

DIA DO CONSUMIDOR 2026

CINCO MOVIMENTOS ESTRATÉGICOS PARA MARCAS QUE QUEREM VENDER ALÉM DO DESCONTO ▶▶ Leia na página 8

Presencial x remoto: como equilibrar o que a empresa quer e o que o candidato espera

Enquanto empresas defendem o retorno ao escritório em nome da cultura e da colaboração, profissionais seguem priorizando flexibilidade; o desafio é construir modelos sustentáveis para ambos os lados.

A discussão sobre trabalho presencial ou remoto deixou de ser pontual e se tornou uma das principais tensões do mercado de trabalho contemporâneo. O que começou como solução emergencial durante a pandemia evoluiu para uma mudança estrutural nas expectativas dos profissionais.

Nos últimos anos, muitas empresas passaram a pressionar pelo retorno integral aos escritórios, alegando perda de cultura organizacional, queda na colaboração e dificuldades de gestão a distância. Por outro lado, os profissionais resistem. Para muitos, o trabalho remoto trouxe ganhos concretos em qualidade de vida, produtividade e equilíbrio emocional, tornando-se um critério decisivo na escolha de vagas.

De acordo com levantamento da Gartner, 71% dos trabalhadores afirmam que considerariam trocar de emprego caso perdessem flexibilidade no modelo de trabalho, um dado que ajuda a explicar o aumento da rotatividade em empresas mais rígidas.

Em redes sociais corporativas e grupos de discussões, a posição de talentos é simples: vagas com modelo híbrido ou remoto recebem significativamente mais candidaturas do que posições 100% presenciais, especialmente em áreas administrativas, tecnologia e comunicação.



“71% dos trabalhadores afirmam que considerariam trocar de emprego caso perdessem flexibilidade no modelo de trabalho, um dado que ajuda a explicar o aumento da rotatividade em empresas mais rígidas.”

Para Hosana Azevedo, Head de RH da Redarbor Brasil, detentora do Infojobs, o impasse não pode ser tratado de forma ideológica. “A discussão não é sobre estar certo ou errado, mas sobre alinhar expectativas e necessidades reais de empresas e profissionais”, afirma.

Segundo a executiva, muitas organizações falham ao conduzir o retorno ao presencial como uma regra genérica e pouco contextualizada. “Quando não existe um propósito claro para a presença no escritório, o movimento é percebido como controle, e não como

um espaço de colaboração, troca e geração de valor.”

Por outro lado, é importante reconhecer que a flexibilidade também exige limites. Nem todas as funções são plenamente compatíveis com o trabalho remoto, e ignorar essa realidade tende a gerar frustrações e conflitos no médio e longo prazo. Nesse contexto, o modelo híbrido se apresenta como uma alternativa viável, desde que seja bem estruturado, com critérios objetivos e transparentes sobre quando e porque a presença física é necessária.

A experiência do Infojobs evidencia que a aceitação do trabalho presencial cresce quando há clareza sobre o impacto daquela presença nos resultados, na colaboração e no desenvolvimento profissional. “No cenário atual, o desafio das lideranças não é escolher entre remoto ou presencial, mas desenhar modelos de trabalho coerentes com a estratégia do negócio, equilibrando autonomia, produtividade e alinhamento. Esse será um dos temas centrais da agenda de gestão nos próximos anos”, conclui Hosana.

A ascensão das redes transacionais na nova infraestrutura digital

Por quase 20 anos, o SaaS clássico dominou a criação de valor em tecnologia, com alta retenção, margens superiores a 80% e crescimento previsível. ▶▶

Demanda internacional por profissionais brasileiros cresceu 53%

O Brasil vive a consolidação de uma economia de talentos em duas vias. Em 2025, a demanda internacional por profissionais brasileiros cresceu 53%, ao mesmo tempo em que o número de empresas brasileiras contratando no exterior cresceu 28%. ▶▶

Adaptabilidade é a nova vantagem competitiva na execução da Cadeia de Suprimentos

Na economia global de hoje, a incerteza não é mais uma interrupção temporária; ela se tornou uma parte estrutural do modo como as cadeias de suprimentos operam. ▶▶

Sete etapas essenciais antes de vender sua empresa

Decidir vender uma empresa é, sem dúvida, uma das etapas mais significativas na vida de qualquer empreendedor. Não se trata apenas de um movimento financeiro ou estratégico, mas também de um marco emocional e pessoal. A empresa, em muitos casos, representa anos de dedicação, riscos assumidos, conquistas e aprendizados. Por isso, o processo de venda precisa ser conduzido com cautela, planejamento e visão de longo prazo. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta



24
MARÇO
Terça • 19h00



Faça a sua inscrição!
Palestra Presencial e Gratuita
Leia o QR Code ou acesse:
bit.ly/Sebrae-24Mar26

Atendimento ao cliente abre ciclo de palestras da ACISA em parceria com o Sebrae

No próximo dia 24 de março (terça-feira), das 18h às 22h, será aberta a temporada 2026 de palestras da ACISA – Associação Comercial e Industrial de Santo André, em parceria com o Sebrae-SP. O tema de estreia será o atendimento ao cliente. A palestra é gratuita e será realizada no Centro de Capacitação & Negócios da ACISA, localizada na Avenida XV de Novembro, 442, Centro, em Santo André, com estacionamento no local. As inscrições devem ser feitas antecipadamente por meio do link: <https://bit.ly/Sebrae-24Mar26>. Durante o encontro, serão abordados os principais desafios do atendimento ao cliente, técnicas de conquista, manutenção e fidelização, além de orientar sobre como realizar um atendimento de qualidade. ▶▶

Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Galaxy Community Connect 2026: Comunidades globais vivenciam o futuro Galaxy

@De 24 a 26 de fevereiro, a Samsung Electronics realizou o Galaxy Community Connect 2026, em São Francisco. Mais de 50 participantes - incluindo Samsung Members Stars e usuários do Reddit de 17 países - se reuniram para explorar a visão da Samsung Galaxy, compartilhando e trocando percepções pessoais. A plataforma Samsung Members fornece informações sobre produtos e serviços da Samsung, ao mesmo tempo em que promove uma comunidade para interação entre usuários. Os principais contribuidores, que criam conteúdo de alta qualidade de forma consistente e interagem ativamente com outros members são nomeados e fazem parte do programa Samsung Members Stars, ajudando a fortalecer a conexão entre a marca e sua comunidade. ▶▶

Leia a coluna completa na página 2

Política

Filho do presidente investigado

Heródoto Barbeiro

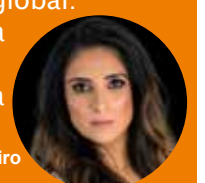


▶▶ Leia na página 2

Negócios & Carreira!

Da adversidade à liderança global: a trajetória de Selma Olivia Maia

Fabiana Monteiro



▶▶ Leia na página 7