intensivos em energia.

O avanço global e a experiência brasileira mostram que a cogeração afirma-se como peça-chave para uma transição energética pragmática, que combina inovação, eficiência e resultados concretos. Em tempos de incerteza climática e pressão sobre os sistemas elétricos, soluções que entregam tudo isso ao mesmo tempo precisam estar sempre no centro das decisões de política energética e industrial.

(*) - É diretor de Tecnologia e Regulação da Associação da Indústria de Cogeração de Energia (Cogen).

Por que o mercado de estética e beleza cresce tanto e como aproveitar as oportunidades

Avanço do autocuidado e força do franchising impulsionam um dos setores mais promissores do Brasil

O mercado de estética e beleza no Brasil vive um momento de expansão consistente, impulsionado por mudanças no comportamento do consumidor. Esse movimento já se reflete diretamente nos números: segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor faturou R\$ 301,7 bilhões em 2025, avanço de 10,5% em relação ao ano anterior.

Dentro desse cenário, o segmento de Saúde, Beleza e Bem-Estar se consolidou como o segundo maior do franchising brasileiro, movimentando R\$ 74,3 bilhões e registrando alta de 14,6% no período. Esse avanço é sustentado por três fatores principais: a transformação do autocuidado em hábito recorrente, o aumento da profissionalização dos serviços com uso de tecnologia e a expansão de modelos escaláveis, como o franchising, que aceleram a presença das marcas no país.

Diante desse cenário, o desafio deixa de ser apenas entender por que o setor cresce e passa a ser como transformar essa demanda em um negócio sustentável. Para Leyde Ludwig Pereira, cofundadora e CEO da Lype-Depyl, rede especializada em depilação a laser, despigmentação de tatuagens e Peeling de Hollywood, que faturou R\$ 25 milhões em 2025 e já soma mais de 30 unidades, aproveitar esse movimento exige estratégia e consistência. “O autocuidado passou a fazer parte da rotina das pessoas, o que aumenta a frequência



de consumo. Mas não basta acompanhar essa demanda, é preciso estruturar o modelo. Quando há continuidade, consistência na entrega e uma boa experiência, o crescimento se sustenta no longo prazo”, afirma.

A executiva listou quatro dicas de como transformar o crescimento do setor em oportunidade de negócio, confira:

- 1. Apostar em serviços recorrentes** - Antes de investir, é importante analisar o mercado local para entender quais serviços já são oferecidos, quais têm maior demanda e onde existem lacunas. Mapear concorrentes diretos e observar preços praticados e formatos de atendimento ajudam a identificar oportunidades reais de diferenciação, seja no tipo de serviço, na experiência ou na conveniência. “Avaliar o que pode ser inovado, seja no formato, no tipo de serviço ou na experiência, é o que define se o negócio terá

relevância na rotina do consumidor”, explica Leyde.

- 2. Investir em tecnologia e protocolos** - Mais do que adquirir equipamentos, é ideal garantir consistência na entrega. Isso passa por escolher tecnologias já validadas, definir protocolos claros de atendimento e treinar a equipe para executar o serviço de forma padronizada. “Criar um passo a passo do atendimento, do primeiro contato ao pós-procedimento, reduz erros e aumenta a confiança do cliente. “Isso envolve escolher tecnologias já validadas no mercado, padronizar os procedimentos e treinar a equipe para que a entrega seja a mesma em todos os atendimentos. Falhas na execução impactam diretamente na confiança do cliente e na sua decisão de retorno”, afirma.
- 3. Estruturar o negócio para expansão** - Pen-

sar em crescimento desde o início faz diferença. Documentar processos desde os primeiros atendimentos, criar padrões de operação, definir indicadores simples como taxa de retorno e ticket médio, e organizar rotinas de gestão são passos fundamentais para permitir expansão no futuro. “Isso significa documentar processos, definir padrões claros de atendimento, acompanhar indicadores e garantir que a operação funcione de forma independente de uma única pessoa. Negócios que dependem exclusivamente do dono ou de profissionais específicos tendem a ter dificuldade para crescer”, orienta.

- 4. Priorizar experiência e fidelização** - “A retenção começa nos detalhes, como garantir um agendamento fácil, online e rápido, ter uma comunicação clara sobre o procedimento, realizar orientação após o atendimento e manter o contato ativo para continuidade do serviço são ações que aumentam o retorno do cliente. Pequenos ajustes na jornada têm impacto direto na decisão de voltar ou não. A fidelização não acontece só pelo resultado do procedimento, mas pela forma como o cliente se sente durante toda a jornada” completa.

Advogados e redes sociais: treinada com acervo técnico, IA avança no marketing jurídico e considera ética da OAB

Tecnologia pode gerar economia de até R\$ 60 mil por ano em serviços terceirizados. Para captar clientes e construir autoridade, muitos advogados são assíduos nas redes sociais. Com presença ativa e constante, esses perfis podem aumentar a visibilidade, o engajamento e o potencial de captação de leads, em comparação com aqueles inativos ou irregulares.

No entanto, ferramentas tradicionais de IA generativa ainda exigem o uso combinado de diferentes plataformas para a criação de campanhas completas de conteúdo, tomando tempo e dinheiro dos escritórios; o investimento em serviços terceirizados de gerenciamento de redes sociais pode chegar a R\$ 60 mil por ano.

Outras questões são a geração de “alucinações” em conteúdo jurídico e a falta de conformidade com o código de ética da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB).

Enquanto isso, algumas soluções buscam centralizar essas etapas em um único ambiente, com precisão

jurídica e ética. Desenvolvida pelo Previdenciарista, plataforma jurídica especializada em Direito Previdenciário, o PREVADS é uma ferramenta de inteligência artificial voltada ao marketing jurídico de advogados previdenciарistas, treinada com o acervo técnico de uma década, e se apresenta como uma iniciativa pioneira no país.

“Advogados precisam estar presentes nas redes sociais para captar clientes, mas não têm tempo nem orçamento para competir com grandes escritórios de advocacia. O PREVADS resolve isso ao automatizar a criação de conteúdo tecnicamente correto e eticamente alinhado”, explica Renan Oliveira, CEO do Previdenciарista.

Automação completa vs. ferramentas fragmentadas

No modelo tradicional fragmentado, criar um único post exige navegar por múltiplas plataformas. Por exemplo: escrever o texto no ChatGPT, gerar uma imagem no DALL-E ou Midjourney, editar e formatar o post no Canva e publicar no Instagram. A estimativa é de cerca de 60 minutos para criar e publicar um único post.

O fluxo do PREVADS é diferente. O usuário seleciona o tema e fornece o prompt, e a inteligência artificial gera automaticamente o texto, a imagem e a legenda de forma integrada. A publicação pode ser feita imediatamente ou agendada, sem necessidade de acessar outras plataformas. Como resultado, o usuário tem a possibilidade de planejar e agendar uma semana inteira de conteúdo em 20 minutos.

A IA também entende o contexto cultural brasileiro e evita estereótipos. Por exemplo, se o advogado falar sobre aposentadoria de trabalhadores do campo, ele pode pedir para a IA gerar a imagem de um trabalhador rural, evitando personagens genéricos.

Já os textos gerados traduzem o complexo jargão previdenciário em linguagem acessível para segurados do INSS. “Não adianta um advogado falar sobre ‘Tema 1209 do STF’ se o cliente potencial não entende o que isso significa para ele. Nossa IA traduz de maneira tecnicamente correta e humanamente compreensível”, completa Oliveira.

IR 2026: sete erros que travam sua restituição e como evitá-los

Prazo termina em 29 de maio e organização antecipada é a melhor forma de evitar o atraso no pagamento da restituição e as multas da malha fina

O prazo de entrega do Imposto de Renda referente à 2025, que inicia em 23 de março e tem prazo máximo até 29 de maio, recoloca em evidência um problema recorrente entre contribuintes brasileiros: erros simples que resultam na retenção de declarações na malha fina. Em 2024, cerca de 1,4 milhão de declarações ficaram retidas, segundo dados da Receita Federal, sendo a maioria por inconsistências em informações de rendimentos, deduções e dependentes.

A tributarista Maynara Fogaça, especialista em gestão tributária, afirma que a maior parte dos problemas poderia ser evitada com organização prévia e atenção aos detalhes. “A malha fina não está ligada apenas a grandes omissões. Pequenos erros de digitação, divergências entre fontes pagadoras e deduções mal comprovadas já são suficientes para gerar retenção”, diz.

Segundo ela, o avanço do cruzamento de dados pela Receita tornou o processo mais rigoroso. Informações declaradas pelo contribuinte são automaticamente comparadas com dados de empresas, bancos, planos de saúde e instituições financeiras. “Hoje, a Receita trabalha com tecnologia e dados em tempo real. Isso reduz a



margem de erro e aumenta a chance de inconsistências serem identificadas rapidamente”, afirma.

Para evitar erros e reduzir as chances de cair na malha fina, Mayara Fogaça lista os principais cuidados que devem ser adotados antes e durante o preenchimento da declaração:

- 1. Organizar toda a documentação com antecedência:** Reunir informes de rendimentos, comprovantes médicos, recibos de educação, contratos e documentos de bens evita omissões e preenchimentos incorretos. “O erro começa quando o contribuinte declara sem ter todas as informações em mãos”, afirma.
- 2. Conferir os dados com os informes das**

fontes pagadoras: Comparar os valores declarados com os informes enviados por empresas, bancos e instituições financeiras é essencial para evitar divergências.

- 3. Redobrar a atenção com despesas médicas:** Verificar se os gastos são realmente dedutíveis e manter comprovantes válidos. Despesas sem documentação adequada são uma das principais causas de retenção.
- 4. Declarar corretamente dependentes e seus rendimentos:** Incluir dependentes exige informar também todos os rendimentos vinculados a eles. Omissões nesse ponto costumam gerar inconsistências.

- 5. Evitar duplicidade de informações:** Não declarar o mesmo dependente em mais de uma declaração e garantir que despesas não sejam lançadas em duplicidade.
- 6. Revisar todas as informações antes do envio:** Uma checagem final pode identificar erros de digitação, valores inconsistentes ou campos incompletos.

- 7. Considerar apoio especializado em casos mais complexos:** Situações que envolvem múltiplas fontes de renda, investimentos ou patrimônio exigem maior atenção técnica. “Declarar imposto não é apenas preencher um formulário. É um processo técnico que exige conhecimento das regras”, diz Maynara.

A tributarista ressalta que cair na malha fina não significa necessariamente irregularidade grave, mas pode gerar transtornos, atrasos na restituição e necessidade de comprovação documental. “Evitar a malha fina é uma questão de organização e responsabilidade. Com cuidado, é possível declarar corretamente e evitar dores de cabeça”, conclui.

Negócios & Carreira

Fabiana Monteiro (*)



Cássio Vaquero: VP da Kodak Alaris e a construção de uma liderança global de alta performance

Executivo com trajetória internacional marcada por cultura, escuta ativa e resultados sustentáveis

Cássio Vaquero construiu uma trajetória internacional marcada por resiliência, liderança compartilhada e profundo respeito às diferenças culturais. Vice-presidente global de Vendas da **Kodak Alaris**, ele defende que uma carreira de sucesso não se sustenta apenas em conhecimento técnico, mas na capacidade de aprender continuamente, ouvir pessoas e formar equipes com talentos complementares.

Nascido em São Paulo e criado em Cotia, desenvolveu desde cedo grande afinidade com tecnologia, ajudando familiares e amigos com computadores e softwares. O interesse pelas Ciências Exatas o levou à graduação em Ciência da Computação pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (**PUC-SP**). Ainda na faculdade, viveu uma experiência decisiva ao realizar um intercâmbio em Atlanta, nos Estados Unidos. Foi nesse período que surgiu a oportunidade que mudaria sua vida profissional: um executivo argentino lhe ofereceu uma posição na Kodak ao retornar ao Brasil.

Em 1998, **Cássio** iniciou sua jornada na empresa como estagiário de Vendas na divisão de Gestão Documental. Entre 82 estagiários, foi um dos dois efetivados. A partir dali, trilhou um caminho consistente de crescimento. Atuou como executivo de Vendas, gerente especialista de Produtos para a América do Sul e, depois, assumiu a gerência de Vendas no Brasil. Nesse momento, enfrentou um dos primeiros grandes desafios de liderança: transformar o perfil da equipe comercial, combinando gestão de canais, geração de demanda e fortalecimento de relacionamentos estratégicos.



Cássio Vaquero

A aposta em talentos versáteis, somada à formação de times complementares e altamente alinhados, gerou resultados expressivos. Em apenas dois anos, a Kodak alcançou a liderança em vendas no mercado brasileiro de scanners de documentos. O desempenho abriu espaço para novos voos: ele passou a liderar a América do Sul e, posteriormente, a América Latina, consolidando a companhia como referência no setor.

Em 2014, aceitou um desafio ainda mais complexo: assumir a liderança da região da Ásia. Sem experiência prévia de moradia na região, decidiu mergulhar profundamente nas culturas locais. Criou um projeto **“nômade”** e, ao longo de quase dois anos, viveu em países como **China, Japão, Índia, Coreia do Sul e Cingapura**. Essa vivência foi essencial para compreender costumes, estilos de trabalho e dinâmicas de mercado, construindo relações de confiança e adaptando sua liderança à realidade de cada país. Para Cássio, liderar globalmente exige escuta, humildade e respeito genuíno pela cultura do outro.

O êxito na Ásia o levou, em 2016, à equipe executiva global da Kodak Alaris, em Rochester, Nova Iorque, onde assumiu a posição de vice-presidente global de Vendas. Hoje, lidera cerca de 120 profissionais e é o único brasileiro a ocupar uma vice-presidência global na matriz, reportando-se diretamente ao presidente da companhia.

Ao longo da carreira, **Cássio** consolidou uma convicção: grandes resultados nascem de equipes fortes, e não de protagonismos individuais. Por isso, valoriza o controle do ego, a divisão de créditos, a formação de sucessores e a construção de ambientes em que as pessoas possam contribuir com liberdade, responsabilidade e confiança. Sua filosofia de liderança compartilhada apoia-se em diálogo aberto, acompanhamento próximo e alinhamento constante entre estratégia e execução.

Para ele, desafios são combustível para o desenvolvimento. Sua trajetória mostra que **integridade, dedicação, adaptabilidade e visão coletiva** podem levar um profissional a atuar nos mais altos níveis de liderança global. Mais do que resultados comerciais, seu legado está na capacidade de desenvolver pessoas, abrir caminhos e inspirar novas gerações a construir carreiras com excelência, respeito e propósito.

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

Leilão profissional: usar outra proposta para ganhar aumento é estratégia ou risco?

Thiago Gaudencio (*)

Reter talentos nunca foi tão desafiador. A competitividade do mercado e a escassez de profissionais qualificados em determinadas áreas acirram a disputa pela atração e fidelização de bons times – ao mesmo tempo que fazem com que muitos se abram a novas oportunidades quando não se sentem reconhecidos ou devidamente recompensados, financeiramente, pelo seu desempenho interno. E, na dúvida entre o ficar ou sair, usar a oferta como argumento para negociar melhores condições na empresa atual se tornou uma prática frequente, mas, nem sempre, benéfica.

A decisão de participar de um processo seletivo, para aqueles que já estão empregados, precisa levantar alguns questionamentos importantes do porquê está buscando uma outra oportunidade. Por que está insatisfeito? Desejando uma vaga mais aderente aos seus objetivos de carreira? Ou, talvez, um cargo maior com uma remuneração mais adequada?

Geralmente, quando uma pessoa é provocada nesse sentido, é natural que haja uma expectativa de incre-

mento salarial – o que, de fato, acaba ocorrendo na maioria das vezes, junto a uma ampliação de seu escopo de trabalho. O problema não está em buscar por essas condições melhores, mas nos casos em que falta transparência pela forma na qual orquestra esse processo entre a empresa atual e a nova contratante.

É aqui que vemos o leilão, quando o profissional apresenta a proposta a seu gestor, abrindo espaço para uma contraproposta, mas, nem sempre, tem os entregáveis necessários para argumentar seu desejo de um aumento salarial. O resultado dessa falta de visão é esperado: em cenários de reestruturações, pode ser a primeira pessoa a ser desligada da empresa. Ou, em momentos de promoções, não seria a primeira cogitada a subir.

Prova disso está em um levantamento da Gitnux, que identificou que cerca de 52% dos profissionais que aceitam uma contraproposta acabam saindo da empresa dentro de seis meses. A falta de ética e transparência nesse processo, se utilizando de uma oferta de outra empresa para alavancar o salário atual, sem que tenha o necessário para justificar o aumento, pode acabar pre-

judicando não apenas a continuidade na organização como, acima de tudo, sua imagem e reputação no mercado.

Negociar condições salariais nesse contexto não é uma boa estratégia, uma vez que acaba abrindo muita chance de que percam oportunidades reais de crescimento e desenvolvimento em suas carreiras. A recomendação é que, antes de iniciar qualquer processo seletivo, cada profissional pense o que faria caso fosse aprovado, se estaria disposto a sair do emprego atual e sob quais condições - sempre se lembrando que os prejuízos podem ser muito maiores do que qualquer benefício aparentemente positivo em uma primeira visão.

Qualquer atalho movido pela pressa em busca de uma melhor oportunidade pode custar bem caro no final. Mesmo que o aumento salarial seja merecido, este processo precisa ser conduzido de forma ética e correta, para que nenhuma das partes seja prejudicada. Afinal, quando um profissional coloca sua reputação em xeque, o que realmente está em jogo?

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



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171



Alemedia_id_CANVA

ATÉ ONDE VAI?

IA NÃO PENSA SOZINHA: POR QUE EMPRESAS ESTÃO REVENDO O USO DA TECNOLOGIA

CEO da Everflow mostra como a empresa aproveitou os avanços em IA para melhorar o que ela tem de mais importante: o capital humano.

Quando o futuro do trabalho é discutido hoje, a conversa muitas vezes gira em torno de robôs substituindo humanos e de algoritmos “fazendo tudo sozinhos”. Em meio a promessas de eficiência extrema e manchetes sobre automação total, cresce também a ansiedade de profissionais e empresas que tentam entender até onde vai o papel da tecnologia e onde começa, de fato, o valor humano.

"Na nossa visão, o problema não é a IA em si, mas a forma como ela vem sendo apresentada ao mercado. Quando teve o boom da inteligência artificial, muita gente começou a achar que ela ia fazer tudo sozinha, que bastava perguntar e pronto. Na nossa visão, isso é um equívoco. A IA precisa ser muito bem guiada para entregar as respostas corretas, e é o humano quem faz isso", afirma Augusto Lyra, CEO da Everflow.

Para a empresa especializada em soluções tecnológicas de gestão empresarial, a resposta passa longe dos discursos simplistas. Inserida nessa transformação digital, a empresa defende uma abordagem mais pragmática, como usar inteligência artificial para ampliar capacidades humanas, não para eliminá-las.

"A gente enxerga a IA como um meio, nunca como um fim. O verdadeiro valor está em como ela libera tempo, reduz erros operacionais e permite que as pessoas foquem no que é estratégico, criativo e decisivo para o negócio".

Esse posicionamento nasce da própria realidade do mercado em que a empresa está inserida, como o setor de tecnologia para gestão empresarial e ERPs, que atende companhias pressionadas por ganhos de eficiência, margens cada vez mais apertadas e clientes mais exigentes. São operações que envolvem múltiplas frentes, do comercial ao suporte técnico, da implantação de sistemas ao desenvolvimento de software, e que exigem integração constante entre áreas.

"É um ambiente de alta complexidade em que as empresas precisam ser rápidas, eficientes e, ao mesmo tempo, manter qualidade no atendimento. Então, prometer uma automação total pode até soar sedutor, mas dificilmente é sustentável no longo prazo", destaca o CEO.

Os números mostram que a tecnologia substitui tarefas, mas também cria novas oportunidades. Um relatório do World Economic Forum (WEF, 2025) projeta que até 92 milhões de empregos podem ser substituídos por IA e automação até 2030, enquanto 170 milhões de novas funções devem ser criadas, resultando em um ganho líquido de 78 milhões de empregos globalmente.



Augusto Lyra, CEO da Everflow

O verdadeiro valor está em como ela libera tempo, reduz erros operacionais e permite que as pessoas foquem no que é estratégico, criativo e decisivo.

Nos Estados Unidos, a SHRM Automation/AI Survey 2025 indica que 7,8% dos empregos já têm metade das tarefas realizadas com apoio de IA generativa, evidenciando como a automação já se integra ao dia a dia profissional sem necessariamente gerar demissões imediatas. Ao mesmo tempo, cerca de 40% dos empregadores esperam reduzir partes da força de trabalho ao introduzir IA em funções automatizáveis, apontando para a substituição de tarefas mais repetitivas.

No campo do retorno financeiro, 74% das empresas que utilizam IA generativa relatam ROI positivo no primeiro ano, e 86% registram aumento de receita de pelo menos 6%, segundo levantamento do Google Cloud. Além disso, o mercado global de IA generativa está projetado para atingir US\$ 1,3 trilhão até 2032, abrangendo aplicações

que vão de atendimento ao cliente à análise de dados complexa, segundo estimativas da Bloomberg Intelligence.

Mas a simples presença de IA não garante impacto positivo; tudo depende de como ela é integrada ao fluxo de trabalho.

"No boom da IA, houve uma onda de otimismo exagerado", lembra Augusto Lyra. "Muita gente achou que nem precisava mais pensar, que a IA pensaria por nós." Essa expectativa irreal, segundo ele, ignora que a IA precisa de orientação humana para ser efetiva. Só com contexto e direcionamento é que ela gera respostas corretas e relevantes.

"Quando você usa IA do jeito certo, você não substitui gente, você eleva o nível das pessoas. Elas passam a gastar menos tempo executando e mais tempo pensando, analisando, criando soluções para o cliente. É aí que mora a verdadeira transformação", reforça.

Na prática, a Everflow estruturou sua estratégia de uso da tecnologia justamente para evitar esse ruído entre discurso e realidade. Dentro da companhia, a IA é aplicada em pilares bem definidos — vendas, customer success (sucesso do cliente) e desenvolvimento — com o objetivo de transformar profissionais em agentes mais preparados, analíticos e consultivos ao longo de toda a jornada do cliente.

No comercial, a tecnologia atua desde a qualificação de leads, por meio de modelos de lead scoring que identificam se o contato tem o perfil ideal (ICP), até a preparação dos consultores antes das reuniões, com análises sobre o setor em que o potencial cliente opera. "Após as conversas, a ferramenta consegue mapear os principais pontos de dor, como gargalos na gestão de estoque, e ajuda a personalizar as propostas comerciais de forma muito mais assertiva", afirma Lyra.

No Customer Success, onde a implantação de um ERP costuma ser um processo complexo e sensível, a empresa aposta no conceito de "consultoria escalável". A IA é usada para otimizar o tempo dos especialistas, gerar resumos automáticos, checklists e identificar lacunas de entendimento nas reuniões, além de analisar o tom das interações e possíveis sinais de tensão ou insegurança por parte do cliente. No suporte técnico, em vez de substituir o contato humano, a tecnologia atua como assistente do time, ajudando a estruturar respostas rápidas e claras, evitando que usuários com pouco conhecimento técnico se sintam perdidos em interações puramente automatizadas.

Já no desenvolvimento de software, especialmente para a equipe de engenharia, a IA se tornou uma alavanca direta de produtividade. Quando guiada por profissionais que dominam a lógica, os processos e a estrutura do negócio, a tecnologia acelera a escrita de código, automatiza testes e apoia análises internas, transformando tarefas operacionais em tempo liberado para decisões arquiteturais e estratégicas.

"Clientes são pessoas, não tickets de suporte. Quando você joga alguém sem preparo técnico para interagir só com robôs, a frustração vem rápido. A gente acredita em um modelo em que a IA trabalha nos bastidores, fortalecendo o time humano e não empurrando o cliente para uma experiência fria e confusa", afirma o CEO da Everflow.

Essa lógica se reflete na própria cultura interna da empresa. Em vez de enxergar a IA como uma ameaça às equipes, a Everflow a posiciona como um acelerador de produtividade e qualidade: uma ferramenta que organiza dados, resume reuniões, identifica padrões, sugere caminhos, enquanto a tomada de decisão, a leitura estratégica e a relação com o cliente continuam nas mãos dos profissionais.

"Quem entende o negócio do cliente são as pessoas. A IA entra para estruturar informações, cruzar dados e acelerar análises, não para decidir sozinha. A estratégia continua sendo humana", afirma Lyra.

"Estamos entrando numa fase em que o mercado deixa de se encantar com slogans e passa a exigir impacto real. A próxima onda da IA corporativa não será sobre substituir profissionais, mas sobre redefinir como eles trabalham, elevar o grau de especialização das equipes e construir empresas mais resilientes, produtivas e preparadas para crescer de forma sustentável", resume o executivo.



PhonlmaPhotos_Images_CANVA