

ACELERAR CRESCIMENTO

CINCO PRÁTICAS PARA ESTRUTURAR LÍDERES DENTRO DO NEGÓCIO

▶▶ Leia na página 8

Fraudes envolvendo o Imposto de Renda 2026 atingem nível de industrialização

Relatório da DANRESA revela a criação de mais de 1.600 sites falsos da Receita Federal e o uso de Inteligência Artificial para roubo de dados e fraudes financeiras na reta final do IRPF

Com a proximidade do encerramento do prazo para a entrega da Declaração do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) 2026, a DANRESA, tradicional companhia nacional especializada em segurança da informação, emite um alerta de Nível Crítico para o Brasil. A análise técnica aponta que o cibercrime operando no país atingiu um patamar inédito de sofisticação, utilizando os cerca de R\$ 265 milhões em restituições retidas na malha fina como principal "isca psicológica" para vítimas.

Segundo o dossiê, que consolida dados de inteligência de mercado e diretrizes de órgãos como CERT.br, CISA e Receita Federal, os golpes virtuais financeiros já vitimaram cerca de 29,9 milhões de brasileiros, gerando prejuízos que ultrapassam a marca de R\$ 13 bilhões anuais.

Anatomia do Golpe em 2026

O tempo médio para a criação e publicação de um domínio fraudulento caiu para questão de minutos. Apenas nos primeiros meses deste ano, laboratórios de inteligência detectaram mais de 1.600 sites falsos imitando a Receita Federal. O monitoramento da DANRESA classificou as fraudes desta temporada em quatro frentes principais:

- Falso Portal Gov.br (Ataque Homográfico): Criminosos enviam alertas alarmistas por SMS ou e-mail sobre "CPF's suspensos", direcionando a vítima para sites visualmente idênticos aos do governo. O objetivo é roubar credenciais e acessar as declarações pré-preenchidas, que contêm dados de altíssimo valor.



“os golpes virtuais financeiros já vitimaram cerca de 29,9 milhões de brasileiros, gerando prejuízos que ultrapassam a marca de R\$ 13 bilhões anuais

- "Antecipação" via PIX: Através de anúncios maliciosos no Google e Bing, golpistas oferecem falsas consultorias. Após o contato, um falso auditor cobra via WhatsApp uma "taxa de liberação" através de PIX, desviando o dinheiro para contas de laranjas.

- Invasão Corporativa via Malwares Bancários: Focados em departamentos de RH e Financeiro das empresas, os ataques enviam arquivos maliciosos disfarçados de "Recibo_IRPF_2026_Pendencia". Ao abrir o anexo, um vírus silencioso infecta a máquina para interceptar acessos bancários e roubar dados da empresa.

- Era das Deepfakes: Em uma escalada tecnológica alarmante, os golpes de WhatsApp agora incluem arquivos de áudio gerados por Inteligência Artificial, simulando com perfeição a voz de contadores ou atendentes do governo para conferir credibilidade à extorsão.

"A industrialização da fraude fiscal no Brasil exige que tanto os cidadãos quanto o ambiente corporativo elevem sua maturidade de segurança ao nível máximo. Não estamos lidando apenas com e-mails mal escritos, mas com campanhas de engenharia social altamente patrocinadas e apoiadas por IA," alerta Daniel Porta, CISO da DANRESA.

Posicionamento Oficial e Defesa

A Receita Federal reforça continuamente que não envia links via SMS, e-mail ou WhatsApp para cobrança de taxas ou descontos. O único canal oficial para verificação é a Caixa Postal do e-CAC. Além disso, o CERT.br adverte que a presença do "cadeado de segurança" (HTTPS) nos navegadores não garante que o site seja legítimo, sendo crucial verificar se o endereço termina com .gov.br.

Para o ambiente corporativo, a DANRESA recomenda a execução imediata de protocolos de defesa, incluindo:

- Bloqueio preventivo de domínios recém-registrados (com menos de 30 dias).
- Configuração rigorosa de políticas anti-espionagem e falsificação de e-mails (DMARC/SPF/DKIM).
- Auditoria de sistemas de proteção de endpoint (EDR) para impedir que documentos PDF ou pacotes Office executem códigos maliciosos nas máquinas dos colaboradores.

A equipe de monitoramento contínuo da DANRESA segue rastreando os Indicadores de Comprometimento (IOCs) desta campanha para proteger as infraestruturas de seus clientes.

Além do Mercosul: O Novo Mapa Comercial da América Latina

A América Latina está entrando em uma nova fase de inserção internacional. ▶▶

Robôs autônomos no franchising?

Nos dias atuais, a sociedade vivencia a chamada "Tecnologia 4.0", também nomeada de "Indústria 4.0". A era é marcada pela união entre tecnologias físicas e digitais e trouxe elementos de impacto global, como a inteligência artificial (IA) e a robótica avançada, como os humanoides. ▶▶

ECA Digital e formação de crianças e adolescentes para o mundo digital

Neste Dia Mundial da Educação, 28 de abril, torna-se oportuno refletir sobre a formação de crianças e adolescentes para uma interação responsável e segura com as telas. Afinal, infância e adolescência nunca estiveram tão conectadas. ▶▶

O Brasil está carente de líderes nas empresas

Realidade também foi atestada para Goiás. Especialista explica que carência é um efeito colateral da cultura das empresas entenderem, por muitos anos, que somente as habilidades técnicas eram importantes para se promover gestores. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta



Vinexpo Americas 2026 ganha força

Em um cenário global marcado pela evolução das tendências de consumo e pelas transformações nos canais de distribuição, a feira Vinexpo Americas 2026 se prepara para reunir, em Miami, profissionais do Norte ao Sul do continente americano. O evento acontecerá nos dias 29 e 30 de abril, no Miami Beach Convention Center, reunindo em um mesmo espaço as feiras Vinexpo Americas, Be Spirits e Be No, em um ambiente de negócios estruturado, transversal e alinhado às novas dinâmicas do mercado. Situada em uma posição geográfica privilegiada entre a América do Norte, a América Latina e o Caribe, Miami se destaca como um hub estratégico para profissionais que desejam consolidar parcerias, explorar novas oportunidades de sourcing e ampliar sua presença em diferentes mercados (<https://vinexpo-americas.com/newfront/sessions?page=sessions&day=1777435200>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



"Identidade digital e certificados no agronegócio: solução, casos práticos e visão técnica"

@A Redtrust realiza em 30 de abril, às 10h, o webinar gratuito "Identidade digital e certificados no agronegócio: solução, casos práticos e visão técnica". O encontro será conduzido por José Luiz Vendramini, sales account manager da Redtrust, e por Igor Mendes, Solutions Engineer com mais de 20 anos de experiência em infraestrutura de TI. Os temas incluem casos de uso e regulamentações do setor, a importância da gestão centralizada de certificados e demonstrações práticas da ferramenta Redtrust. De acordo com Vendramini, a vulnerabilidade, na maioria dos casos, começa antes do ataque. "Sem uma gestão centralizada dos certificados digitais, as empresas perdem controle sobre quem usa cada certificado, quando e para quê", explica. "Isso abre caminho para expirações inesperadas, bloqueios operacionais, armazenamento inseguro e ausência de rastreabilidade, falhas que comprometem tanto a segurança quanto a continuidade do negócio", completa o executivo (redtrust.com/pt-br/recursos/clip-webinar-agro). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Ética e Integridade

Adequação de dados entre Brasil e União Europeia e o desafio da confiança contínua

Denise Debiasi

▶▶ Leia na página 6



OPINIÃO

A paralisia da IA é real e o Golden Path surge como o caminho para construir identidade operacional

Gabriel Simonet (*)

Ao observar o cenário atual, percebemos que a maioria das empresas não está atrasada na adoção de IA, mas, sim, presa à superficialidade. Se há dois anos o risco era ficar para trás, hoje o risco é se tornar indistinguível.

A convergência entre os grandes modelos de linguagem deixou de ser uma previsão e se tornou um fato mensurável. Para o usuário, a diferença entre OpenAI, Anthropic, Google e modelos open-source tornou-se praticamente imperceptível. Ao mesmo tempo, cortes agressivos de preços consolidaram um comportamento típico de mercado comoditizado.

O modelo virou commodity. E quando o modelo vira commodity, a vantagem competitiva se desloca. Ela já não está em qual modelo se usa, mas em qual sistema se constrói ao redor dele.

Durante muito tempo falamos de AI adoption, experimentação, provas de conceito, geração de texto e imagem e automação pontual. Mas, em 2026, mudou o enquadramento da conversa. A vantagem competitiva está na arquitetura que envolve a inteligência - dados, workflows, memória, orquestração, governança e integração com o ciclo decisório do negócio. Estamos migrando da era dos modelos para a era dos sistemas.

As empresas que continuam tratando a IA como ferramenta isolada capturam ganhos marginais. As organizações que constroem sistemas com IA aceleram seu ciclo de adaptação. Essa lógica é consistente com o Ciclo OODA (Observar, Orientar, Decidir, Agir), do militar norte-americano John Boyd, que consiste na velocidade de adaptação para vencer, e na força ou inteligência bruta.

Em 2026, vencerá quem girar esse ciclo mais rápido - com sistemas, não com prompts. Há pouco tempo, a preocupação era soar igual na comunicação. Mas, hoje, o novo risco se torna a chamada: homogeneização operacional.

Isso ocorre porque com o avanço da Agentic AI, os agentes não apenas geram conteúdo, mas também tomam decisões, estruturam estratégias fiscais, aprovam fluxos financeiros, priorizam tickets, sugerem investimentos e coordenam cadeias de suprimentos. Se todos usam os mesmos modelos, com os mesmos dados públicos e estruturas semelhantes, a homogeneização deixa de ser comunicacional e passa a ser operacional.

As empresas começam a decidir da mesma forma. E quando as decisões se tornam previsíveis, a diferenciação desaparece. Por isso, o conceito de identidade operacional torna-se central. Não se trata apenas de voz ou tom de marca, mas de critérios próprios de decisão, modelos mentais organizacionais, dados exclusivos, regras internas codificadas e estratégias de risco e priorização.

A dúvida ainda é como usar IA para ser diferente - e não para soar ou agir como todos os demais. Mas agora ela é ainda mais profunda.

Se os modelos convergirem, o novo ouro é o dado proprietário. As empresas que alimentam seus sistemas com dados exclusivos, históricos próprios, padrões internos e conhecimento contextual constroem um "mundo-base" que nenhum concorrente pode replicar.

Já aquelas que utilizam o mesmo modelo com os mesmos prompts e dados públicos inevitavelmente produzirão resultados semelhantes.

Por isso, o diferencial está na inteligência organizacional incorporada ao sistema.

Dados estruturados, governados e integrados aos fluxos decisórios passam a ser o ativo estratégico central. IA sem dados proprietários é eficiência. IA com dados proprietários é vantagem competitiva.

Outro elemento que ganhou protagonismo em 2026 é a privacidade. O tratamento de dados deixou de ser apenas uma questão de compliance e passou a ser um componente da identidade de marca. As empresas que demonstram soberania sobre seus dados, transparência no uso de modelos e controle sobre onde e como a inteligência opera constroem confiança - e confiança, em ambientes automatizados, é um diferencial competitivo.

Para escapar da paralisia e da comoditização, propomos o Golden Path da IA, um conjunto estruturado de práticas para evoluir da experimentação à soberania operacional.

A primeira etapa é chamada de familiarização e consiste no uso básico de modelos para gerar fluidez e reduzir barreiras culturais. Isso pois, sem base cultural, não há evolução sustentável.

A segunda envolve a avaliação de modelos, arquiteturas e fornecedores. Essa etapa trata de garantir portabilidade e flexibilidade em um mercado no qual os modelos são intercambiáveis.

A terceira fase é a de criação de assistentes e agentes que refletem processos, regras e critérios internos. Aqui nasce a identidade operacional - quando a IA começa a decidir segundo a lógica da empresa.

Na quarta etapa, a IA deixa de ser ferramenta auxiliar e passa a integrar o fluxo decisório central. O sistema observa dados internos e externos, orienta decisões com base na memória organizacional, executa ações e aprende com os resultados. Aqui, os dados proprietários estruturados tornam-se a base da diferenciação.

No estágio mais avançado, múltiplos agentes são orquestrados dentro de um sistema governado, ganhando escala, velocidade e consistência. A empresa passa a operar com soberania sobre seus dados, seus agentes, seus critérios de decisão e sua arquitetura de IA. É aqui que a identidade operacional se consolida.

Ou seja, o grande erro do momento não é ignorar a IA, é adotá-la de forma homogênea. Movimentos recentes do mercado mostram isso com clareza: ondas de adoção acelerada, impulsionadas pelo medo da substituição por agentes autônomos, levaram muitas organizações a implementar IA sem uma estratégia de diferenciação. Adotar por urgência sem construir identidade operacional gera paridade, não vantagem.

A dúvida sobre como usar IA para ser diferente continua válida. Porém, a resposta evoluiu. Não está no modelo, não está no prompt e não está na ferramenta isolada. Está no sistema. As empresas que constroem sistemas de IA baseados em dados proprietários, critérios próprios, governança clara e integração profunda com os processos decisórios acelerarão seu OODA Loop e criarão vantagem sustentável.

Em um mundo no qual a inteligência virou commodity, o diferencial passa a ser a identidade operacional. E isso não se compra, se constrói.

(*) CMO da GeneXus by Globant.

A história se repete: WhatsApp deverá ter versão paga

O WhatsApp sempre foi gratuito, e essa é uma das razões pelas quais ele é tão popular: em todo o mundo, cerca de 3,3 bilhões utilizam-no ao menos uma vez por mês; no Brasil, são 148 milhões de usuários, algo como 98% dos proprietários de smartphones no país.

Vivaldo José Breternitz (*)

No entanto, a Meta parece disposta a testar até onde vão a paciência e o bolso dos usuários: o recém-anunciado WhatsApp Plus traz uma versão premium que, por enquanto, oferece adicionalmente apenas algumas futilidades, como figurinhas com efeitos especiais, ícones diferentes, toques personalizados etc.

Nada disso muda a essência do aplicativo, mas é suficiente para plantar a semente de uma postura da Meta e de outras bigtechs: quem quer mais, tem que pagar. É algo que as ferramentas de IA já vem fazendo, cobrando por versões que apresentam serviços mais sofisticados, como imagens, sons etc.

É curioso notar que a empresa começa pelo supérfluo. Não mexe naquilo que é vital, como mensagens, chamadas, criptografia, mas aposta na vaidade digital. É uma jogada calculada: ninguém abandona o app por não ter acesso a figurinhas animadas, mas muitos podem se sentir tentados a pagar para se diferenciarem.

O preço, ainda não definido oficialmente, deverá variar bastante entre regiões. Isso mostra que a Meta está disposta a ajustar a cobrança conforme o poder aquisitivo local, uma estratégia que pode ampliar a adesão. E, convenhamos, com mais de dois bilhões de usuários, mesmo um pequeno número de assinantes da versão paga já representará uma receita muito considerável.

O movimento não é isolado. O Instagram Plus também está em testes, com recursos adicionais como stories mais longos e futilidades como os "super hearts", reações especiais que aparecem como corações vibrantes e animados, diferentes das curtidas tradicionais.

A estratégia parece clara: a Meta quer transformar seus aplicativos em plataformas de duas camadas, uma gratuita, básica, e outra paga, com incrementos.

Acerca de gratuidade na era digital, vale a pena lembrar o que disse o jornalista Andrew Lewis em 2010: "se o serviço é de graça, o produto é você", significando que, ao utilizar plataformas digitais gratuitas (redes sociais, apps, e-mails), nossos dados pessoais, comportamento e atenção são coletados e vendidos para anunciantes, tornando-se ferramentas para personalizar anúncios e influenciar decisões.

No entanto, o WhatsApp Plus pode estar dando o primeiro passo de uma transição que parece inevitável: a era em que até



os aplicativos mais populares terão algum custo financeiro para seus usuários.

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

Da prática clínica à dúvida online: 78% dos médicos e 49% dos pacientes digitalizados utilizam IA na saúde no Brasil

78% dos médicos brasileiros utilizam inteligência artificial na prática clínica. Os dados são da pesquisa "Panorama do uso de IA em saúde: perspectiva do médico e do paciente", realizada pela Afya, maior ecossistema de educação e soluções para prática médica do Brasil, com a healthtech Conexa. Realizado entre novembro de 2025 e janeiro de 2026, o levantamento ouviu 551 médicos e 511 pacientes em todo o país e apresenta nível de confiança de 95%, com margem de erro de 4 pontos percentuais.

A pesquisa aponta que a adoção da tecnologia é massiva, mas a supervisão humana continua inegociável. Prova disso é que 63% dos médicos afirmam já terem corrigido um erro gerado por ferramenta de inteligência artificial antes de usar as informações no atendimento clínico. Médicos com maior familiaridade com ferramentas digitais (73%) são justamente os que mais relatam inconsistências geradas pela IA e, ao mesmo tempo, os que mais conseguem identificá-las e corrigi-las antes de aplicar qualquer orientação, in-

dicando um uso mais consciente e crítico.

A tecnologia tem sido incorporada principalmente como apoio à decisão clínica. Entre os usos mais comuns, 74% dos médicos recorrem à IA para pesquisar medicamentos e interações medicamentosas, como assistentes para dúvidas clínicas (66%) e para buscar por evidências científicas (58%), sinalizando que a ferramenta serve, sobretudo, para embasar decisões e reduzir incertezas na prática médica.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Alcoa abre inscrições para Programa de Estágio 2026

@ A Alcoa está com inscrições abertas para o seu Programa de Estágio 2026, voltado a estudantes de ensino superior e técnico interessados em desenvolver a carreira em uma empresa global da cadeia do alumínio. São 139 vagas, distribuídas entre as unidades de Poços de Caldas (MG), Juruti (PA), o escritório corporativo em São Paulo (SP) e a Alumar, consórcio gerido pela Alcoa em São Luís (MA), com oportunidades nas áreas de operação, negócios e suporte corporativo. Com foco na atração e no desenvolvimento de novos talentos, o programa oferece aos participantes a oportunidade de vivenciar, na prática, os desafios de uma indústria fundamental para a economia e para a transição rumo a um futuro mais sustentável. Ao longo da jornada, os estagiários terão contato com equipes multidisciplinares, rotinas de aprendizagem e experiências conectadas à cultura de segurança, inovação, integridade e excelência operacional da companhia (<http://ciadeestagios.com.br/alcoa>).

Snowflake expande Snowflake Intelligence e o Cortex Code

@ A Snowflake (NYSE: SNOW), empresa de AI Data Cloud, anunciou atualizações significativas na Snowflake Intelligence e no Cortex Code, avançando em sua visão de se tornar a plataforma ideal para as empresas orientadas a agentes. À medida que os sistemas de IA evoluem de responder perguntas para tomar ações, esses aprimoramentos, permitem que as organizações conectem ainda mais fontes de dados, sistemas corporativos e modelos de IA com seus dados confiáveis da Snowflake em uma experiência unificada. Isso permite que as empresas alinhem seus dados, ferramentas e fluxos de trabalho com agentes de IA criados na plataforma Snowflake, possibilitando ações mais integradas com base em dados que refletem a forma como seus negócios realmente operam. A Snowflake Intelligence agora funciona como um agente de trabalho pessoal para usuários corporativos, se adaptando ao longo do tempo ao aprender preferências e fluxos de trabalho individuais para fornecer resultados mais relevantes.

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);

Comercial: comercial@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: 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.

Mercado financeiro prevê inflação de 4,86% em 2026

O mercado financeiro aumentou, pela sétima semana consecutiva, as previsões de inflação para 2026

De acordo com o Boletim Focus, divulgado ontem (27) pelo Banco Central (BC), o ano fechará com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), referência oficial da inflação no país, em 4,86%. Na edição anterior do boletim, a previsão era de que o IPCA de 2026 ficaria em 4,80%, acima dos 4,31% projetados há quatro semanas.



O IPCA acumulado em 12 meses ficou em 4,14%.

Em março, a alta dos preços em transportes e alimentação fez a inflação oficial do mês fechar em 0,88% – ante 0,7% em fevereiro. O IPCA acumulado em 12 meses ficou em 4,14%, de acordo com o IBGE.

Atualmente, o mercado projeta que a Selic fechará o ano em 13% – mesmo percentual projetado na semana passada, mas 0,5 ponto percentual acima das projeções feitas há quatro semanas (12,5%).

Com relação ao Produto Interno Bruto (PIB), a soma de todas riquezas produzidas no país) e ao câmbio, o mercado reviu para baixo esses índices, na comparação com a semana anterior.

A expectativa é de que a economia do país cresça 1,85% em 2026, percentual ligeiramente abaixo do 1,86% projetado na semana passada.

O dólar fechará 2026 contado a R\$ 5,25, caso as projeções do mercado financeiro se confirmem. Na semana passada, a cotação da moeda estadunidense estava em R\$ 5,30; e há quatro semanas estava em R\$ 5,40.

Para 2027 e 2028, as expectativas apontadas pelo boletim é de o dólar a R\$ 5,35 e R\$ 5,40, respectivamente (ABR).

O dinheiro está na mesa, mas o M&A ficou mais exigente

David John Denton (*)

O mercado global de fusões e aquisições vive um aparente paradoxo. O volume financeiro das operações em 2025 foi entre US\$ 3 trilhões e US\$ 4,8 trilhões

Segundo o BCG, com crescimento relevante em relação ao ano anterior. Ainda assim, o número de transações não acompanha esse movimento e, em alguns casos, recua.

Esse cenário não indica uma desaceleração, mas uma mudança estrutural. O capital continua disponível, porém o comportamento de quem compra mudou. Em um ambiente de juros elevados, volatilidade e maior incerteza regulatória, o custo do erro aumentou. E, quando o erro fica mais caro, a régua naturalmente sobe.

Hoje, compradores não estão mais dispostos a pagar por narrativa. O foco passou a ser previsibilidade. Essa mudança se reflete no perfil das transações, com o crescimento sendo puxado principalmente por operações de grande porte, acima de US\$ 10 bilhões, conduzidas por empresas com maior capacidade de absorver riscos e capturar sinergias em escala. Ao mesmo tempo, operações menores enfrentam mais obstáculos, não necessariamente por falta de interesse, mas por falta de preparo das empresas envolvidas.

A due diligence, nesse contexto, deixou de ser apenas uma etapa de validação e passou a ocupar um papel central na decisão de investimento. Mais do

que analisar números, o processo passou a avaliar a resiliência do negócio como um todo. Aspectos como governança, passivos ocultos, compliance, capacidade de integração e risco reputacional ganharam o mesmo peso de indicadores financeiros tradicionais.

Isso reflete uma tentativa clara do mercado de corrigir distorções históricas. Estudos mostram que cerca de 70% das transações de M&A não entregam o retorno esperado, frequentemente por falhas na execução, desalinhamento estratégico ou subestimação de riscos.

Esse novo padrão altera profundamente a dinâmica para empresas que buscam atrair investidores ou compradores estratégicos. Crescer já não é suficiente. É necessário demonstrar consistência, previsibilidade e capacidade de integração. Empresas que entram em processos sem governança estruturada, sem clareza sobre margens ou com riscos mal endereçados tendem a sofrer descontos relevantes ou até mesmo ficar fora das negociações.

O mercado de M&A não perdeu dinamismo, mas se tornou mais profissional. O capital continua circulando, especialmente em operações com alto potencial de geração de valor, porém de forma mais criteriosa. Esse movimento indica uma mudança positiva, com menos espaço para decisões baseadas em expectativa e mais foco em fundamentos. No fim, o mercado não está comprando menos, mas comprando melhor.

(*) - É sócio da consultoria de gestão e estratégia Integration.

Apoio ao exame toxicológico para tirar CNH A e B

A exigência de exame toxicológico para candidatos à primeira habilitação nas categorias A e B foi aprovada por 86% dos entrevistados em uma pesquisa de opinião encomendada pela Associação Brasileira de Toxicologia (ABTox). A pesquisa foi realizada pelo Instituto Ipsos-Ipec, e teve os resultados divulgados na última sexta-feira (24). Foram ouvidas 2 mil pessoas em 129 municípios do país.

O exame para as categorias A e B foi incluído no Código de Trânsito Brasileiro pela Lei nº 15.153/2025, em vigor desde dezembro do ano passado. Segundo o Ministério dos Transportes, a implementação da exigência está em fase de estudo.

A Carteira Nacional de Habilitação de categoria A é exigida para conduzir motocicletas, motonetas e ciclomotores, enquanto a categoria B inclui automóveis, utilitários e caminhonetes. O exame toxicológico já era exigido

desde 2015 para motoristas profissionais que conduzem veículos das categorias C (caminhões), D (ônibus e vans) e E (veículos com reboque).

Ao menos oito em cada dez entrevistados se declararam favoráveis ao exame em todas as regiões do país. A proporção se mantém quando analisado o gênero e a escolaridade dos entrevistados. Por idade, as faixas com índices mais altos de aprovação são as de 25 a 34 anos (88%) e de 35 a 44 anos (87%). Entre os homens de 16 a 24 anos e acima de 45 anos, o índice positivo é de 85%.

A pesquisa indica ainda que, para 68% dos entrevistados, a aplicação do exame toxicológico para a obtenção da CNH nas categorias A e B contribui para o combate ao tráfico de drogas e ao crime organizado. Já 69% acreditam que contribui para reduzir a violência doméstica provocada pelo consumo de álcool e outras drogas (ABR).

Alckmin anuncia R\$ 10 bi para modernização de máquinas agrícolas

O vice-presidente da República, Geraldo Alckmin, anunciou no domingo (26) a criação de uma nova linha de R\$ 10 bilhões em crédito para a modernização de máquinas e implementos agrícolas. O anúncio foi feito durante a abertura da Agrishow, em Ribeirão Preto. Os recursos integram uma nova modalidade do programa MOVE Brasil, voltada ao setor agropecuário.

“São R\$ 10 bilhões para financiar trator, implementos, colheitadeiras, toda a parte de máquinas agrícolas. Pela própria Finep, diretamente, ou pelos parceiros: cooperativas, bancos privados e o Banco do Brasil”, disse Alckmin, ao destacar que os recursos serão disponibilizados no prazo de três semanas, “com juros bem mais baixos para poder financiar a modernização e a troca de máquinas e equipamentos”.

O vice-presidente afirmou ainda que o governo prepara um programa de renegociação de dívidas rurais, medida que, segundo ele, pretende contemplar produtores in-

adimplentes e adimplentes. O objetivo é ampliar a capacidade de investimento e a competitividade do setor. “O governo vai tratar dessa questão. Para quem está inadimplente e até para quem está adimplente, vai ter um empenho na renegociação das dívidas”, antecipou.

A nova linha segue o modelo do MOVE Brasil lançado para renovação da frota de caminhões, em janeiro deste ano. Segundo o vice-presidente, o crédito foi esgotado em cerca de 60 dias. A nova modalidade do MOVE Brasil utilizará recursos do superávit do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, sob gestão da Finep, com foco em conteúdo nacional, inovação e pesquisa e desenvolvimento.

A previsão é que os financiamentos estejam disponíveis em 20 a 30 dias.

Pela primeira vez, cooperativas agrícolas poderão acessar diretamente crédito da Finep para financiar máquinas, equipamentos e soluções de agricultura digital (ABR).

A – Programa de Estágio

A Ingredion, líder global em soluções de ingredientes para a indústria, está com inscrições abertas para o seu Programa de Estágio 2026, com oportunidades nas unidades da companhia em São Paulo, Mogi Guaçu (SP), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Balsa Nova (PR). Podem se candidatar estudantes de cursos como Administração, Comunicação, Comércio Exterior, Engenharias (diversas especialidades), Ciências Químicas e Físicas, Farmácia, Veterinária e Zootecnia, entre outros. Interessados podem se inscrever em: (<https://www.ciadeestagios.com.br/vagas/ingredion/>).

B – Conta na Europa

O Banco do Brasil passa a oferecer a Conta Digital do BB Portugal, que permite aos clientes abrir uma conta em Portugal de forma totalmente digital, diretamente pelo App BB ou pelo WhatsApp. A nova solução amplia o acesso a recursos em euro e dólar, transferências na Zona do Euro (SEPA e SEPA Instantâneo), transferências internacionais para crédito em múltiplas moedas (Real, Dólar, Libra e Euro), aplicação em Depósito a Prazo em moeda estrangeira e cartão de débito em euro para uso no exterior. A conta permite administrar, em um único canal, os recursos mantidos no Brasil e no exterior, oferecendo mais praticidade e uma visão consolidada do patrimônio.

C – Compras e Supply Chain

Nesta quinta-feira (30), a ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) realiza, de maneira remota, o curso

'Compras & Supply Chain na Cadeia Produtiva de Máquinas e Equipamentos'. É voltado para profissionais administrativos que ocupam cargos médios e de liderança nas áreas de compras, almoxarifado, expedição, recebimento, PCP e logística. Mais informações: (<https://abimaq.org.br/cursos/70/compras-supply-chain-na-cadeia-produtiva-de-maquinas-e-equipamentos>).

D – Beach Tennis

A GWMBrasil anunciou um acordo inédito de patrocínio à Copa do Mundo de Beach Tennis, tornando-se a primeira marca a integrar oficialmente o nome do principal evento de equipes da modalidade, organizado pela Federação Internacional de Tênis. Com o acordo, a competição — que será disputada entre 7 e 13 de dezembro, em Brasília — passa a se chamar oficialmente 'Copa do Mundo GWM de Beach Tennis'. A iniciativa amplia a presença institucional da montadora em plataformas esportivas de grande visibilidade e engajamento.

E – Vinhos Paulistas

Um brinde ao vinho paulista. A Casa Soncini, de Itaí, no sudoeste de São Paulo, alcançou feito inédito ao conquistar a medalha de ouro numa das competições mais prestigiadas do mundo, em Cannes, na França, com seu rótulo Syrah Rosé safra 2024, produzido nos altos da represa do Jurumirim. Por sua vez, o Paralelas Cabernet Franc 2024, da Casa Almeida Barreto, sediada em Espírito Santo do Pinhal, no nordeste paulista, foi eleito o melhor vinho tinto do país e entrou para seleção sul-americana do Guia Descorchados, em sua 28ª edição.

F – Planos Odontológicos

O crescimento acelerado dos Planos Odontológicos no Brasil levou o Setor a colocar no centro da sua agenda um tema sensível: a revisão dos Modelos de Remuneração diante da expansão da base de Beneficiários e da maior complexidade das relações entre Operadoras e Prestadores. O tema será um dos principais pontos de discussão do 'Congresso SINOG 2026', que acontecerá nos dias 14 e 15 de maio, no espaço de eventos Um Rooftop, em São Paulo, reunindo Operadoras, Reguladores e Especialistas para debater os caminhos econômicos da Odontologia Suplementar. Mais informações e inscrições: (<https://sinog.com.br/congresso/>).

G – Startups de Predição

Estão abertas em (<https://www.preditech.com/>) as inscrições para o PIP 2026, programa de certificação, desenvolvimento e conexão estratégica voltado a Preditech, startups que têm a previsibilidade como proposta central de valor e atuam no campo de “futures as a service”, ou futuros como serviço. A iniciativa, organizada pela IMMA Inteligência Antecipatória, selecionará até 20 empresas para um ciclo de 26 semanas, com mentorias individuais, diagnóstico técnico, workshops metodológicos e conexão com fundos, corporações, parceiros institucionais e redes internacionais de foresight.

H – Imersões em Paris

A ESPM, escola referência em marketing na América Latina e reconhecida por seu DNA em tecnologia, criatividade e inovação, está com as inscrições abertas para os programas “Imersão VivaTech Paris 2026 – Inovação e Tecnologia no Coração da Europa” e “Imersão Paris e Mercado de Luxo – Estratégia, Consumo e Encantamento – Parceria Vogue”. Os cursos contam com a exploração de temas como inovação e tecnologia, e mercado de luxo na capital da França. Mais informações e inscrição: (<https://www.espm.br/cursos/dynamic/imersao/imersao-paris-e-mercado-de-luxo-estrategia-consumo-e-encantamento-parceria-vogue/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
DE PESSOAS NATURAIS16º Subdistrito - Mooca
Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **CARLOS VINICIUS PRATES BARBOSA**, estado civil solteiro, profissão bancário, nascido em Arujá, SP, no dia 10/08/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Ignacio Barbosa e de Maria Dolores Alves Prates Barbosa. A pretendente: **GABRIELA MACEDO PEREIRA**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em São Paulo, SP, no dia 18/12/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ivanildo Barbosa Pereira e de Maria das Graças Macedo Pereira.

O pretendente: **DANIEL CARVALHO LAURINDO**, estado civil solteiro, profissão desenvolvedor de Back End, nascido em Santos, SP, no dia 21/05/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Laurindo Filho e de Maria José Carvalho Laurindo. A pretendente: **LUANA DOS SANTOS PAIVA**, estado civil solteira, profissão assistente jurídica, nascida em São Vicente, SP, no dia 18/08/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Sidnei Paiva e de Josefa dos Santos Paiva.

O pretendente: **LEONARDO ROLDAN MUSSOLINO**, estado civil solteiro, profissão psicólogo, nascido em São Paulo, SP, no dia 09/08/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Helio Fraguaglia Mussolino e de Giany Tavares Pereira Mussolino. A pretendente: **BARBARA DOS SANTOS SOUZA MARTINS**, estado civil solteira, profissão bancária, nascida em São Paulo, SP, no dia 07/03/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Benedito Rizzo Martins e de Eliane dos Santos Souza Martins.

O pretendente: **LUIZ GUSTAVO DINIZ MOREIRA**, estado civil solteiro, profissão médico, nascido em Pindamonhangaba, SP, no dia 15/03/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Fernando Marcondes Moreira e de Osvalda Márcia Diniz Moreira. A pretendente: **MARCELA LOPES ALMAS**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em Juiz de Fora, MG, no dia 16/09/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Rogério Nunes Almas e de Márcia Maria das Graças Lopes.

O pretendente: **BRUNO GUTEMBERG FERNANDES PAES**, estado civil divorciado, profissão técnico de manutenção de aeronaves, nascido em Ferraz de Vasconcelos, SP, no dia 24/09/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marco Antonio Paes e de Edna Lopes Fernandes Paes. A pretendente: **HELENA SIRQUEIRA**, estado civil divorciada, profissão gerente comercial, nascida em São Paulo, SP, no dia 03/08/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Lucio Sirqueira dos Santos e de Maura Francisco Sirqueira.

O pretendente: **LUPERCIO HENRIQUE JORGE DE MOURA**, estado civil solteiro, profissão médico, nascido em Cáceres, MT, no dia 25/07/1995, residente e domiciliado em Cáceres, MT, filho de Celso Alves de Moura e de Liliãna Karla Jorge de Moura. A pretendente: **ANA PAULA LOPES MENDONÇA**, estado civil solteira, profissão gerente de vendas, nascida em São Paulo, SP, no dia 27/10/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Vicente de Paula Mendonça de Araújo e de Patricia Lopes Mendonça.

O pretendente: **DANILO COCORCIO LOPES**, estado civil solteiro, profissão bancário, nascido em São Paulo, SP, no dia 13/09/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Carlos Dutra Lopes e de Marta Cocorcio Lopes. A pretendente: **GEANNE DE LIMA OLIVEIRA**, estado civil divorciada, profissão auxiliar de enfermagem, nascida em Passira, PE, no dia 18/04/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Sebastião Salgado de Oliveira e de Maria Severina de Lima Oliveira.

O pretendente: **DANIEL ALVES DOS SANTOS PEREIRA**, estado civil solteiro, profissão autônomo, nascido em Cândido Sales, BA, no dia 11/11/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Domingos Alves Pereira e de Irene Alves dos Santos Pereira. A pretendente: **RUBIA EMMANUELY DA SILVA**, estado civil solteira, profissão promotora de vendas, nascida em Imperatriz, MA, no dia 28/01/2001, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Manoel de Jesus da Silva e de Rivânia Maria da Silva.

O pretendente: **BRENO FERNANDES DA COSTA**, estado civil solteiro, profissão mágico e empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 14/09/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Douglas Romão da Costa e de Katia Fernandes. A pretendente: **KHADJIA FLORIPES CARVALHO OLIVEIRA**, estado civil solteira, profissão comunicadora e empresária, nascida em São Paulo, SP, no dia 12/02/2002, residente e domiciliada no Jardim Soraia, São Paulo, SP, filha de Carlos Alberto Oliveira e de Sésca Carvalho Oliveira.

O pretendente: **BRUNO PARUS BOASSI**, estado civil solteiro, profissão engenheiro, nascido em São Paulo, SP, no dia 07/02/1992, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Fábio José Boassi e de Marilda Parus Boassi. A pretendente: **BIANCA DE OLIVEIRA FREITAS**, estado civil solteira, profissão arquiteta, nascida em Jundiá, SP, no dia 15/12/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Wagner Gomes Freitas e de Denise Cristina de Oliveira Freitas.

O pretendente: **MATHEUS MAZZETO RODRIGUES DE SOUZA LEITE**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em Barretos, SP, no dia 04/09/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Claudio de Souza Leite e de Zeina Lucia Rodrigues Leite. A pretendente: **THALITA RIBEIRO CABRAL**, estado civil solteira, profissão administradora, nascida em Belém, PA, no dia 17/04/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Augusto Cesar Cabral dos Santos e de Ana Claudia Ribeiro Cabral.

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: **ALYSON INACIO LOURENÇO**, estado civil solteiro, filho de Marcos Antonio Lourenço e de Ireni Alves Inacio Lourenço, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **AGATHA NICACIO SILVA**, estado civil solteira, filha de Fabricio Vieira da Silva e de Mirella Nicacio, residente e domiciliada na Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Ribeirão Branco, nº 476, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Dermeval da Fonseca, nº 161, apto. 33, bloco 02, Vila Matilde, nesta Capital - 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 da pretendente.

O pretendente: **REGINALDO RAMOS NERY SANTANA**, estado civil solteiro, filho de Carlito Nery Santana e de Saturnina Conceição Ramos, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **ANDRESSA APARECIDA VARALLO**, estado civil divorciada, filha de Sebastião Varallo e de Filomena Gobi Varallo, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **BRUNO ALMEIDA DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Carlos Roberto Pereira da Silva e de Wilma Aparecida de Almeida da Silva, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA GÉSSICA DOS SANTOS BRITO**, estado civil solteira, filha de Sebastião Brito e de Helena Maria dos Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **DOMINGOS MARGARIDA GOMES**, estado civil divorciado, filho de João Gomes e de Maria da Anunciação Gomes, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARCIA CRISTINA ROCHA**, estado civil divorciada, filha de Mario Cardoso Rocha e de Natalina Conceição Rocha, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

Sete mitos do financiamento imobiliário
que ainda rondam a mente do brasileiro

De burocracia interminável à crença de pagar por três imóveis, especialista esclarece as principais dúvidas e revela os caminhos para o crédito seguro

Um recente estudo feito pela Quaest aponta que ter a casa própria é o segundo maior desejo do brasileiro - que só coloca a saúde à frente do imóvel. A concretização deste projeto, para a maioria da população, está diretamente ligada ao acesso ao crédito imobiliário.

O país vive atualmente uma pequena queda na taxa básica de juros, a Taxa Selic, que, em março, foi definida pelo Copom (Comitê de Política Monetária) a 14,75%. A pequena queda, depois de permanecer fixada a 15% por 21 meses, traz a expectativa de mais redução ao longo do ano, o que favorece a classe média no projeto casa própria.

Um estudo da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) aponta que a cada 1% de queda, aproximadamente 160 mil famílias ganham capacidade de compra. De acordo com simulações realizadas pela URBS Imobiliária, uma das maiores do Centro-Oeste, a queda de 1 ponto percentual gera, em média, quase 7% de alívio na parcela. Com a queda no valor da parcela, diminui também o impacto no ganho do trabalhador. Ela não pode ser maior que 30% de sua renda.

“Para essas famílias, uma redução aparentemente pequena nos juros é decisiva”, afirma Ricardo Teixeira, especialista imobiliário e sócio da URBS. Mas, antes mesmo que as parcelas caibam no bolso, na avaliação de Teixeira, o brasileiro precisa de mais informação sobre o financiamento imobiliário. “Contrair um empréstimo a longo prazo, mesmo com um objetivo nobre, é uma prática que ainda aterroriza muita gente, cujas gerações mais velhas viveram o período de inflação diária”, diz.

Para desmistificar o processo e esclarecer essas dúvidas mais frequentes, a especialista em financiamento imobiliário, Ione Vicente da Silva, proprietária da SEJACRED, parceira da URBS Imobiliária na aprovação de crédito, aponta o que é realidade e o que é ficção no mercado de crédito imobiliário.



1) Quem financia paga o imóvel três vezes -

Um dos maiores receios dos compradores é a ideia de que o financiamento se tornará uma dívida infundável, fazendo com que o cliente pague, ao final, o equivalente a três imóveis. De fato, os juros e correções elevam o montante pago mas, considera Ione, não chega a custar o valor de três imóveis e é preciso considerar também a valorização do bem ao longo dos anos.

2) O contrato imobiliário pode se tornar impagável -

Este receio coletivo é um trauma dos anos de 1980 a 1990, quando o Brasil viveu uma inflação galopante. O sistema de cálculo dos financiamentos da época não repassava toda a correção, levando a um aumento descontrolado do saldo devedor. Porém, hoje, informa a especialista, além de um maior controle da inflação, os contratos imobiliários podem ser feitos pelo Sistema de Amortização Constante (SAC), no qual as parcelas diminuem ao longo do tempo.

3) Amortizar o contrato imobiliário não vale a pena -

Ione alerta para outro mito que ainda prevalece entre os compradores de imóveis, o de que "amortizar não vale a pena". De acordo com ela, a premissa é infundada, já que, pagar parcelas de trás para frente elimina a aplicação de juros sobre juros, o que diminui drasticamente o tempo e o valor total pago.

4) Aprovar um financiamento é muito demorado e burocrático -

A fama de que a aprovação do financiamento é um processo longo e demorado é outro mito que mais afasta as pessoas do crédito imobiliário. Ione reconhece os trâmites, mas aponta a solução. "Se o cliente estiver preparado, com os documentos necessários organizados, conseguimos passar com mais agilidade na esteira do banco", diz.

Ela diz que, em média, aprova contratos em 2 horas, com emissão do contrato em até 10 dias, e lembra que a digitalização dos sistemas também contribuiu para acelerar consideravelmente as aprovações para os clientes mais organizados. "A tecnologia favoreceu muito os processos e o tempo gasto em cada uma das etapas, como por exemplo na entrega de documentos, hoje feita digitalmente. Isso reduziu a espera e as burocracias associadas", analisa.

5) Mesmo com financiamento, o pagamento da entrada ainda é muito alto -

Muitos acreditam que é preciso ter uma reserva de pelo menos 20% para pagar a entrada do imóvel. Mas, nem sempre é assim, lembra Ione. Nos programas governamentais, como o Minha Casa, Minha Vida, é possível pagar 10% ou menos, dependendo da faixa. Nos demais imóveis, se forem adquiridos durante a obra, normalmente as incorporadoras parcelam o valor da entrada até a entrega do imóvel,

o que traz um fôlego de até três anos para pagar o montante. Ela lembra também que o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) do trabalhador pode ser a poupança que irá viabilizar a entrada de quem está adquirindo.

6) O FGTS só pode ser usado para a entrada do primeiro imóvel -

E, falando nele, aqui vale desfazer um outro mito, o de que o FGTS só pode ser utilizado para pagar a entrada do primeiro imóvel. O trabalhador pode usar seu FGTS para amortizar o saldo devedor a cada dois anos ou reduzir até 80% do valor das prestações mensais de contratos de até R\$ 2,25 milhões. Os requisitos para este uso é que o mutuário não tenha outro imóvel na mesma cidade ou vizinha, não tenha outro financiamento ativo e tenha, no mínimo, três anos de contribuições.

7) Não posso ter mais de um financiamento imobiliário -

Outro ponto de confusão é a crença de que quem já tem um financiamento imobiliário está bloqueado para comprar um novo imóvel com o crédito imobiliário. A especialista desfaz o mito: "Pode sim, desde que a renda comporte um novo financiamento ou empréstimos", elucida Ione.

Aqui, ela explica um detalhe importante. Os bancos utilizam dois fundos para financiar a compra do imóvel aos brasileiros: os depósitos do FGTS e os depósitos da poupança. Apenas no caso dos financiamentos com recursos do FGTS, que são voltados a quem está comprando o primeiro imóvel, não é possível ter dois contratos ativos ao mesmo tempo. "Mas, quando o financiamento usa os recursos da poupança, não há limitações do número de contratos, o limitador será a renda do comprador", enfatiza.

Indústria farmacêutica convive
com ineficiências mesmo em mercado de R\$ 200 bilhões

A indústria farmacêutica brasileira opera sob pressão em um cenário de custos elevados, maior exigência regulatória e demanda mais volátil, o que expõe fragilidades no modelo baseado em previsões. Segundo o Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos, o setor movimentou mais de R\$ 200 bilhões ao ano no país, mas convive com ineficiências relevantes ao longo da cadeia. Já o Banco Central do Brasil aponta que, em 2026, o crédito segue mais restrito e seletivo, com juros ainda elevados, aumentando a pressão sobre margens e geração de caixa. Na prática, decisões operacionais baseadas em previsões seguem ampliando o risco de desequilíbrios entre produção e demanda.

Para Ricardo Borgatti, sócio-fundador da Borgatti Consulting, esse desalinhamento entre planejamento e realidade tem efeitos diretos nos indicadores financeiros e operacionais. "É muito comum a gente ver situações em que a empresa começa com excesso de estoque e falta. Porque o esto-

que tem valores altos, mas você vê que ele está desnivelado por causa de um conjunto de práticas e de um não entendimento da importância de questões como nivelamento de produção, alinhamento com a demanda, ritmo etc.", afirma.

Esse modelo gera distorções nas fábricas, como excesso de produtos de baixo giro e falta de itens essenciais, além de oscilações na produção que dificultam o uso eficiente da capacidade. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, por meio da Pesquisa Industrial Mensal Produção Física, mostram variações frequentes na produção industrial, refletindo um descompasso entre planejamento e demanda efetiva. Esse cenário eleva custos, aumenta desperdícios e compromete a previsibilidade de resultados em um setor altamente regulado e sensível a falhas de abastecimento.

A discussão sobre alternativas a esse modelo ganhou espaço na Conexão Farma

2026, onde a Borgatti Consulting abordou em seu estande o método Lean Demand Driven como uma forma de organizar as operações a partir da demanda real, com foco em estabilizar fluxos, reduzir estoques e melhorar o giro de caixa. A proposta integra gestão das operações, visão financeira e práticas de transformação enxuta aplicadas à indústria farmacêutica.

"A previsão é importante para a gente ter um acordo entre uma expectativa de venda futura. Não vai acertar no mês, mas quando a gente começa a observar com experiência, a visão de mercado, cada vez mais estudos, sistemas de projeção, no médio prazo, no ano... há um nível de assertividade um pouco maior, principalmente nos produtos de grande giro. Então, a questão não é apenas não abandonar o forecast. É você sair do papel do forecast, principalmente se não é a sua opinião daquela discussão mensal. O que vai produzir esse mês? Vai produzir o que o cliente consumir.", conclui Ricardo Borgatti.

IGESP S.A. Centro Médico e Cirúrgico Instituto de Gastroenterologia de São Paulo.

CNPJ: 61.442.190/0001-91

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas, Em cumprimento aos dispositivos legais e estatutários, submetemos à apreciação de V.S.^{as}, o Relatório da Administração, as Demonstrações Contábeis do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 bem como as Notas Explicativas e o Relatório dos Auditores Independentes. São Paulo, 02 de abril de 2026.

Balancos Patrimoniais - 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em milhares de reais)

| Ativo | Notas | 2.025 | 2.024 | Passivo | Notas | 2.025 | 2.024 |
|-------------------------------|---------------|----------------|----------------|---|---------------|----------------|----------------|
| Ativo Circulante | 3ª a" | 81.916 | 100.756 | Passivo Circulante | 3ª a" | 87.020 | 144.926 |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 3ª b" | 934 | 382 | Fornecedores | | 34.992 | 60.319 |
| Clientes | | 25.729 | 25.566 | Salários/Férias | | 15.565 | 46.174 |
| Contas a Receber | | 34.695 | 55.702 | Impostos e Contribuições | | 14.494 | 32.017 |
| Impostos a Recuperar | | 7.390 | 7.073 | Instituições Financeiras | 6 | 11.776 | 6.027 |
| Estoques | 3ª d" - 4 | 11.424 | 9.447 | Outras Contas a Pagar | | 10.193 | 389 |
| Despesas Antecipadas | | 1.744 | 2.586 | Passivo Não Circulante | 3ª a" | 51.034 | 22.485 |
| Ativo Não Circulante | 3ª a" | 154.147 | 145.878 | Outras Obrigações | 7 | 42.512 | 15.351 |
| Realizável a Longo Prazo | | 933 | 933 | Empréstimos e Financiamentos | 6 | 3.507 | 7.134 |
| Créditos/ Aplicações | | 933 | 933 | Adiantamento | | 5.015 | 0 |
| Permanente | | 153.214 | 144.945 | Patrimônio Líquido / Patrimônio Social | 98.009 | 79.223 | |
| Investimentos | | 409 | 409 | Capital | 8ª a" | 213.034 | 183.034 |
| Imobilizado | 3ª e" - 5ª a" | 152.276 | 143.748 | Agio nas Ações | 8ª b" | 21 | 21 |
| Intangível | 5ª b" | 529 | 788 | Reserva p/Aumento de Capital | | 24.790 | 0 |
| Total do Ativo | | 236.063 | 246.634 | Prejuízo Acumulado | | (139.836) | (103.832) |
| | | | | Total do Passivo | | 236.063 | 246.634 |

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações contábeis

Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido dos Exercícios Findos em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em milhares de reais)

| Eventos | Reservas | | | | |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------------------------|----------------|
| | Capital Social | Integralizado | Capital | Lucros ou Prejuízos Acumulados | Total |
| Saldos em 31 de Dezembro de 2023 | | 152.856 | 9.999 | (55.674) | 107.181 |
| Resultado do exercício | | 9.978 | (9.978) | (48.158) | (48.158) |
| Aporte Capital | | 20.200 | - | - | 20.200 |
| Saldos em 31 de Dezembro de 2024 | | 183.034 | 21 | (103.832) | 79.223 |
| Resultado do exercício | | - | - | (36.004) | (36.004) |
| Reserva p/Aumento de Capital | | 30.000 | - | - | 30.000 |
| Aporte Capital | | - | 24.790 | - | 24.790 |
| Saldos em 31 de Dezembro de 2025 | | 213.034 | 24.811 | (139.836) | 98.009 |

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações contábeis

Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Valores expressos em milhares de reais, exceto quando indicado de outra forma)

Nota 1 - Das Operações: O IGESP S/A tem por objetivo: (a) prestação de serviços de atendimento médico-hospitalar, desenvolvendo as atividades curativas e preventivas de saúde; (b) prestação de serviços de atendimento em pronto-socorro e unidades hospitalares para atendimento de urgência; (c) desenvolvimento e aprimoramento tecnológico das ações de saúde; e (d) propiciar às instituições de saúde, escolas de ensino superior e escolas técnicas na área de saúde o uso do Instituto como escola de estágios de conhecimentos práticos do profissional e residência médica por meio de convênio.

Nota 2 - Apresentação das Demonstrações Contábeis: a. **Declaração de Conformidade:** As demonstrações contábeis foram elaboradas de acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade, instituídas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), substanciadas nos pronunciamentos técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) bem como os dispositivos da Lei das Sociedades por Ações nº 6404/76 e das alterações societárias introduzidas pela Lei nº 11.636 aprovada em 28 de dezembro de 2007, com as respectivas modificações introduzidas pela Lei nº 11.941/2009.

b. **Base de Mensuração:** As demonstrações contábeis foram preparadas com base no custo histórico. c. **Moeda Funcional e Moeda de Apresentação:** As demonstrações contábeis estão sendo apresentadas em reais, que é a moeda funcional do Instituto. d. **Uso de Estimativas e Julgamentos:** A preparação das demonstrações contábeis de acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade exige que a Administração faça julgamentos, estimativas e premissas que afetam a aplicação de políticas contábeis e os valores reportados de ativos, passivos, receitas e despesas. Os resultados reais podem divergir dessas estimativas. Estimativas e premissas são revistas de uma maneira contínua. Revisões com relação a estimativas contábeis são reconhecidas no período em que as estimativas são revisadas e em quaisquer períodos futuros afetados.

Nota 3 - Principais Políticas Contábeis: As políticas contábeis descritas em detalhes abaixo têm sido aplicadas de maneira uniforme a todos os períodos apresentados nessas demonstrações contábeis.

a. Ativo e Passivo Circulante e Não Circulante: Os ativos circulantes e não circulantes estão apresentados aos valores de custo, que não excedem o valor de realização, acrescidos de rendimentos, encargos e variações monetárias quando aplicáveis. Os passivos circulantes e não circulantes são demonstrados pelos valores conhecidos ou calculáveis acrescidos, quando aplicável dos correspondentes encargos, variações monetárias incorridas até a data do balanço patrimonial. Valores recebíveis e pagáveis após 360 dias são apresentados no não circulante. b. **Instrumentos Financeiros:** b.1. **Ativos e passivos financeiros não derivativos:** O Instituto reconhece os empréstimos e recebíveis e depósitos inicialmente na data em que foram originados. Todos os outros ativos e passivos financeiros são reconhecidos inicialmente na data da negociação na qual o Instituto se torna uma das partes das disposições contratuais do instrumento. O Instituto tem os seguintes ativos e passivos financeiros não derivativos: ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado e empréstimos e recebíveis. b.2. **Ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado:** Um ativo financeiro é classificado pelo valor justo por meio do resultado caso seja classificado como mantido para negociação e seja designado como tal no momento do reconhecimento inicial. Os ativos financeiros são designados pelo valor justo por meio do resultado se o Instituto gerencia tais investimentos e toma decisões de compra e venda baseadas em seus valores justos, de acordo com a gestão de riscos documentada e a estratégia de investimentos do Instituto. Os custos da transação, após o reconhecimento inicial, são reconhecidos no resultado como incorridos. Ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado são medidos pelo valor justo, e mudanças no valor justo desses ativos são reconhecidas no resultado do exercício. Os ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado abrangem despesas antecipadas e outros créditos. b.3. **Empréstimos e recebíveis:** Empréstimos e recebíveis são ativos financeiros com pagamentos fixos ou calculáveis que não são cotados no mercado ativo. Tais ativos são reconhecidos inicialmente pelo valor justo acrescido de quaisquer custos de transação atribuíveis. Após o reconhecimento inicial, os empréstimos e recebíveis são medidos pelo custo amortizado através do método dos juros efetivos, decrescidos de qualquer perda por redução ao valor recuperável. Os empréstimos e recebíveis abrangem clientes, outros créditos, empréstimos e financiamentos, fornecedores e outras contas a pagar. b.4. **Caixa e equivalentes de caixa:** Caixa e equivalentes de caixa abrangem saldos de caixa e investimentos financeiros com vencimento original de três meses ou menos a partir da data da contratação. Limites de cheques espe-

ciais de bancos que tenham de ser pagos à vista e que façam parte integrante da gestão de caixa do Instituto são incluídos como um componente das disponibilidades para fins da demonstração dos fluxos de caixa. c. **Auração do Resultado:** O reconhecimento das receitas e despesas é efetuado em conformidade com o regime contábil de competência de exercício. A receita de serviços prestados é reconhecida no resultado em função de sua realização, incluindo-se as inadimplências, os valores considerados incobráveis. Uma receita não é reconhecida se há uma incerteza significativa na sua realização. d. **Estoques:** Os estoques são valorizados ao custo médio de aquisição. e. **Imobilizado:** Demonstrado pelo custo de aquisição ou de construção, deduzido da depreciação calculada pelo método linear, com base em taxas que levam em consideração a vida útil econômica dos bens. Os imóveis tiveram seu valor de aquisição e reavaliação, reajustados a valor de mercado em 2010, levados a integralização do Capital Social no Patrimônio Líquido. f. **Imposto de Renda e Contribuição Social:** Calculados com base nas alíquotas de 15% acrescida do adicional de 10% sobre o lucro tributável excedente a R\$ 240 para o imposto de renda e 9%, sobre o lucro tributável para a contribuição social sobre o lucro líquido, e consideram a compensação de prejuízos fiscais e base negativa de contribuição social limitada a 30% do lucro real. g. **Redução ao Valor Recuperável:** Um ativo financeiro não mensurado pelo valor justo por meio do resultado é avaliado a cada data de apresentação para apurar se há evidência objetiva de que tenha ocorrido perda no seu valor recuperável. Um ativo tem perda no seu valor recuperável se uma evidência objetiva indica que um evento de perda ocorreu após o reconhecimento inicial do ativo, e que aquele evento de perda teve um efeito negativo nos fluxos de caixa futuros projetados que podem ser estimados de uma maneira confiável. Em 2024 a administração da Companhia não identificou indícios que pudessem gerar uma redução ao valor recuperável. h. **Provisões:** Uma provisão é constituída no balanço, quando possui uma obrigação legal ou constituída como resultado de um evento passado, e é provável que um recurso econômico, seja requerido para saldar a obrigação. As provisões são registradas tendo como base as melhores estimativas de risco envolvido. **Nota 4 - Estoques:** Os estoques nos montantes em 2025 de R\$ 11.424 e em 2024 de R\$ 9.447, são compostos por materiais cirúrgicos, medicamentos, gases medicinais, materiais administrativos, de limpeza e higiene, manutenção, rouparia, dietas, engenharia clínica, materiais consignados e suprimentos de informática. **Nota 5 - Ativo Não Circulante:** a) **Imobilizado - Composição:**

| Custo Corrigido | Depreciação | | Líquido | |
|---------------------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| | e Reavaliado | Acumulada | Líquido | Líquido |
| Terenos/Imóveis | 9.999 | - | 9.999 | 9.999 |
| Edifícios | 93.987 | 29.741 | 64.246 | 69.890 |
| Móveis Utensílios e Instalações | 33.940 | 9.890 | 24.050 | 11.051 |
| Aparelhos e Instrumentos | 68.841 | 30.105 | 38.736 | 41.723 |
| Máquinas/Equipamentos | 13.917 | 9.849 | 4.068 | 2.782 |
| Benefícios Bens de Terceiros | 6.753 | 817 | 5.936 | 4.171 |
| Veículos Gerais | 7.176 | 1.935 | 5.241 | 4.132 |
| Total | 234.613 | 82.337 | 152.276 | 143.748 |

Ajuste Patrimonial: Os imóveis tiveram seu valor de aquisição e reavaliação, reajustados a valor de mercado em 2010. b) **Intangível - Composição:**

| Custo Corrigido | Amortização | | Líquido | |
|-------------------|--------------|--------------|------------|------------|
| | e Reavaliado | Acumulada | Líquido | Líquido |
| Softwares | 2.423 | 2405 | 18 | 18 |
| Marcas e Patentes | 3 | 0 | 3 | 3 |
| Licenças de Uso | 767 | 259 | 508 | 767 |
| Total | 3.193 | 2.664 | 529 | 788 |

Nota 6 - Empréstimos/Financiamentos - Circulante e Não Circulante: **Composição**

| Instituições Financeiras | Circulante | | Não Circulante | |
|-----------------------------|---------------|--------------|----------------|--------------|
| | 2025 | 2024 | 2025 | 2024 |
| "Leasing" Ativo Imobilizado | 11.776 | 6.027 | 3.507 | 7.134 |
| Total | 11.776 | 6.027 | 3.507 | 7.134 |

São empréstimos contraídos junto a Instituições financeiras e estão classificados no circulante os valores com vencimento até 12 meses.

contábeis: 6. A administração da Entidade é responsável pela elaboração e adequada apresentação dessas demonstrações contábeis de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, e pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações contábeis livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro. 7. Na elaboração das demonstrações contábeis, a administração é responsável pela avaliação da capacidade da Entidade continuar operando, divulgando, quando aplicável, os assuntos relacionados com a sua continuidade operacional e o uso dessa base contábil na elaboração das demonstrações contábeis a não ser que a administração pretenda liquidar a Entidade ou cessar suas operações, ou não tenha nenhuma alternativa realista para evitar o encerramento das operações. 8. Os responsáveis pela governança da Entidade são aqueles com responsabilidade pela supervisão do processo de elaboração das demonstrações contábeis. **Responsabilidades dos auditores independentes pela auditoria das demonstrações contábeis:** 9. Nossos objetivos são obter segurança razoável de que as demonstrações contábeis, tomadas em conjunto, estão livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro, e emitir relatório de auditoria contendo nossa opinião. Segurança razoável é um alto nível de segurança, mas não uma garantia de que a auditoria realizada de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria sempre detectarão as eventuais distorções relevantes existentes. As distorções podem ser decorrentes de fraude ou erro e são consideradas relevantes quando, individualmente ou em conjunto, possam influenciar, dentro de uma perspectiva razoável, as decisões econômicas dos usuários tomadas com base nas referidas demonstrações contábeis. 10. Como parte da auditoria realizada de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria, exercemos julgamento profissional e mantemos ceticismo profissional ao longo da auditoria. Além disso: • Identificamos e avaliamos os riscos de distorção relevante nas demonstrações contábeis, independentemente se causada por fraude ou erro, planejamos e executamos procedimentos de auditoria em resposta a tais riscos, bem como obtemos evidência de auditoria

Demonstração do Resultado dos Exercícios Findos em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em milhares de reais)

| | Notas | 2.025 | 2.024 |
|--|--------------|------------------|------------------|
| Receita Operacional Bruta | | 624.025 | 508.422 |
| Serviços Prestados no País | 3ª c" | 624.025 | 508.422 |
| Deduções E Abatimentos | | (39.548) | (24.137) |
| Receita Operacional Líquida | | 584.477 | 484.285 |
| Custo dos Serviços Prestados | | (565.038) | (484.457) |
| Lucro Bruto | | 19.439 | (172) |
| (Despesas) Receitas Operacionais | 3ª c" | (55.443) | (47.986) |
| Administrativas e Gerais | | (33.179) | (37.253) |
| Despesas Tributárias | | (4.556) | (3.754) |
| Receitas/Despesas Financeiras | | (10.379) | (4.480) |
| Depreciação | | (4.086) | (3.281) |
| Outras Receitas/Desp. Oper. Líquidas | | (3.243) | 782 |
| Prejuízo Operacional | | (36.004) | (48.158) |
| Prejuízo Líquido Antes do IR e CSLL | | (36.004) | (48.158) |
| Prejuízo Líquido do Exercício | | (36.004) | (48.158) |
| Prejuízo Líquido p/ Lote de Mil Ações | | (0,026) | (0,034) |

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações contábeis

Demonstração dos Fluxos de Caixa - DFC dos Exercícios Findos em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em milhares de reais)

| Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais | 2.025 | 2.024 |
|---|-----------------|-----------------|
| Prejuízo Líquido | (36.004) | (48.158) |
| Depreciação e amortização | 4.086 | 3.281 |
| Prejuízo Líquido Ajustado | (31.918) | (44.877) |
| Duplicatas a receber | 20.844 | (25.076) |
| Impostos a Recuperar | (317) | (5.090) |
| Estoques | (1.977) | (2.479) |
| Outros créditos curto e longo prazo | 842 | 2.206 |
| Fornecedores | (25.327) | 27.371 |
| Salários e Férias | (30.609) | 27.458 |
| Impostos e Contribuições | (17.523) | 19.348 |
| Outras Contas a Pagar | 20.568 | 43 |
| Parcelamentos Fiscais a Longo Prazo | 27.161 | (3.985) |
| Caixa líquido obtido/aplicado) das/nas atividades operacionais | (6.338) | 37.896 |
| Fluxos de Caixa das Atividades de Investimentos | | |
| Aquisição de investimentos permanentes | 0 | (199) |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado | (12.355) | (2.610) |
| Caixa líquido obtido/aplicado) nas/das atividades de investimentos | (12.355) | (2.809) |
| Fluxos De Caixa das Atividades de Financiamento | | |
| Pagamento de empréstimos e financiamentos | (3.627) | (10.129) |
| Adiantamento para futuro aumento de Capital Social | 54.790 | 20.200 |
| Caixa líquido obtido das atividades de financiamentos | 51.163 | 10.071 |
| Aumento (Diminuição) Líquido no Caixa e Equivalentes | 552 | 281 |
| Varição Líquida do Caixa | 552 | 281 |
| CAIXA - Saldo Inicial | 382 | 101 |
| CAIXA - Saldo Final | 934 | 382 |

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações contábeis

Nota 7 - Outras Obrigações - Não Circulante - Composição:

| Obrigações Gerais | 2025 | 2024 |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| Parcelamento Prefeitura SP | 0 | 387 |
| Parcelamento Part | 32.482 | 5.778 |
| Capital de Giro - Banco do Brasil | 10.030 | 9.188 |
| Total | 42.512 | 15.351 |

Nota 8 - Patrimônio Líquido: a) **Capital social:** Composto por R\$ 213.034 distribuídos por 1.404.159 ações ordinárias sem valor nominal em 2024 e R\$ 183.034 distribuídos por 1.374.159 em 2024. b) **Reserva de capital:** Composta por R\$ 21 de Ágio nas ações em 2025; R\$ 21 de Ágio nas ações em 2024. c) **Aumento Capital:** Em Assembleia Geral, realizada em 30 de abril de 2025, o capital social foi aumentado em R\$ 30 milhões, com emissão de 30.000 de novas ações, ficando com Capital Social totalmente subscrito e integralizado de R\$ 213.034 distribuídos por 1.404.159 milhares de ações ordinárias sem valor nominal. d) **Aporte de Capital:** Conforme consignado em ata de reunião da Diretoria, cujo conteúdo reporta discussões realizadas em 10 de dezembro de 2025, a Administração registrou a necessidade de novos aportes pela controladora, Centro Trasmontano de São Paulo, para futura incorporação ao capital social, com a finalidade de suportar o plano de expansão operacional do IGESP, incluindo investimentos na aquisição de equipamentos, melhorias operacionais e abertura de novas unidades. Na referida ata, foi mencionada necessidade estimada de capitalização da ordem de até R\$ 60 milhões, sujeita à aprovação das instâncias societárias competentes e à evolução do cronograma dos projetos, sendo em 2025 o valor aportado de R\$ 24.790. **Nota 9 - Utilização Prejuízo Fiscal Parcelamento PERT:** A empresa aderiu ao parcelamento especial denominado PERT instituído pela LEI 13.496 regulamentado pela IN RFB 1.711 de 2017, no âmbito dos débitos denominados "outros débitos" utilizando parte do Prejuízo Fiscal e da base de cálculo negativa da CSLL no total de R\$ 3.445 para liquidação dessa modalidade de parcelamento. **Nota 10 - Seguros:** Os seguros são contratados sob a forma de limite máximo de indenização único, valores considerados suficientes pela Administração da Entidade para cobrir eventuais riscos e perdas sobre os ativos. Os principais seguros e suas respectivas coberturas em 31 de dezembro de 2025 e 2024 estão relacionados no quadro abaixo:

| Garantias Contratadas | Cobertura 2025 | Cobertura 2024 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|
| Cobertura Básica | 120.000 | 120.000 |
| Lucros Cessantes (P.I. 12meses) | 4.200 | 4.200 |
| Equipamentos eletrônicos | 350 | 350 |
| Incêndio, raio, explosão e vendaval | 200 | 200 |
| Quas, elétricos comuns | 300 | 300 |
| RCG Operações | 165 | 165 |
| Roubo/ Furto Qualificado Val Internos | 30 | 30 |
| Roubo/ Furto Qualificado do conteúdo | 30 | 30 |
| Roubo /Valores em Trânsito | 20 | 20 |
| Total de Vidros/Anúncios Luminosos | 10 | 10 |
| Queda | 125.305 | 125.305 |

Fernando José Moredo - Presidente

Célia Regina de Castro - Controladora CRC ISP 149.352/O-5

apropriada e suficiente para fundamentar nossa opinião. O risco de não detecção de distorção relevante resultante de fraude é maior do que o proveniente de erro, já que a fraude pode envolver o ato de burlar os controles internos, conluio, falsificação, omissão ou representações falsas intencionais. • Obtemos entendimento dos controles internos relevantes para a auditoria para planejarmos procedimentos de auditoria apropriados às circunstâncias, mas, não, com o objetivo de expressarmos opinião sobre a eficácia dos controles internos da Entidade. • Avaliamos a adequação das políticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis e respectivas divulgações feitas pela administração. • Concluímos sobre a adequação do uso, pela administração, da base contábil de continuidade operacional e, com base nas evidências de auditoria obtidas, se existe incerteza relevante em relação a eventos ou condições que possam levantar dúvida significativa em relação à capacidade de continuidade operacional da Entidade. Se concluímos que existe incerteza relevante, devemos chamar atenção em nosso relatório de auditoria para as respectivas divulgações contábeis ou incluir modificação em nossa opinião, se as divulgações forem inadequadas. Nossas conclusões estão fundamentadas nas evidências de auditoria obtidas até a data de nosso relatório. Todavia, eventos ou condições futuras podem levar a Entidade a não mais se manter em continuidade operacional. • Avaliamos a apresentação geral, a estrutura e o conteúdo das demonstrações contábeis, inclusive as divulgações e se as demonstrações contábeis representam as correspondentes transações e os eventos de maneira compatível com o objetivo de apresentação adequada. • Comunicamos-nos com os responsáveis pela governança a respeito, entre outros aspectos, do alcance planejado, da época da auditoria e das constatações significativas de auditoria, inclusive as eventuais deficiências significativas nos controles internos que identificamos durante nossos trabalhos. São Paulo, 23 de abril de 2026.

Maion & Oliveira, Auditores Independentes S/S.
CRC - ZPA 0262/T-9
José Aparecido Maion - Contador - CRC 1-S/P- 117.681/O-3

A confiança como ativo: por que a comunicação dita o futuro da mineração na nova economia

Rodrigo Amaral (*)

A mineração vive um momento decisivo e, de certa forma, paradoxal. Segundo projeções da Agência Internacional de Energia (AIE), a demanda global por minerais críticos, como cobre, lítio, níquel e cobalto, precisará crescer até seis vezes até 2040 para que o mundo atinja as metas de emissões líquidas zero. O planeta precisa da mineração para viabilizar a transição energética. Contudo, a legitimidade do setor passou a depender, cada vez mais, da qualidade de sua gestão ESG e da clareza com que suas ações são apresentadas à sociedade.

irrefutável, como eles são antecipados, mitigados, monitorados e geridos ao longo de todo o ciclo de vida de um projeto. Neste cenário, fazer comunicação não significa criar narrativas inspiradoras. Significa organizar a complexidade, traduzir critérios técnicos de engenharia, explicar metodologias de fechamento de mina, dar visibilidade a indicadores sociais e reconhecer desafios com transparência.

A sustentabilidade há anos deixou de ser um capítulo isolado em relatórios corporativos anuais. Hoje, ela é o fio condutor que atravessa as reuniões de alto escalão e domina as decisões. Além de fazer parte central da lógica de negócios, a agenda sustentável baliza a escolha de tecnologias limpas, a modelagem de riscos climáticos, o reaproveitamento de água e o descomissionamento seguro de barragens. A técnica evoluiu e os padrões se elevaram.

O mercado e as comunicações já aprenderam que dados isolados em planilhas não geram confiança automática. O que gera confiança é a consistência da narrativa, o contexto e a capacidade da empresa de demonstrar evolução com base em métricas claras, comparáveis e auditáveis.

Diante desse cenário de alta complexidade técnica, surge um desafio que ainda segue subestimado



Ética e Integridade

Denise Debiasi



Adequação de dados entre Brasil e União Europeia e o desafio da confiança contínua



Recentemente, acompanhei a formalização da decisão de adequação mútua em proteção de dados entre Brasil e União Europeia. A notícia marca um avanço relevante: os dois sistemas jurídicos passam a reconhecer que oferecem níveis equivalentes de proteção aos dados pessoais, permitindo a livre circulação dessas informações com mais segurança jurídica e menos barreiras operacionais.

Esse reconhecimento não surgiu por acaso. Ele reflete um processo de amadurecimento institucional, em que a Lei Geral de Proteção de Dados se aproxima dos padrões do GDPR europeu. Na prática, empresas passam a operar com menos burocracia nas transferências internacionais, já que deixam de depender, em muitos casos, de mecanismos adicionais como cláusulas contratuais específicas.

Mas é aqui que eu te convido a ir além da celebração. A adequação não é um selo permanente de excelência. Ela é, na verdade, um compromisso contínuo. Quando uma organização interpreta esta conquista como ponto de chegada, corre o risco de transformar governança em formalidade — e não em prática viva.

Na minha visão, o maior ganho dessa decisão está na mensagem implícita: confiança virou ativo estratégico. E confiança não se sustenta apenas com

leis bem escritas, mas com comportamento consistente. Isso significa investir em cultura organizacional, em accountability e em decisões éticas no tratamento de dados, inclusive quando não há fiscalização direta.

A reportagem também destaca o fortalecimento institucional da autoridade brasileira e o alinhamento com padrões internacionais. Esse ponto é relevante, porque mostra que a credibilidade não está apenas na norma, mas na capacidade de aplicá-la. E é justamente nesse espaço, entre o que está escrito e o que é praticado, que o Compliance se torna determinante.

Você, que atua ou se relaciona com esse tema, precisa se perguntar: sua organização trata dados como obrigação regulatória ou como elemento de confiança? A diferença entre essas duas abordagens define não apenas o nível de risco, mas também o posicionamento competitivo no mercado global.

A adequação abre portas. Mas manter essas portas abertas depende de disciplina, coerência e visão de longo prazo.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e anti-lavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

Sett Corp Academia e Escola de Ginástica Ltda.

CNPJ nº 18.798.338/0001-73 - NIRE nº 352.243.493/24

EDITAL DE CONVOCAÇÃO - REUNIÃO DE SÓCIOS

A sociedade com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Clodomiro Amazonas, nº 556 - Loja 2, Sala "A", Itaim Bibi, CEP 04537-001, neste ato representada pelo seu administrador Flávio do Couto Settimi, convoca a Reunião de Sócios da Sociedade ("Reunião"), nos termos do Contrato Social e do art. 1.072 do Código Civil (Lei nº 10.406/2002). Assim, ficam os senhores Quotistas da Sociedade convocados a se reunirem em Reunião a ser realizada exclusivamente sob a forma digital, nos termos do art. 1.080-A, parágrafo único, do Código Civil, em primeira convocação no dia 05/05/2026, às 09:30hrs, e, em segunda convocação, no dia 05/05/2026, às 13:45hrs, cuja ordem do dia é a seguinte: (a) Deliberar sobre as regras de destinação dos resultados da Sociedade. **Informações Gerais:** A Sociedade disponibilizará informações sobre a plataforma digital em que ocorrerá a Reunião diretamente ao Quotista ou ao seu procurador devidamente constituído. Para participar da Reunião via plataforma digital, os Quotistas deverão enviar, no prazo de até 24 (vinte e quatro) horas anteriores ao horário da primeira convocação, os documentos de habilitação e representação abaixo relacionados, para os seguintes e-mails: ibani@bvzadvogados.com.br e herreira@bvzadvogados.com.br, que são os meios eletrônicos para esclarecimento de quaisquer dúvidas e/ou questionamentos. Documentos: cópias do documento de identidade e CPF do Quotista, bem como, se for o caso de representação do Quotista por procurador, instrumento de mandato outorgado pelo Quotista nos termos da legislação aplicável, e cópias do documento de identidade, CPF e OAB do procurador. São Paulo/SP, 24 de abril de 2026. Flávio do Couto Settimi - Administrador da Sociedade.

Settpar Participações Ltda.

CNPJ nº 18.798.338/0001-04 - NIRE nº 352.278.000-94

EDITAL DE CONVOCAÇÃO - REUNIÃO DE SÓCIOS

A sociedade com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Clodomiro Amazonas, nº 556 - Loja 2, Sala "A", Itaim Bibi, CEP 04537-001, neste ato representada pelo seu administrador Flávio do Couto Settimi, convoca a Reunião de Sócios da Sociedade ("Reunião"), nos termos do Contrato Social e do art. 1.072 do Código Civil (Lei nº 10.406/2002). Assim, ficam os senhores Quotistas da Sociedade convocados a se reunirem em Reunião a ser realizada exclusivamente sob a forma digital, nos termos do art. 1.080-A, parágrafo único, do Código Civil, em primeira convocação no dia 05/05/2026, às 09:30hrs, e, em segunda convocação, no dia 05/05/2026, às 13:45hrs, cuja ordem do dia é a seguinte: (a) Deliberar sobre as regras de destinação dos resultados da Sociedade. **Informações Gerais:** A Sociedade disponibilizará informações sobre a plataforma digital em que ocorrerá a Reunião diretamente ao Quotista ou ao seu procurador devidamente constituído. Para participar da Reunião via plataforma digital, os Quotistas deverão enviar, no prazo de até 24 (vinte e quatro) horas anteriores ao horário da primeira convocação, os documentos de habilitação e representação abaixo relacionados, para os seguintes e-mails: ibani@bvzadvogados.com.br e herreira@bvzadvogados.com.br, que são os meios eletrônicos para esclarecimento de quaisquer dúvidas e/ou questionamentos. Documentos: cópias do documento de identidade e CPF do Quotista, bem como, se for o caso de representação do Quotista por procurador, instrumento de mandato outorgado pelo Quotista nos termos da legislação aplicável, e cópias do documento de identidade, CPF e OAB do procurador. São Paulo/SP, 24 de abril de 2026. Flávio do Couto Settimi - Sócio Administrador da Sociedade.

Ano de 2026 tem quase quatro meses de folga e ninguém percebeu

Com o calendário de 2026 comprimido por feriados, empresas sem processo comercial previsível entram no segundo trimestre mais expostas a oscilações de receita

Embora 2026 tenha 365 dias, parte relevante desse período não se traduz em atividade comercial plena. São 52 sábados, 52 domingos e uma distribuição de feriados que, em vários casos, reduz os dias úteis ao longo dos meses. Na prática, isso encurta o tempo disponível para geração de receita e aumenta a pressão sobre o planejamento das empresas.

É nesse contexto que o segundo trimestre começa como um teste de consistência para negócios que atravessaram o início do ano sem estruturar a geração de demanda. O calendário oficial publicado pelo governo federal reúne dez feriados nacionais e nove dias de ponto facultativo, o que comprime ainda mais as janelas comerciais.

Ao mesmo tempo, o varejo brasileiro renovou recorde recente de atividade, com avanço no volume de vendas no início do ano, segundo o IBGE, sinal de que há consumo em movimento, mas não espaço para improviso na captura dessa demanda.

Ray Gonçalves, empresária, mentora de empresários e fundadora da Geração de Demanda, consultoria especializada em crescimento empresarial, marketing e vendas, afirma que é justamente nesse ponto que aparece uma falha silenciosa em parte das empresas. "Muita empresa entra no segundo trimestre querendo recuperar o que não vendeu no início do ano, mas sem ter organizado canal de aquisição, rotina comercial e previsibilidade de receita. A pressão cresce, mas a base continua frágil", diz.

O diagnóstico encontra eco em levantamentos recentes do Sebrae. Pesquisa com pequenos negócios mostra que aumentar vendas segue como o principal desafio para empresas brasileiras, ao lado de dificuldades relacionadas à gestão financeira e planejamento. Esse conjunto de fatores ajuda a explicar por que muitos negócios avançam no ano sem previsibilidade de receita e com baixa capacidade de reação.

Na leitura da especialista, o problema de quem chega ao segundo trimestre sem demanda estruturada não é apenas vender menos. É decidir mal. Sem clareza sobre origem dos leads, taxa de conversão, tempo de fechamento e capacidade do time comercial, o empresário perde referência para investir, contratar e sustentar margens. "Quando a empresa não sabe de onde virão as próximas vendas, ela passa a operar no susto. Isso compromete caixa, encarece a aquisição de clientes e força decisões reativas", afirma.

Esse ponto ganha peso porque o próprio ambiente de vendas está mais exigente. Relatórios recentes de mercado indicam que



crescimento previsível depende cada vez mais de processos estruturados, integração entre marketing e vendas e uso consistente de dados ao longo da jornada comercial.

Para Ray, o segundo trimestre apenas torna visível uma deficiência que vinha sendo acumulada. "A empresa que depende só de campanha pontual, indicação ou impulso de datas específicas não tem geração de demanda. Ela tem episódios de venda. São coisas diferentes", diz. Negócios mais preparados entram nesta fase do ano com calendário comercial antecipado, comunicação ativa e rotina de acompanhamento, enquanto outros tentam corrigir a operação já sob cobrança por resultado.

Há, porém, espaço para ajuste de rota. Empresas que reorganizam a estratégia ainda neste período conseguem recuperar parte do desempenho ao longo do ano. Isso passa pela construção de um processo contínuo de geração de demanda, reduzindo a dependência de ações isoladas.

A especialista aponta cinco caminhos para estruturar a geração de demanda e reduzir a pressão por metas no segundo semestre - Antes de avançar para ações táticas, é necessário ajustar a base da operação. Empresas que crescem de forma previsível compartilham pontos em comum que vão desde clareza de público até consistência na comunicação e no processo comercial.

Definir com precisão quem é o cliente e qual dor a empresa resolve - Empresas que tentam falar com todos os públicos acabam dispersando investimento e reduzindo eficiência. A recomendação é mapear perfil de cliente, ticket médio, objeções recorrentes e critérios de decisão antes de ampliar investimento. "Sem proposta de valor clara, a comunicação não gera interesse qualificado", afirma.

Organizar um funil com métricas que permitam prever receita - Não basta contar contatos recebidos. É preciso acompanhar origem dos leads, taxa de conversão e tempo médio de fechamento. Esse controle reduz dependência de picos de venda e melhora

a previsibilidade. "Previsibilidade vem de processo, não de volume", diz.

Integrar marketing e vendas para evitar desperdício de esforço - A desconexão entre áreas segue como um dos principais gargalos. Quando não há alinhamento, aumenta o volume de contatos pouco qualificados e diminui a eficiência comercial. A integração permite melhorar conversão e reduzir custo de aquisição.

Contratar apoio com foco em método e não apenas em execução - Ao buscar agências de marketing, o empresário se decepciona porque a agência não foca na margem do negócio e gasta com investimento em anúncios sem medir o retorno. E, em um ano mais difícil, o empresário não pode se dar ao luxo de errar na geração de receita. Por isso, Ray recomenda a busca por uma consultoria séria, que acompanhe de perto os indicadores e saiba corrigir a rota em tempo hábil para evitar problemas de caixa.

Antecipar o calendário comercial para reduzir a pressão por resultados - Com feriados e períodos de menor atividade ao longo do ano, empresas que planejam com antecedência conseguem distribuir melhor seus esforços. Isso reduz a pressão por metas concentradas em janelas curtas e melhora o desempenho ao longo do ano.

Para Ray Gonçalves, o principal benefício de estruturar a geração de demanda está na previsibilidade. Com um fluxo constante de oportunidades, empresas conseguem melhorar a gestão de caixa, tomar decisões com mais segurança e sustentar crescimento ao longo do tempo. "Quando a empresa organiza a demanda, ela deixa de reagir ao mês e passa a construir resultado com consistência", afirma.

O alerta é direto. Em 2026, a diferença entre empresas não estará apenas no esforço, mas na estrutura. "Quem organiza a geração de demanda agora entra no segundo semestre com mais controle. Quem não faz isso continua refém do calendário e da pressão por meta", conclui.

CODRASA CONSTRUTORA S.A.

CNPJ: 07.353.851/0001-67

Demonstrações Financeiras

| | Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido | | | |
|--|---|------------------------|-----------------------|-------|
| | Capital Social subscrito | Reservas | Resultados Acumulados | Total |
| Balanco Patrimonial - Ativos | 2025 | 2024 | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 1.974.539,53 | 2.376.535,72 | | |
| Adiantamentos | 9.800,00 | 46.159,14 | | |
| Impostos a Recuperar | 10.137,88 | 10.137,88 | | |
| Total do ativo circulante | 1.994.277,41 | 2.432.832,74 | | |
| Ativo Realiz. Longo Prazo | 173.161,51 | - | | |
| Investimentos | 6.409.141,21 | 600.569,08 | | |
| Imobilizado | 6.880.228,20 | 6.060.000,00 | | |
| Total do ativo não circulante | 13.462.530,92 | 6.660.569,08 | | |
| Total do ativo | 15.456.808,33 | 9.093.401,82 | | |
| Balanco Patrimonial - Passivo | 2025 | 2024 | | |
| Fornecedores e outras contas a pagar | 1.300,76 | 1.881,57 | | |
| Remunerações | - | - | | |
| Obrigações Tributárias | 442.736,31 | 260.014,91 | | |
| Outras Obrigações | - | - | | |
| Total do passivo circulante | 444.037,07 | 261.896,48 | | |
| Outras Obrigações LP | 152.578,21 | 152.578,21 | | |
| Total do passivo não circulante | 152.578,21 | 152.578,21 | | |
| Patrimônio líquido | | | | |
| Capital social | 13.060.000,00 | 6.060.000,00 | | |
| Reserva de Lucros | 2.618.927,13 | 1.991.438,53 | | |
| AFAC | 1.800.000,00 | - | | |
| Distribuição de Lucros | (11.865.530,29) | (2.700.000,00) | | |
| Resultado do exercício | 9.246.796,21 | 3.327.488,60 | | |
| Total do patrimônio líquido | 14.860.193,05 | 8.678.927,13 | | |
| Total do passivo e patrimônio líquido | 15.456.808,33 | 9.093.401,82 | | |
| Notas Explicativas: I. Contexto Operacional: A Codrasa Construtora S.A. foi constituída em 28 de fevereiro de 2005, com sede na Rua Cardeal ArcoVerde, 1.749, 5º andar, conj. 55, sala C, Pinheiros - São Paulo/SP, cujo objeto social é engenharia civil. II. Base para Elaboração das Demonstrações Contábeis: As demonstrações contábeis da entidade para os exercícios findos de 31 de dezembro de 2025 e 2024 foram elaboradas e estão apresentadas em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que incluem as normas introduzidas pelos pronunciamentos, orientações e interpretações técnicas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), e incorporam as alterações trazidas pelas Leis nº 11.638/07 e nº 11.941/09. Adicionalmente, foi publicado o ITC 1000 que é específico e deve ser aplicado às pequenas e médias empresas, por força da Res. CFC 1.418/12. III. Resumo das Principais Práticas Contábeis: As principais práticas adotadas na elaboração das demonstrações contábeis foram: • Auração dos Resultados: O lucro é apurado pelo regime de competência, proveniente do resultado da prestação de serviços inerentes ao seu objetivo. • Ativo Circulante e Não-Circulante: Apresentado pelo valor de realização, incluindo, quando aplicável, os rendimentos auferidos, no caso de despesas de períodos seguintes, ao custo. • Passivo Circulante e Não-Circulante: Demonstrado por valores conhecidos ou calculáveis, ajustados, quando aplicável, dos correspondentes encargos, das variações nas taxas de câmbio e das variações monetárias incorridas. 1. Caixa e equivalente de caixa: Esse grupo está composto conforme segue: | | | | |
| | 2025 | 2024 | | |
| Receita Líquida | 28.998.786,55 | 14.724.757,00 | | |
| Saldo Inicial | 6.060.000,00 | - | | |
| Aumento/Devolução de Capital | 7.000.000,00 | - | | |
| Reservas | - | 1.800.000,00 | | |
| Resultado do Exercício | - | 9.246.796,21 | | |
| Dividendos | - | (-) | | |
| Saldo Final em 31.12.2025 | 13.060.000,00 | 1.800.000,00 | | |
| Demonstrações de resultados | 2025 | 2024 | | |
| Receita Líquida | 28.998.786,55 | 14.724.757,00 | | |
| Custos | (19.612.995,62) | (10.789.573,28) | | |
| Despesas operacionais | - | (18.638,40) | | |
| Despesas com Salários | - | (176.631,05) | | |
| Despesas administrativas | (127.732,50) | (4.147,64) | | |
| Despesas comerciais | - | (5.002,25) | | |
| Despesas tributárias | (9.927,63) | (5.002,25) | | |
| Resultado antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e tributos | 9.246.796,21 | 3.730.764,38 | | |
| Receitas financeiras | 516.720,75 | 476.806,73 | | |
| Despesas financeiras | (992,90) | (1.137,81) | | |
| Receitas (despesas) financeiras líquidas | 515.727,85 | 475.668,92 | | |
| Outras Receitas/Despesas | 586.832,14 | - | | |
| Outras Receitas | - | (247.317,95) | | |
| Outras Despesas | - | 10,00 | | |
| Aplicações | 1.887.085,21 | 2.288.434,92 | | |
| Total | 1.974.539,53 | 2.376.535,72 | | |
| 2. Outras obrigações: Esse grupo está composto conforme segue: | | | | |
| Descrição | 2025 | 2024 | | |
| Fornecedores | 1.300,76 | 1.881,57 | | |
| Total | 1.300,76 | 1.881,57 | | |
| 3. Imobilizado: Os itens do imobilizado são demonstrados ao custo histórico de aquisição menos o valor da depreciação e de qualquer perda não recuperável acumulada. | | | | |
| Descrição | 2025 | 2024 | | |
| Caixa | 87.453,32 | 88.099,80 | | |
| Bancos conta movimento | 1,00 | 10,00 | | |
| Aplicações | 1.887.085,21 | 2.288.434,92 | | |
| Total | 1.974.539,53 | 2.376.535,72 | | |
| 4. Patrimônio líquido: a) Capital social: O capital social da Sociedade em 31 de dezembro de 2025 é de R\$ 13.060.000,00 (treze milhões e sessenta mil reais), tendo integralizado quotas no valor de R\$1,00 cada. Esse grupo está composto conforme segue: | | | | |
| Quotas | Capital(R\$) | | | |
| Rubens Kaufman | 11.100.990 | 11.100.990,00 | | |
| Marcelo Oliveira Anezini | 1.959.000 | 1.959.000,00 | | |
| Edwin Rodriguez Flores | 10 | 10,00 | | |
| Total | 13.060.000 | 13.060.000,00 | | |
| b) Destinação dos lucros: Os lucros líquidos anualmente obtidos terão a aplicação que lhes for determinada pelo acordo de sócios. | | | | |
| Fluxo de caixa das atividades operacionais | 2025 | 2024 | | |
| Resultado do exercício | 9.246.796,21 | 3.327.488,60 | | |
| Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas | (586.832,14) | - | | |
| Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes | 182.140,59 | 144.094,78 | | |
| Decréscimo/(acréscimo) em ativos | - | - | | |
| Impostos a Recuperar | - | 0,01 | | |
| Adiantamentos | - | (2.000,00) | | |
| Acréscimo em passivos | (580,81) | 53,50 | | |
| Fornecedores | (580,81) | 53,50 | | |
| Remunerações | 0,00 | (1.174,80) | | |
| Obrigações fiscais | 182.721,40 | 147.508,99 | | |
| Outros débitos | 0,00 | (292,92) | | |
| Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais | 8.842.104,66 | 3.471.583,38 | | |
| Fluxo de caixa das atividades de investimento | - | - | | |
| Variação de Aportes p/Partes Relacionadas | (136.602,37) | - | | |
| Aquisição/ Baixa dos Ativos Imobilizados | (820.228,20) | - | | |
| Aquisições de participações | (5.221.739,99) | (2.572.247,99) | | |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento | (6.178.570,56) | (2.572.247,99) | | |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | 1.800.000,00 | - | | |
| AFAC | 1.800.000,00 | - | | |
| Integralização (Redução) de Capital Social | 7.000.000,00 | - | | |
| Dividendos/Incorporação de Reservas ao Capital | (11.865.530,29) | (2.700.000,00) | | |
| Caixa gerado pelas atividades de financiamento | (3.065.530,29) | (2.700.000,00) | | |
| Aumento (redução) líquido em caixa e equivalentes de caixa no início do exercício | (401.996,19) | (1.800.664,61) | | |
| Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício | 2.376.535,72 | 4.177.200,33 | | |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício | 1.974.539,53 | 2.376.535,72 | | |
| (Redução)/ aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa | (401.996,19) | (1.800.664,61) | | |
| Edwin Rodriguez Flores CPF 004.258.618-57 | | | | |
| Daniilo Desidério de Sousa - CT CRC-15P303929/O-3 | | | | |



FatCamera_CANVA

ACELERAR CRESCIMENTO

CINCO PRÁTICAS PARA ESTRUTURAR LÍDERES DENTRO DO NEGÓCIO

Modelo de Employer University avança nas empresas e conecta desenvolvimento humano, retenção de talentos e sucessão de lideranças

Empresas não perdem crescimento por falta de estratégia. Perdem na execução diária. A maior parte dos gargalos operacionais não está na complexidade do negócio. Está na ausência de estrutura para formar pessoas enquanto a operação acontece. É nesse ponto que o crescimento começa a gerar risco.

Dados do LinkedIn Workplace Learning Report mostram que 94% dos profissionais permanecem mais tempo em empresas que investem no desenvolvimento contínuo. A Gallup aponta que organizações com alto engajamento chegam a 21% mais lucratividade e 59% menos rotatividade. O dado relevante não é retenção. É previsibilidade.

Para Anderson Silva, advogado, empreendedor e fundador da A2 Paralegal, esses dados deixaram de ser benefício e passaram a refletir uma mudança estrutural no papel das organizações. “Quando a empresa assume o desenvolvimento das pessoas como parte da estratégia, ela ganha eficiência, reduz retrabalho e aumenta previsibilidade na execução, reduzindo custos e construindo um crescimento consistente”, afirma.

À frente da A2 Paralegal, empresa especializada na estruturação de operações jurídicas e no desenvolvimento técnico de profissionais do setor, Anderson aplica esse modelo na prática ao integrar execução e aprendizado contínuo.

A proposta conecta a formação à rotina real do negócio, transformando o ambiente de trabalho em espaço ativo de desenvolvimento. “Não existe separação entre operar e ensinar. A formação acontece no dia a dia, a partir dos desafios reais da equipe”, diz.

O avanço do modelo de Employer University, no qual a empresa se organiza como um ambiente permanente de formação, não está ligado à educação corporativa, mas à necessidade de sustentar crescimento com consistência.

Estudos da Harvard Business Review indicam que organizações que investem em aprendizado contínuo e tratam o desenvolvimento de forma estruturada aumentam a capacidade de adaptação e inovação sem comprometer a qualidade da entrega, fatores diretamente ligados à vantagem competitiva.

Na prática, os impactos vão além da gestão interna. Empresas que desenvolvem seus profissionais criam equipes mais prepa-



Anderson Silva

“Não existe separação entre operar e ensinar. A formação acontece no dia a dia, a partir dos desafios reais da equipe.”

radas, com maior qualidade técnica e consistência na entrega, o que repercute diretamente na experiência do cliente final. “Quando a equipe está bem formada, o serviço ganha padrão, previsibilidade e qualidade. Isso reduz erros, aumenta confiança e melhora o resultado para quem está na ponta”, afirma.

Outro efeito relevante está na redução de custos e na eficiência operacional. A formação interna diminui o custo de reposição recorrente e acelera o processo de adaptação de novos profissionais. Além disso, fortalece a cultura organizacional, uma vez

que os colaboradores se desenvolvem alinhados aos valores e à estratégia da empresa, reduzindo a variação na execução.

O movimento também responde à transformação das competências mais valorizadas no mercado. Pesquisas conduzidas pelo psicólogo Daniel Goleman mostram que habilidades como inteligência emocional, comunicação e tomada de decisão são determinantes para o desempenho de líderes. Nesse contexto, o desenvolvimento dessas competências dentro das empresas se torna um diferencial competitivo.

Para o especialista, o papel da liderança é central nesse processo. Gestores deixam de atuar apenas como responsáveis por tarefas e passam a assumir função ativa na formação das equipes. “O líder precisa ter o desenvolvimento de pessoas como um hábito, quanto menos desenvolve o time, mais a operação depende dele. Quando entende isso, cria um ambiente onde o aprendizado acontece de forma natural e contínua”, afirma.

O especialista aponta cinco práticas para transformar a empresa em um ambiente contínuo de aprendizado:

1 Criar rituais de gestão focados em desenvolvimento – Reuniões deixam de ser apenas operacionais e passam a incluir aprendizado coletivo, análise de decisões e troca de experiências. Isso fortalece a cultura e amplia a capacidade de evolução da equipe.

2 Estruturar formação de liderança como sucessão – Programas de mentoria e trilhas de liderança permitem formar sucessores alinhados ao negócio, garantindo crescimento consistente e menor risco.

3 Conectar aprendizado com aplicação prática – O conhecimento precisa ser aplicado assim que adquirido. A prática consolida o aprendizado, se torna cultura e gera impacto direto nos resultados da empresa.

4 Envolver a liderança no processo educacional – O desenvolvimento não pode ficar restrito ao RH. Executivos e gestores devem participar ativamente da formação das equipes. “Quando o líder está próximo, ensina pelo exemplo e o aprendizado se torna parte da cultura”, afirma.

5 Começar de forma simples. Consistência é o que sustenta a evolução – Iniciativas como mentorias internas, clubes de leitura e rotinas de desenvolvimento já permitem iniciar a transformação. “O mais importante é ter disciplina e consistência. O aprendizado precisa fazer parte do dia a dia”, conclui.

Ao transformar o ambiente de trabalho em ambiente de formação contínua, a empresa deixa de ser apenas desenvolvimento de pessoas e passa a ser estrutura de execução, construindo uma base sólida para crescer com previsibilidade, fortalecer a cultura e transformar a entrega e experiência ao cliente final.

O modelo de Employer University encurta a distância entre execução e estratégia e resolve um problema que não aparece nos relatórios, mas compromete o crescimento. Antes associado a grandes corporações, passa a ganhar espaço também em negócios técnicos e de médio porte, impulsionado pela necessidade de desenvolver pessoas com consistência e alinhamento de visão estratégica.



PeopleImages.com - Yuri A. Arcuri - CANVA