

Enem impulsiona procura por cursos online gratuitos

A Kultivi, plataforma brasileira de cursos EAD online e gratuitos, registra crescimento no interesse por conteúdos voltados à preparação para o exame. A edtech reúne centenas de aulas gratuitas e com certificado, permitindo que estudantes de diferentes regiões do país estudem no próprio ritmo, de qualquer lugar e sem custo (<https://kultivi.com/>).

TRANSFORMAÇÃO TRIBUTÁRIA

DEZ MUDANÇAS QUE OS NOVOS REGULAMENTOS DO IBS E CBS TRAZEM PARA AS EMPRESAS

▶▶ Leia na página 8

O que isso revela sobre o futuro dos negócios

Grandes empresas estão criando seus próprios fundos de venture capital

A decisão de grandes empresas de criar seus próprios fundos de venture capital já não pode mais ser tratada como movimento periférico ou experimental.

Trata-se de uma decisão estrutural a forma como essas organizações buscam crescimento, inovação e relevância em mercados cada vez mais pressionados por transformações tecnológicas e novos entrantes. Ao assumir também o papel de investidor, essas companhias deixam de depender exclusivamente de soluções internas ou de aquisições tardias e passam a disputar, desde o início, o acesso a ideias e tecnologias capazes de redefinir seus setores.

Os números ajudam a dimensionar esse movimento. O total de unidades de corporate venture capital (CVC) no mundo mais que quintuplicou na última década, ultrapassando 2.700 fundos ativos, de acordo com a StartupBlink. Esse avanço acompanha a expansão do venture capital global, que movimentou cerca de US\$425 bilhões em 2025, com forte concentração em tecnologia, segundo o relatório 2025 Venture Capital Trends Report, da Eqvista. A inteligência artificial, sozinha, já responde por mais de 50% dos aportes globais (OECD, 2025 Venture Capital Investments in Artificial Intelligence), evidenciando não apenas uma tendência tecnológica, mas uma corrida estratégica por protagonismo. Em 2026, esse cenário se intensificou: apenas no primeiro trimestre, os investimentos globais já somaram aproximadamente US\$300 bilhões (Times of India, 2026), indicando um mercado mais concentrado, competitivo e acelerado.

Nesse contexto, a criação de fundos próprios surge como resposta direta a uma mudança estrutural na dinâmica da inovação. Se antes grandes empresas podiam se apoiar em pesquisa interna ou aquisições pontuais, hoje isso já não é suficiente. O ritmo de transformação tecnológica, impulsionado por inteligência artificial, automação e novos modelos de negócio, tornou a inovação um processo distribuído, que acontece fora das corporações, em startups mais ágeis e



Vinícius Marcílio

“O ritmo de transformação tecnológica, impulsionado por inteligência artificial, automação e novos modelos de negócio, tornou a inovação um processo distribuído, que acontece fora das corporações, em startups mais ágeis e especializadas.

Investir nessas empresas passou a ser, portanto, uma forma de acompanhar tendências em tempo real, testar soluções com menor risco e construir proximidade com potenciais aquisições futuras.

Mas reduzir o CVC a um mecanismo de inovação seria simplificar o fenômeno. Há também uma lógica financeira relevante por trás desse movimento. Em um ambiente marcado por juros elevados, menor liquidez e um mercado de IPOs ainda aquém do esperado, com volumes abaixo da média histórica recente (The Wall Street Journal, 2025), grandes empresas passaram a buscar novas formas de retorno e

diversificação. Os fundos de venture capital oferecem exposição a ativos de alto crescimento e funcionam como uma espécie de hedge contra a própria disrupção que ameaça seus modelos de negócio. Em vez de serem surpreendidas por novos entrantes, essas empresas passam a participar diretamente da construção do que pode vir a substituí-las.

Outro aspecto fundamental é o ganho de influência estratégica. Ao investir em startups, corporações não apenas acompanham tendências, elas ajudam a moldá-las. Isso é particularmente evidente em setores como tecnologia e inteligência artificial, onde decisões tomadas em estágios iniciais de desenvolvimento podem definir padrões de mercado, criar dependências de ecossistema e consolidar vantagens competitivas de longo prazo. Nesse sentido, o CVC deixa de ser um braço financeiro e passa a operar como extensão da estratégia corporativa.

O amadurecimento desse modelo também se reflete na forma como os investimentos são conduzidos. Se, em um primeiro momento, muitas empresas criaram fundos com caráter experimental, hoje há uma mudança clara em direção à maior disciplina e alinhamento com o core business. Os aportes estão mais seletivos, mais concentrados e conectados a objetivos estratégicos específicos. Não se trata mais de investir em “qualquer inovação”, mas de escolher cuidadosamente quais tecnologias e modelos terão impacto direto no futuro da companhia.

No fim, o avanço dos fundos de venture capital corporativo revela uma mudança mais profunda: competir no presente já não basta. Em um cenário em que a disrupção nasce fora das grandes estruturas e se espalha rapidamente, investir deixou de ser apenas uma oportunidade, tornou-se uma necessidade. As empresas que entendem isso estão, na prática, comprando opcionalidade sobre o futuro. As que não entendem correm o risco de assistir, do lado de fora, à próxima grande transformação do seu próprio mercado.

(Fonte: Vinícius Marcílio, gestor da Montreal Ventures, investidora early stage criada em 2024 para aproximar startups e novos negócios da estrutura e expertise da Montreal).

Loja física se reinventa e vira laboratório de experiência para o consumidor

Entre os fatores que passaram a impactar o desempenho das lojas estão a organização e exposição dos produtos, a facilidade de acesso às mercadorias e o uso de tecnologias para otimizar a experiência. ▶▶

O excesso de conteúdo não resolve a ausência de estratégia

Tenho observado uma contradição cada vez mais presente nas estratégias de marketing: ao mesmo tempo em que as empresas ampliam sua capacidade de produzir conteúdo, muitas perdem capacidade de gerar relevância. ▶▶

A empresa investe. O funcionário não percebe. Por que o RH gasta muito e engaja pouco

Muitas empresas não têm um problema de engajamento. Têm um problema de autoengano. ▶▶

Sem repertório humano, a IA só acelera decisões ruins

A inteligência artificial subiu ao topo da lista de prioridades em uma velocidade sem precedentes. Orçamentos foram drenados de outras áreas, organogramas estão sendo rasgados e novas lideranças surgem com a missão quase messiânica de “implementar a IA”. Há uma urgência no ar, um medo latente de ficar para trás. Mas, no meio desse ruído, uma pergunta fundamental tem sido varrida para debaixo do tapete: o que exatamente estamos acelerando? ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Comunicação Não Violenta

Gerando Conexões Positivas e Determinantes
Presencial

FACILITADORA: ANA ELISA MOREIRA FERREIRA

28 de Junho

Como construir conversas mais conscientes e produtivas com a CNV?

A Comunicação Não Violenta (CNV) é uma abordagem que contribui para relações mais saudáveis, diálogos mais claros e conexões mais humanas. Baseada em quatro pilares, observação, sentimentos, necessidades e pedidos, ela ajuda a transformar a forma como nos expressamos e escutamos o outro. Esse é um dos temas mais buscados por pessoas e empresas que desejam fortalecer conversas produtivas, reduzir conflitos e ampliar a compreensão mútua no dia a dia. Se você deseja comunicar suas necessidades com mais clareza, sentir-se ouvido e desenvolver uma escuta mais empática, esse treinamento é para você (<https://www.sympla.com.br/produtor/eventosunivoz>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Foto: Suelen Biciogo

Fciências 2026 entra na reta final de inscrições

Estudantes e professores interessados em transformar ideias em projetos científicos têm até o próximo dia 30 de maio para se inscrever gratuitamente na Feira de Inovação das Ciências e Engenharias (Fciências 2026), um dos principais eventos de incentivo à pesquisa e à inovação na educação básica da América Latina. Promovida pelo Itaipu Parquetec, com apoio da Itaipu Binacional e instituições de ensino superior parceiras (UNILA, UNIOESTE, UNICENTRO, UEM, UEL, UTFPR E UFFS), a feira reúne projetos do Brasil, Paraguai e Argentina e tem como propósito estimular o pensamento científico, a inovação e o protagonismo estudantil, incentivando a investigação e o desenvolvimento de soluções para desafios reais da sociedade. As inscrições seguem abertas até 30 de maio, no site oficial da Fciências (<https://fciencias.org/>). ▶▶

Leia a coluna completa na página 2

Vetores do Varejo

O que a entrada da Mixue sinaliza para o franchising brasileiro?

Por Lyana Bittencourt



▶▶ Leia na página 7

Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes



▶▶ Leia na página 4

OPINIÃO

Inteligência artificial e o novo desafio das empresas: equilibrar velocidade e controle

Anderson Ozawa (*)

A inteligência artificial deixou de ser uma pauta de futuro e já está dentro das operações.

Novarejo, na indústria, na logística e nos serviços, algoritmos passaram a participar de decisões que antes dependiam exclusivamente da análise humana. A velocidade dessa transformação impressiona e explica por que tantas empresas têm investido em automação, análise preditiva e inteligência de dados.

O problema é que a adoção da IA cresceu mais rápido do que a maturidade de gestão de muitas organizações e, isso começa a gerar um cenário preocupante: empresas estão automatizando processos sem antes estruturar governança, controle e responsabilidade operacional. A tecnologia evoluiu rapidamente, entretanto, a disciplina operacional, não.

A principal razão para o avanço da IA nas empresas é clara: eficiência, uma vez que a IA já consegue prever demanda, automatizar tarefas repetitivas, analisar padrões de comportamento, identificar riscos operacionais, detectar fraudes, otimizar logística e apoiar decisões em tempo real.

No varejo alimentar, por exemplo, algoritmos ajudam a prever ruptura, ajustar estoque e personalizar ofertas. Na indústria, soluções inteligentes auxiliam manutenção preditiva, controle de qualidade e monitoramento de produção.

O ganho de velocidade é significativo, mas existe um ponto que o mercado ainda discute pouco: IA não cria eficiência sozinha. Ela potencializa a estrutura que já existe. Quan-

do aplicada sobre processos organizados, gestão madura e dados confiáveis, ela amplia produtividade e controle, mas, quando aplicada sobre operações frágeis, acelera drasticamente o erro.

O avanço da IA trouxe uma sensação perigosa para muitas empresas: a ideia de que automatizar significa controlar, mas, a grande verdade é que não significa.

Na prática, cresce o número de organizações utilizando IA em processos críticos sem critérios claros de supervisão, validação ou responsabilidade e, isso abre espaço para riscos relevantes, como decisões automatizadas sem revisão adequada, uso inconsistente de dados, falhas regulatórias, vulnerabilidades cibernéticas, vieses algorítmicos e dependência excessiva da automação.

Em muitos casos, sistemas passam a influenciar decisões importantes apenas porque “a IA apontou”. O problema é que algoritmos também erram, especialmente quando alimentados por dados ruins ou inseridos em processos desorganizados.

Inteligência artificial é meio e não fim. A IA não elimina risco operacional, mas, muda a velocidade e a escala do risco. E esse é um ponto crítico: empresas que operam sem governança adequada podem transformar tecnologia em vulnerabilidade silenciosa.

(*) CEO da AOzawa Consultoria, especialista em Prevenção de Perdas e Governança, consultor com mais de 40 programas de prevenção de perdas implantados com sucesso, palestrante, professor da FIA Business School e autor do livro “Pentágono de Perdas: Transformando Perdas em Lucros”.

Cirurgias plásticas alertam para a ascensão do “rosto de IA”

Cirurgiões plásticos estão cada vez mais preocupados com o fenômeno que vem sendo chamado “rosto de inteligência artificial”, à medida que cresce o número de pacientes que chegam aos consultórios com expectativas irreais baseadas em imagens geradas por IA.

Vivaldo José Breternitz (*)

Falando ao jornal britânico *The Guardian*, a médica Nora Nugent, presidente da Associação Britânica de Cirurgiões Plásticos Estéticos, disse que clientes têm levado aos médicos fotos suas modificadas por IA acreditando que resultados semelhantes podem ser alcançados por meio de cirurgia. “Só consigo prever um aumento desses casos, dado o ritmo em que a IA tem sido incorporada a todos os aspectos da vida”, afirmou Nugent.

Essas imagens idealizadas costumam apresentar pele impecável, maçãs do rosto esculpidas, narizes afilados e simetria quase perfeita, padrões que, segundo especialistas, são caros, demorados e muitas vezes impossíveis de atingir. “A IA controla cada pixel, mas a cirurgia não funciona nesse nível microscópico de detalhe”, explicou o cirurgião Alex Karidis, de Londres.

Mais preocupante, dizem os médicos, é o impacto psicológico dessas imagens. Nugent observa que “uma vez que você vê uma imagem, ela fica gravada em sua memória”. Karidis concorda, descrevendo as fotos geradas por IA como “marcadas” na mente dos pacientes, e diz também que colegas seus têm sido inundados por esse tipo de material.

Os especialistas também reforçam que os resultados da cirurgia estética estão longe de ser garantidos. “O paciente precisa entender que há variação na forma em como cada pessoa cicatriza, envelhece e no que pode ser feito”, disse Nugent. “Sempre alerta antes: não é ilimitado o que posso realizar em cirurgia. Nenhum de nós controla tudo”.

O fenômeno deve também estar ocorrendo no Brasil, pois nosso país é hoje o líder mundial em cirurgias plásticas, com mais de 2 milhões de procedimentos realizados em 2024, segundo a Sociedade Internacional de Cirurgia Plástica Estética (ISAPS).

Ainda no Brasil, em 2024 foram realizados cerca de 3,1 milhões de procedimentos não cirúrgicos, especialmente a aplicação de toxina botulínica e preenchimentos; observe-se que não estão computados os procedimentos efetuados em estabelecimentos “de fundo de quintal”.

Considerando-se todas essas intervenções, observou-se em nosso país um crescimento de 42,5% nos últimos quatro anos;



somos o segundo país do mundo nesses casos, perdendo apenas para os Estados Unidos.

Como somos o sétimo país em termos de população, parece haver um certo desequilíbrio...

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

Como escolher notebooks, impressoras e smartphones seminovos sem errar na compra

Comprar um notebook, smartphone ou impressora seminovo pode gerar uma economia relevante — em alguns casos, de 60% —, mas exige atenção a pontos que vão muito além do preço. Sem alguns cuidados básicos, o barato pode sair caro, com problemas de desempenho, falta de suporte e veracidade do produto ou até incompatibilidade com o uso no dia a dia.

A busca por alternativas mais acessíveis para renovar a tecnologia tem crescido tanto entre consumidores quanto dentro das empresas. Esse movimento acompanha uma tendência mais ampla: segundo a Business Research Insights, o mercado global de terceirização de tecnologia deve atingir cerca de US\$400 bilhões em 2026 e ultrapassar US\$785 bilhões até 2035, impulsionado pela digitalização e pela busca por eficiência.

Na prática, escolher um equipamento seminovo vai muito além de comparar preços. Seja para trabalhar, estudar ou usar no dia a dia, uma compra malfeita pode gerar baixa performance, incompatibilidade com softwares e custos adicionais no futuro. Por isso, entender a procedência do produto, as condições de uso e o suporte oferecido é fundamental.

Hoje, já é possível encontrar no ambiente online notebooks, smartphones e impressoras seminovos com garantia, suporte técnico e padrão elevado de qualidade. É o caso da Simpress Shop, loja virtual da Simpress voltada ao consumidor final, que oferece dispositivos revisados e certificados.

A empresa revitaliza mais de 44 mil equipamentos seminovos por ano, garantindo que cada dispositivo passe por um processo rigoroso de inspeção e certificação antes de ser disponibilizado para locação. A solução pode gerar economia de até 60% em relação à aquisição de equipamentos novos, além de incluir suporte técnico, manutenção e substituição rápida em caso de falhas.



“Cada vez mais, empresas e consumidores entendem que renovar a tecnologia não precisa estar atrelado a altos investimentos. Dispositivos seminovos, quando passam por processos rigorosos de certificação, conseguem entregar desempenho, confiabilidade e uma redução importante de custos”, afirma Georgia Rivellino, diretora de Marketing, Produtos e Soluções da Simpress.

Antes de comprar um equipamento seminovo, especialistas da Simpress recomendam atenção a cinco critérios essenciais:

- Procedência do equipamento: verificar a origem do dispositivo é fundamental. Equipamentos vindos de contratos corporativos, leasing ou renovação de parque tecnológico costumam ter histórico de uso e manutenção mais confiável.
- Testes e certificações técnicas: é importante confirmar se o equipamento passou por revisão completa, com testes que comprovem o funcionamento adequado de todos os componentes.

- Garantia e suporte técnico: um fornecedor confiável deve oferecer garantia e canais estruturados de atendimento para manutenção, assistência e eventual substituição do dispositivo.
- Condição física e estética: além do desempenho, vale observar o estado de conservação de itens como tela, bateria, teclado e entradas de conexão.
- Compatibilidade com o uso: antes da compra, é essencial verificar se o equipamento atende às necessidades do usuário, seja para rodar aplicativos de trabalho, estudar ou executar tarefas do dia a dia.

“A escolha por dispositivos remanufaturados também reflete uma mudança importante na forma como consumimos tecnologia. Além da economia, existe um ganho relevante em sustentabilidade, ao estender o ciclo de vida útil dos equipamentos sem abrir mão de qualidade, segurança e suporte técnico”, completa Georgia.

News@TI

Mantis-AI acelera processamento de vídeo e reduz tempo de produção

A Mantis-AI, empresa que fornece uma camada de inteligência que transforma vídeos brutos em dados estruturados e pesquisáveis para o mercado de mídia, está revolucionando a produção de vídeos usando tecnologia NVIDIA, companhia que revolucionou a inteligência artificial no mundo todo. Com base nas GPUs da NVIDIA, a companhia ampliou o desempenho de suas operações e simplificou a criação de narrativas em escala (<https://www.nvidia.com/pt-br/>).

Prodesp fortalece agenda de inovação aberta no GovTech Summit 2026

A Prodesp participa do GovTech Summit 2026 com uma agenda voltada à inovação aberta e à aproximação entre o setor público e startups integrantes do Prodesp for Startups. O encontro será realizado nos dias 2 e 3 de junho, no Centro de Eventos da PUCRS, em Porto Alegre, reunindo lideranças, especialistas e organizações que atuam na transformação digital da administração pública. A companhia será representada pelo head de Inovação, Johnatan Highlander, que acompanhará a agenda das startups participantes e integrará debates sobre GovTech, inovação pública e colaboração entre governos e ecossistemas empreendedores.

URBS investe em ERP integrado da Benner

A URBS (Urbanização de Curitiba), companhia que atua no gerenciamento e na fiscalização dos serviços de transporte e na administração dos equipamentos urbanos em espaços públicos de Curitiba (PR), firmou uma parceria com a Benner, uma das principais fornecedoras de soluções em software e serviços para gestão empresarial no Brasil, para implantação de um novo sistema ERP. A iniciativa impactará diretamente as áreas financeira, jurídica, contábil, de recursos humanos, tecnologia da informação, comercial e de planejamento (<https://benner.com.br/>).

Empresas & Negócios
José Hamilton Mancuso (1936/2017)
Responsável: Lilian Mancuso

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

José Leonil Lobato (1939-2026)

Editorias
Economia/Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/
Espaço empresarial: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br);
Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterariaralph.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.

ISSN 2595-8410

Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes

Bancos transferem R\$ 5,7 bi de valores esquecidos para o Desenrola

Os brasileiros ainda podem recuperar quase R\$ 5 bilhões em dinheiro esquecido em bancos e instituições financeiras, mesmo após o governo federal transferir parte dos recursos do Sistema de Valores a Receber (SVR), do Banco Central, para o programa Desenrola Brasil 2.0

Segundo o Ministério da Fazenda, R\$ 5,7 bilhões já foram destinados ao Fundo de Garantia de Operações (FGO), fundo público que servirá como garantia para renegociação de dívidas no programa de combate à inadimplência. A transferência havia sido anunciada no início do mês.

O balanço mais recente divulgado pelo Banco Central (BC) aponta que havia R\$ 10,6 bilhões disponíveis no sistema até março. Com a transferência parcial ao FGO, restam cerca de R\$ 4,9 bilhões disponíveis para saque pelos correntistas.



Brasileiros ainda podem resgatar quase R\$ 5 bilhões do SVR.

Os recursos pertencem a mais de 45 milhões de pessoas físicas e cerca de 5 milhões de empresas que esqueceram valores no sistema financeiro.

De acordo com o governo federal, os valores transferidos ao FGO ainda podem ser reivindicados pelos titulares. Um edital de chamamento público deverá

ser publicado para regulamentar o procedimento de contestação e devolução dos recursos.

Após a publicação, os cidadãos terão prazo de 30 dias para pedir os valores transferidos ao fundo público. Caso não haja contestação, o dinheiro será incorporado definitivamente ao FGO.

Em relação aos recursos que continuam no SVR, o Ministério da Fazenda informou que não é necessário esperar o edital para consultar e pedir o ressarcimento (ABR).

Prévia da inflação varia 0,62%, influenciada por alimentação e bebidas

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo 15 (IPCA-15) variou 0,62% em maio, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A prévia da inflação ficou 0,27 ponto percentual abaixo da taxa de abril, que foi 0,89%.

Quando comparado a maio de 2025 e ao acumulado até este mês no ano anterior, o índice apresentou alta. No ano, o IPCA-15 acumula alta de 3,02% e, em 12 meses, de 4,64%, acima dos 4,37% observados nos 12 meses imediatamente anteriores. Em maio de 2025, o IPCA-15 alcançou 0,36%.

Segundo o IBGE, dos nove grupos de produtos e serviços pesquisados, destaca-se alimentação e bebidas, com a maior variação (1,38%).

Em seguida, habitação (1,03%) e saúde e cuidados pessoais (1,05%) tiveram as maiores influências no resultado geral.

As demais variações ficaram entre -0,33%, em transportes, e 0,50%, em Despesas pessoais.

A divulgação mostrou que no grupo transportes, cujo índice foi -0,33%, os combustíveis desaceleraram de 6,06% em abril para -1,47% em maio, com decréscimos no etanol (-2,73%), óleo diesel (-2,04%) e gasolina (-1,32%).

O gás veicular, no entanto, teve alta de 2,12% e passagem aérea aumentou 3,25%, após recuar 14,32% em abril.

Ainda em transportes, o IBGE destaca que o ônibus urbano recuou 0,56%. Isso se deve, segundo o instituto, pela gratuidade ou redução tarifária aos domingos em São Paulo (0,44%) e Salvador (0,36%) e aos feriados em Brasília (-3,30%), Belém (-3,41%), Belo Horizonte (-3,29%) e Curitiba (-1,46%) (ABR).

Bolsa Família retirou 5,1 milhões de famílias da pobreza, diz ministro

O ministro do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome, Wellington Dias, afirmou que 5,1 milhões de beneficiários do Bolsa Família já saíram do programa, desde 2023, após aumentar a renda familiar. Segundo Dias, isso representa um auxílio direto a cerca de 15 milhões de pessoas.

A declaração contraria a ideia de que beneficiários tentariam permanecer no programa indefinidamente.

“Só de 2023 para cá, 5,1 milhões de famílias saíram da pobreza. Saíram do Bolsa Família porque passaram a trabalhar”, disse o ministro.

O ministro citou uma série de estudos para sustentar a eficácia do programa. Levantamento da Fundação Getúlio Vargas (FGV) em parceria com o Banco Mundial aponta que, entre a primeira geração de beneficiários — cerca de 20 milhões de brasileiros — aproximadamente 70% deixaram a pobreza, principalmente por meio da educação.

Além disso, dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) indicam melhora no perfil socioeconômico do país. Segundo a divulgação mais recente mencionada pelo ministro, o Brasil alcançou Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 0,805, passando a integrar o grupo de países com desenvolvimento “muito alto” (ABR).

Se a máquina faz melhor, talvez estejamos ensinando errado

Leonardo Tampelini (*)

A inteligência artificial não ameaça a educação. Ela a expõe. Expõe aquilo que a escola evitou encarar por décadas: grande parte do que chamamos de aprendizagem é, na prática, produção de formato

Outro equívoco confortável é o mito do “nativo digital”. Não há evidência robusta de que os jovens sejam biologicamente mais aptos à multitarefa complexa. A atenção continua sendo um recurso limitado. A crença de que a nova geração aprende melhor apenas por estar conectada pode levar à negligência pedagógica.

Introdução correta, desenvolvimento organizado, conclusão coerente. Hoje, uma máquina faz isso em segundos. Melhor, mais rápido e sem fadiga. O desconforto não nasce da tecnologia, mas da fragilidade do modelo pedagógico que ela ilumina.

Se a escola treina alunos para montar parafusos, não pode se indignar quando surge uma máquina que os monta melhor. Quando uma tarefa escolar pode ser resolvida por um modelo estatístico de linguagem, talvez não estivéssemos avaliando o pensamento, mas apenas a capacidade de obedecer a um molde.

Proibir tornou-se uma reação tardia. O alerta, porém, precisa ser feito com seriedade. Quando uma ferramenta elimina completamente o esforço de organizar ideias, sintetizar e revisar, pode haver produção textual sem aprendizagem real. A diferença entre ferramenta e muleta é decisiva: ferramentas ampliam capacidades; muletas as substituem.

Nos relatórios do PISA, a OCDE já indicou que a digitalização escolar, por si, não melhora o desempenho e pode até associar-se a resultados inferiores. Tecnologia não é uma solução pedagógica automática. Ela amplifica o modelo existente. Se o modelo é superficial, a superficialidade ganha velocidade.

Mas o ponto mais sensível está nas avaliações: se o aluno precisa esconder que utilizou IA para fazer um trabalho, o problema está na ferramenta ou no modelo avaliativo, que não distingue autoria de automação?

A escola sempre foi um espaço protegido para pensar. E pensar exige tempo, erro, revisão. A cultura da resposta imediata tensiona essa lógica. Se tudo pode ser respondido instantaneamente, cabe à escola redefinir seu papel: formar executores eficientes ou sujeitos capazes de formular perguntas relevantes? A IA responde com agilidade; ela não define o que merece ser perguntado.

O risco maior não é que a IA pense por nós, mas que deixemos de exercitar o pensamento porque a resposta pronta se torna confortável. Se a aprendizagem for reduzida à entrega de um produto formatado, a máquina sempre terá vantagem.

A inteligência artificial não criou a crise da educação. Ela apenas retirou o verniz que ocultava as fragilidades. Espelhos não inventam imperfeições; apenas as revelam. Se continuarmos formando parafusadores, as máquinas vencerão sem esforço. Se decidirmos formar pensadores, a tecnologia poderá ser aliada. A escolha não é tecnológica. É pedagógica.

(*) Mestre em Ciência da Computação e coordenador dos cursos de graduação em Ciência de Dados e Bacharelado em Inteligência Artificial da Faculdade Donaduzzi, no Biopark.



A – Modernização de R\$ 5 milhões

A Rede Condor reinaugura, nesta quinta-feira (28), às 8h, a loja Condor Santa Cândida, em Curitiba, após um amplo processo de revitalização que integra o plano contínuo de modernização e crescimento da rede. Inaugurada em 2004, a unidade recebeu investimentos de aproximadamente R\$ 5 milhões para atualização tecnológica e de experiência de compra, passando a contar com novos sistemas de refrigeração, ambientação temática e nova comunicação visual.

B – “Meu Primeiro Lote”

A AELO – Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano acaba de lançar a campanha institucional “Meu Primeiro Lote”, uma iniciativa que pretende transformar a forma como os brasileiros enxergam o investimento imobiliário. Mais do que adquirir um terreno, a campanha convida o público a descobrir como um lote urbanizado pode representar o início de grandes conquistas: a construção do primeiro patrimônio, a realização de sonhos familiares e até o caminho para novos projetos de vida e negócios.

C – Carretas de mamografia

As Carretas de Mamografia seguem percorrendo municípios paulistas para ampliar o acesso ao diagnóstico precoce do câncer de mama. Nesta etapa, as unidades oferecem exames gratuitos para mulheres de Embu-Guaçu, Valentim Gentil, Itariri, Penápolis e Buri. Com a atualização das normas de rastreamento do programa Mulheres de Peito, mulheres de 50 a 74 anos podem realizar o exame apenas com a apresentação do RG e do cartão SUS. Já pacientes entre 35 e 49 anos e acima de 74 anos precisam apresentar pedido médico (Fonte: Governo de São Paulo).

D – Inteligência de pagamentos

A Capgemini participará do Insurtech Brasil 2026, em São Paulo, dia 28 de maio, onde irá apresentar a inteligência por trás dos dados para transformar os pagamentos em uma vantagem competitiva real. O Diretor

para Seguros da Capgemini Brasil, Gustavo Leança, será moderador do painel que discutirá como a tecnologia de pagamentos deixou de ser um processo puramente financeiro para se tornar o centro da estratégia de retenção e experiência nas empresas (<https://www.insurtechbrasil.com/>).

E – ABUP SHOW

A próxima edição da ABUP SHOW já tem data marcada: de 10 a 13 de agosto. A segunda edição da feira neste ano será realizada no PROMAGNO Centro de Eventos, localizado na Zona Norte da capital paulista. Referência nos segmentos decoração, utilidades domésticas, mesa posta, design autoral, arte, têxteis e presentes, a feira representa uma excelente oportunidade para a geração de negócios entre os visitantes compradores e os expositores presentes (https://www.abup.com.br/abupshow_promagno/).

F – Distorções no Imposto Seletivo

Representantes da cadeia produtiva da Cachaça lançam o Manifesto da Cachaça, documento que reúne produtores e entidades do setor em defesa de critérios técnicos, coerentes e isonômicos para a tributação das bebidas alcoólicas na regulamentação da reforma tributária. O manifesto, assinado por dezessete entidades/representações, apresenta preocupações comuns do setor em relação ao desenho do Imposto Seletivo e seus potenciais impactos sobre a cadeia produtiva da Cachaça (<https://manifestodacachaca.com/>).

G – World Press Photo 2026

A exposição itinerante World Press Photo 2026, que fica em cartaz na CAIXA Cultural Rio de Janeiro até 28 de junho, retine projetos fotográficos que escancaram as contradições na forma como a humanidade se relaciona com a vida selvagem. Entre cenas de extermínio e iniciativas de preservação, as imagens colocam em evidência disputas éticas, ambientais e políticas que atravessam diferentes regiões do mundo. Entre os destaques está a fotografia “Quando os Gigantes Caem”, de Halden Krog, produzida para o Daily Mail, que documenta o abate de uma família de elefantes na Savé Valley Conservancy, no Zimbábue, em outubro de 2025 (<https://www.caixacultural.gov.br/Paginas/default.aspx/>).



www.netjen.com.br

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

TEL: 3043-4171



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

GWM lança Haval H9 2027

A GWM Brasil anunciou a chegada da linha 2027 do Haval H9, SUV de sete lugares com preço de R\$ 335 mil – reajuste de R\$ 6 mil sobre o 2026. A principal mudança é a grade dianteira com acabamento em preto fosco.

O conjunto mecânico permanece com motor 2.4 turbodiesel de 184 cv, câmbio automático de 9 marchas e tração integral com reduzida.

O interior mantém painel digital de 10,25" e central multimídia de 14,6". O carregador sem fio de 50W, entradas USB-C e USB-A e sistema de som de 640 W com dez alto-falantes integram o pacote. Entre os sistemas de assistência à condução estão controle de cruzeiro adaptativo, assistente de permanência em faixa, frenagem de emergência e câmera de 540 graus. A garantia é de dez anos.

Em março, o H9 registrou 1.170 emplacamentos, ultrapassando o Toyota SW4 (principal rival) e assumindo a liderança no segmento de SUVs de grande porte seis meses após o lançamento.



Haval H9 2027.

Ram Dakota estreia versão Night Edition

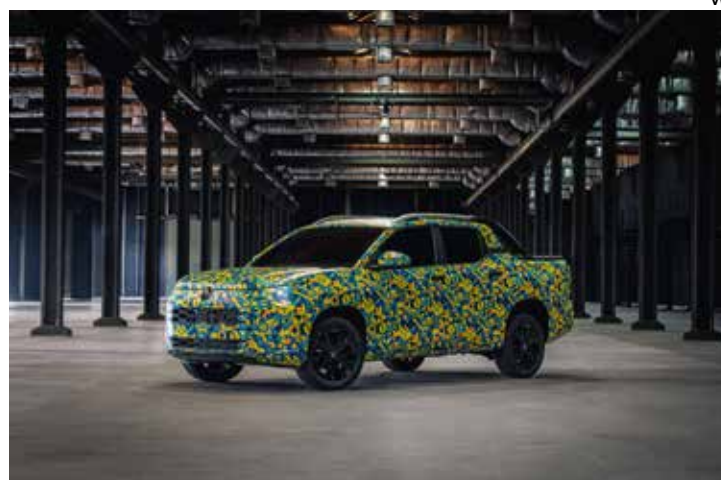
A Ram lança a picape média Dakota Laramie Night Edition no Brasil por R\$ 329.990. A versão tem como referência de identidade visual o acabamento em preto nas peças externas, com grade dianteira com barra de led, molduras de farol de neblina, capas de retrovisor e rodas de 18" em granito Crystal. A novidade também marca a chegada da cor azul Tempest à linha.

O interior tem bancos elétricos em couro preto, painel com acabamento preto e detalhes em cinza. A central multimídia é de 12,3" ao lado de quadro de instrumentos digital de 7".

O motor é 2.2 turbodiesel de 200 cv com câmbio automático de 8 marchas e tração 4x4.

Volkswagen apresenta a Tukan

A Volkswagen revelou a picape compacta Tukan, ainda que camuflada. O modelo inaugura a atuação da marca em um segmento em que ainda não operava no país. A Tukan é construída sobre a plataforma MQB, com 76% de componentes nacionais e produção na fábrica de São José dos Pinhais (PR). O modelo será o primeiro da marca com o nome estampado na carroceria: a tampa traseira foi bipartida e unida por solda a laser para viabilizar a estampagem. O veículo também será o primeiro com versão eletrificada da Volks no Brasil. Da ofensiva de estrear 17 novos modelos até 2028, nove já foram lançados.



Volkswagen Tukan ainda 'disfarçada'.

Fornecedores em transição estrutural

O setor de fornecedores automotivos opera em um novo patamar de complexidade, segundo estudo do Boston Consulting Group (BCG). O levantamento projeta crescimento anual de 3,5% no valor de componentes até 2035, mas aponta redistribuição na cadeia: tecnologias para veículos elétricos, software automotivo e sistemas de assistência ao motorista devem crescer a taxas de dois dígitos, enquanto componentes para motores a combustão seguem em declínio. O BCG descreve uma mudança

de postura nos fornecedores: de expansão ampla para revisão de portfólio e concentração de capital em áreas de maior retorno.

Para o Brasil, a coexistência de diferentes tecnologias e a adoção de biocombustíveis exigem flexibilidade da cadeia. Fornecedores com eficiência operacional e posicionamento em eletrônica, software e soluções para híbridos têm condições de capturar valor na cadeia global.

Busca por guinchos sobe 42% em um mês

A procura por serviços de guincho cresceu 42,5% entre março e abril deste ano, segundo levantamento da plataforma GetNinjas. De acordo com a Secretaria Nacional de Trânsito, a frota brasileira, que ultrapassa 120 milhões de veículos, segue em processo de envelhecimento em diversas regiões, fator que contribui para o aumento de falhas mecânicas.

Parte dos chamados de emergência poderia ser evitada com revisões periódicas em itens como bateria, pneus, freios, suspensão e sistema elétrico.

O levantamento aponta um comportamento de adiamento de revisões associado a restrições financeiras, com reflexo no aumento de panes em deslocamentos urbanos e rodoviários.



Alta de serviço indica falta de manutenção.

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal @viadigitalmotors no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Garantia em licitações: a exigência que protege contratos, mas também pode travar obras públicas

Exigências criadas para dar segurança às contratações públicas podem reduzir a concorrência, afastar empresas das disputas e ampliar os entraves para a execução de obras no país.

Em um país que ainda convive com milhares de obras paradas, qualquer etapa capaz de atrasar uma licitação ganha peso estratégico. Dados do Tribunal de Contas da União mostram que, até abril, 11.469 obras públicas financiadas com recursos federais estavam paralisadas, o equivalente a 50,7% do total em andamento. O levantamento também aponta R\$15,9 bilhões já investidos em empreendimentos que não chegaram ao fim.

Nesse cenário, as garantias exigidas em licitações públicas são fundamentais para proteger a Administração Pública contra riscos como abandono de contrato, inadimplência, falhas na execução e prejuízos ao erário. O problema, segundo especialistas, é que o mesmo mecanismo criado para dar segurança pode, na prática, reduzir a concorrência, afastar empresas e atrasar o início de projetos.

Pela Lei 14.133/2021, a garantia contratual pode chegar a 5% do valor inicial do contrato e, em situações justificadas pela complexidade técnica e pelos riscos envolvidos, ser elevada a 10%. Em obras e serviços de engenharia de grande vulto, quando há seguro-garantia com cláusula de retomada, esse percentual pode alcançar 30%.

As modalidades previstas incluem caução em dinheiro, seguro-garantia, fiança bancária e título de capitaliza-

ção. Cada alternativa, no entanto, tem seus próprios entraves. A caução exige que a empresa imobilize capital. O seguro-garantia depende de análise e aprovação das seguradoras. Já a fiança bancária costuma consumir limite de crédito e impor exigências financeiras mais rigorosas.

"Na prática, muitas empresas enfrentam dificuldades para apresentar garantias, especialmente quando a operação depende de limite bancário. Isso pode comprometer a liquidez da companhia e reduzir sua capacidade de participar de novas disputas", afirma Marcio Carneiro, diretor da Líder Afiançadora.

O impacto não fica restrito ao caixa das empresas. Quando menos companhias conseguem cumprir as exigências do edital, a licitação tende a atrair um número menor de participantes. Com disputa reduzida, o poder público pode perder competitividade em preço, prazo e capacidade de entrega.

"Quando o acesso às garantias fica restrito, o número de participantes cai. Isso reduz a disputa e pode atrasar desde a assinatura dos contratos até o início das obras", explica Carneiro.

A discussão ganha ainda mais relevância diante do volume de obras interrompidas no país. Segundo o TCU, educação e saúde concentram cerca de 70% das paralisações, áreas diretamente ligadas ao atendimento da população. Além disso, das 5.500 obras iniciadas entre abril de 2024 e abril de 2025, aproximadamente

1.200 já estavam paradas, ou 22% do total.

Para Carneiro, o debate sobre garantias precisa avançar para combinar segurança jurídica, análise de risco e maior acesso das empresas aos processos de contratação pública. "O desafio é proteger o poder público sem transformar a garantia em uma barreira de entrada. Quanto mais equilibrado for esse modelo, maior tende a ser a concorrência e maior a chance das obras saírem do papel", afirma.

Aliás, visando dar cumprimento ao espírito da lei das licitações, as afiançadoras podem, inclusive, ser "mais braço" do ente público realizando o acompanhamento do cronograma físico-financeiro da obra, auxiliando na decisão de pagamento das medições dos serviços prestados protegendo tanto o erário público como a própria empresa prestadora de serviços. "Como sempre digo, o ente público não quer e não precisa ser indenizado por qualquer modalidade de garantia, na realidade o que trazemos aqui é um apoio na gestão para a entrega do equipamento público para que seja utilizado pela sociedade", complementa Marcio.

Na avaliação do executivo, o mercado caminha para buscar soluções que reduzam a imobilização de capital e deem mais agilidade às empresas, desde que estejam alinhadas às exigências legais e aos critérios dos editais. "A garantia deve funcionar como instrumento de confiança, não como obstáculo. Se o objetivo é destravar obras, ampliar a competição é parte essencial dessa agenda", conclui.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **FELIPE LIMA DA SILVA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/03/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Clarindo da Silva e de Maria Alderi de Lima. A pretendente: **LUANA CAROLINE FERNANDES PEDRO**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/08/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de André Luis Pedro e de Luciene Fernandes.

O pretendente: **FERNANDO LAMBERTI CAMPO**, profissão: biomédico, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 16/05/1997, residente e domiciliado em Guarulhos, SP, filho de Flavio Ferreira Campo e de Fabiana Lambert Campo. A pretendente: **BRUNA BORRERO PEREZ**, profissão: biomédica, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 21/08/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Wilson Borrero Perez e de Vera Lucia Feliciano.

O pretendente: **KELVIN LOPES DOS REIS**, profissão: cirurgião dentista, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 22/05/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Claudio Afonso dos Reis e de Terezinha de Fatima Lopes Reis. A pretendente: **VITÓRIA SCARLETT DOS SANTOS SANCHEZ**, profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 27/03/1992, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Fernando Jose Sanches e de Cleusa Maria Vieira dos Santos.

O pretendente: **ROBERTO LUIZ GUERRERO**, profissão: bancário, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/12/1976, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Juan Luiz Guerrero e de Adelaide da Conceição Araujo Guerrero. A pretendente: **CAROLINA FELIX DE OLIVEIRA**, profissão: empresária, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/11/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edison Felix de Oliveira e de Cristiane Felix de Oliveira.

O pretendente: **IFEANYI STANLEY NWAFOR**, profissão: corretor de imóveis, estado civil: divorciado, naturalidade: Nigéria, data-nascimento: 15/09/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Innocent Sunday Nwafor Aniama e de Josephine Nwamaka Aniama. A pretendente: **THAÍS MARQUES VIEIRA**, profissão: babá, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/01/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Augusto Souza Vieira e de Ivanilda Marques da Silva.

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



A diferença entre empresas que sobrevivem e empresas que multiplicam está no modelo de negócio, não na eficiência da operação

Filipe Bento (*)

Durante muito tempo, o empresário aprendeu a crescer corrigindo erros.

Reduz custo. Ajusta preço. Melhora o processo. Tenta reter clientes. A lógica é conhecida e tem até nome: a teoria do balde furado. Antes de crescer, elimine os vazamentos.

Funciona? Funciona mas, até certo ponto.

Empresas que controlam custo, organizam operação e reduzem perdas ganham eficiência e previsibilidade. O problema é que essa evolução cria uma percepção perigosa: a de que o negócio está pronto para escalar. Não está.

Você pode estar operando melhor e, ainda assim, estar preso no seu próprio modelo de negócio.

A lógica do balde furado é, no fundo, uma lógica defensiva. Ela organiza o que já existe, mas não muda o jogo. Nesse modelo, crescer continua sendo uma função direta de esforço: mais vendas exigem mais pessoas, mais investimento, mais energia. Sempre mais. E isso tem um limite muito concreto: o seu.

O ponto de ruptura aparece quando você para de olhar para os furos e começa a questionar o próprio balde.

Não se trata de corrigir falhas. Trata-se de repensar a arquitetura de crescimento.

Essa virada tem um nome: impacto recorrente. Em meu livro "Crescimento atômico", dedico um capítulo sobre o tema. Aqui, de forma sucinta, antecipo que o termo traduz a união de dois conceitos: o de impacto e o de recorrência.

Impacto sendo entendido como o valor real e transformador que seu negócio entrega ao cliente, de forma tão significativa que esse cliente se torna um defensor de sua marca. Recorrência, por sua vez, como fluxo previsível e constante de receita que vem de relações duradouras com clientes, em vez de transações efêmeras.

A magia está na fusão de ambos os conceitos, ou seja, quando você entrega um impacto genuíno e contínuo, a recorrência financeira vem como consequência natural. Um crescimento sustentável.

Crescimento sustentável não vem de vender mais vezes para mais pessoas. Vem de gerar resultado real no cliente, de forma consistente, até esse resultado se transformar em permanência, expansão e recomendação. Quando isso acontece, o crescimento deixa de ser empurrado. Passa a ser consequência do sistema.

Na prática, é uma mudança de mentalidade antes de ser uma mudança de modelo de negócio em si.

Um dos casos mais claros disso: uma empresária dentro do meu ecossistema, com múltiplos projetos simultâneos, operação travada e crescimento estagnado, tomou uma decisão que parecia suicida. Encerrou quatro frentes de trabalho. Não por falta de demanda. Por clareza de limite. Com menos projetos, concentrou energia nos clientes mais estratégicos, manteve o faturamento, reduziu a complexidade e saiu do operacional. O corte que parecia perda virou margem. E a margem virou espaço para crescer de verdade.

(Esse empresário, era eu)

Ele esse é o tipo de decisão que a mentalidade do balde não deixa enxergar. Quem está ocupado tapando furos não tem tempo para questionar o balde.

A transição da mentalidade defensiva para a mentalidade de multiplicação também passa por algo que poucos empresários levam a sério: o ambiente. Decisões estratégicas não acontecem no vazio. Elas são moldadas pelos contextos em que você está inserido, pelas conversas que tem, pelas referências que consome, pelas pessoas com quem se conecta.

Ambiente certo encurta caminho. Amplia visão. Acelera decisões que, tomadas sozinho, levariam anos.

Quando o modelo é estruturado corretamente, com cliente gerando resultado, resultado gerando retenção e retenção gerando expansão, o retorno sobre o investimento deixa de ser linear. Modelos construídos nessa lógica chegam a múltiplos acima de 7x. Não por acaso. Porque o sistema retroalimenta o crescimento em vez de depender dele.

A diferença entre empresas que sobrevivem e empresas que multiplicam não está na capacidade de tapar furos.

Está na coragem de mudar o modelo de negócio. A teoria do balde furado continua válida, mas como ponto de partida, não como destino. Negócios que crescem de verdade não são os que evitam perder. São os que constroem sistemas onde o valor gerado retorna, circula e se multiplica.

A pergunta não é se o seu balde está cheio. É se o seu modelo de negócio ainda depende exclusivamente do seu esforço, ou se você já começou a construir um crescimento que se sustenta por si.

(*) CEO do Atomic Group.

Mercado imobiliário e longevidade

Público 60+ ganha protagonismo no mercado imobiliário brasileiro e traz novos contornos para a venda de casas e apartamentos. Quem vende precisa estar atento ao que esse público quer.

O envelhecimento da população brasileira está começando a impactar de forma direta o mercado imobiliário. Cada vez mais ativos economicamente e com maior expectativa de vida, consumidores acima dos 60 anos vêm ampliando sua presença nas decisões de compra de imóveis no país.

Esse movimento acompanha uma transformação demográfica relevante. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população brasileira com 60 anos ou mais cresce em ritmo acelerado e deve representar uma parcela cada vez maior da sociedade nas próximas décadas.

No mercado imobiliário, esse público tem apresentado um comportamento diferente daquele tradicionalmente associado à aposentadoria. Em vez de apenas manter o patrimônio existente, muitos consumidores dessa faixa etária seguem comprando



imóveis, seja para melhorar a qualidade de vida, investir ou reorganizar o patrimônio familiar.

Para Andressa Machado, especialista em estruturação de equipes de vendas no mercado imobiliário, esse movimento tem levado empresas do setor a olhar com mais atenção para esse perfil de comprador. "O público 60+ está muito mais ativo do que no passado. Muitos chegam a essa fase com estabilidade financeira,

patrimônio consolidado e disposição para reorganizar a forma como querem viver", afirma.

Segundo ela, parte desses consumidores busca imóveis que proporcionem mais conforto, segurança e praticidade no dia a dia. Outros enxergam o mercado imobiliário como uma forma de reorganizar investimentos ou planejar a sucessão patrimonial.

"O imóvel continua sendo um ativo muito importante

na construção e na preservação de patrimônio no Brasil. Para muitos clientes dessa faixa etária, a compra também faz parte de uma estratégia de organização familiar", explica.

Esse novo comportamento também tem exigido maior preparo das equipes de vendas do setor. Diferentemente de outros perfis de compradores, o público 60+ costuma valorizar atendimento mais consultivo, segurança nas informações e maior confiança no processo de decisão.

Na avaliação da especialista, o envelhecimento da população brasileira tende a consolidar esse público como um dos segmentos mais relevantes do mercado imobiliário nos próximos anos.

"O Brasil está vivendo uma transformação demográfica importante. Quem entender melhor esse público e suas necessidades vai encontrar um mercado muito relevante pela frente", diz.

Fim da "solução mágica": reforma tributária exige revisão de holdings patrimoniais e familiares

Novas regras alteram a tributação sobre heranças e doações, impondo a avaliação de bens a valor de mercado e exigindo cautela de empresários para evitar perdas financeiras e autuações fiscais.

A reforma tributária, inaugurada pelas Leis Complementares 214/2025 e 227/2026, representa a maior mudança estrutural no sistema tributário brasileiro das últimas décadas, redefinindo profundamente a dinâmica de avaliação de bens e o planejamento sucessório. Com o novo cenário, a estruturação de holdings patrimoniais exige uma análise cada vez mais profunda e técnica, distanciando-se do modelo universal e automático que costuma ser promovido nas redes sociais.

A principal alteração prática recai sobre o Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD). A adoção generalizada da avaliação a valor de mercado em praticamente todas as transmissões elimina a prática histórica de utilizar valores contábeis ou venais defasados para imóveis e participações societárias. Somado a isso, a consolidação da progressividade do imposto determina o fim da alíquota fixa, o que fará com que as transmissões sofram impactos tributários diretos e crescentes. Esse novo modelo confere aos Estados um incentivo econômico claro para ampliar as faixas e aumentar a carga.

Para Eduardo Natal, sócio do escritório Natal & Manssur Advogados, mestre em Direito Tributário pela PUC/SP e conselheiro da Associação Brasileira da Advocacia Tributária (ABAT), o momento requer atenção redobrada das famílias empresárias. "A holding segue sendo essencial em muitos casos específicos, especialmente para famílias com múltiplos ativos e necessidade de governança estruturada. Contudo, a nova legislação adotou mecanismos extremamente rigorosos para coibir planejamentos tributários abusivos, fraudes e simulações em operações intrafamiliares, o que amplia consideravelmente o risco de autuações fiscais para quem mantém estruturas desatualizadas", explica o tributarista.

Outro fator de forte impacto é a alteração na base de cálculo do ITBI trazida pela LC 227/2026. A nova redação desloca para o contribuinte o ônus de comprovar o valor



atribuído ao imóvel em transações. O novo ambiente tributário exige a combinação estratégica de instrumentos jurídicos e financeiros adequados ao perfil de ativos e objetivos de governança de cada núcleo familiar.

"A decisão de constituir ou manter uma holding deve ser embasada em números reais. É imprescindível simular cenários e calcular os impactos do ITCMD progressivo, a eventual tributação de dividendos, além dos efeitos práticos da CBS e do IBS sobre as operações societárias", complementa Natal.

Janela de oportunidade - Diante das novas regras, o especialista aponta que ainda há uma janela de oportunidade para realizar reorganizações patrimoniais sob o regime atual. "Agir antes da vigência plena das novas normas tornou-se um imperativo estratégico, uma vez que cada mês de postergação pode representar um custo tributário relevante e irreversível para o patrimônio", alerta Natal.

A recomendação imediata do especialista é revisar ativamente as estruturas existentes, o que inclui analisar holdings antigas, reorganizações societárias, inventários em curso e operações intrafamiliares já consolidadas. Além disso, é vital documentar rigorosamente todos os passos com laudos técnicos de avaliação atualizados, contratos formais, atas societárias e provas consistentes de capacidade financeira e propósito negocial.

(Fonte: Eduardo Natal, sócio do escritório Natal & Manssur Advogados, mestre em Direito Tributário pela PUC/SP e conselheiro da Associação Brasileira da Advocacia Tributária (ABAT)).

Empresas
& Negócios

www.netjen.com.br



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

3106-4171

RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.

CNPJ/MF nº 38.199.406/0001-18 - NIRE 35.300.558.502

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA ASSEMBLEIA GERAL DE DEBENTURISTAS DA PRIMEIRA EMISSÃO DE DEBÊNTURES, EM DUAS SÉRIES, SENDO A PRIMEIRA SÉRIE COMPOSTA POR DEBÊNTURES CONVERSÍVEIS EM AÇÕES, E A SEGUNDA SÉRIE COMPOSTA POR DEBÊNTURES SIMPLES, NÃO CONVERSÍVEIS EM AÇÕES, PARA DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA COM ESFORÇOS RESTRITOS, DA RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.

Nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("Lei das Sociedades por Ações") e da Resolução CVM nº 81, de 29 de março de 2022, a **VÓRTX DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA.**, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o nº 22.610.500/0001-88 ("**Agente Fiduciário**"), na qualidade de Agente Fiduciário da Primeira Emissão de Debêntures, Em Duas Séries, Sendo A Primeira Série Composta Por Debêntures Conversíveis Em Ações, a Segunda Série Composta Por Debêntures Simples, Não Conversíveis Em Ações, Para Distribuição Pública Com Esforços Restritos, da **RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.** ("**Debenturistas**", "**Emissão**" e "**Emissora**", respectivamente), em decorrência, **(i)** da distribuição da Tutela Cautelar Antecedente nº 4034764-27.2026.8.26.0100, que tramita perante a 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo ("**Medida Cautelar 2026**" e "**Vara Empresarial**", respectivamente), deferida em 09 de março de 2026 para, dentre outros pedidos, deferir a suspensão, pelo prazo de 60 (sessenta) dias, de todas as ações, execuções e medidas constritivas promovidas em face das requerentes, relativamente a créditos sujeitos ("**Decisão Cautelar 2026**"); e **(ii)** a apresentação de novo Plano de Recuperação Extrajudicial em 14 de maio de 2026 ("**PRE 2026**"); vem **CONVOCAR** os Debenturistas da Primeira Série e Debenturistas da Segunda Série a se reunirem em **PRIMEIRA CONVOCAÇÃO**, em Assembleia Geral de Debenturistas da Emissão ("**AGD**"), a ser realizada em 18 de junho de 2026, às 10h, de forma exclusivamente remota e eletrônica através da plataforma Microsoft Teams ("**Plataforma Digital**"), nos termos da Escritura de Emissão celebrada entre a Emissora e a Agência Microsoft Teams ("**Escritura de Debêntures**"), para deliberar sobre a seguinte ordem do dia ("**Ordem do Dia**"): (i) Deliberar sobre a eventual adesão pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante da comunidade dos Debenturistas da Emissão, aos termos do PRE 2026 da Emissora, submetidos ao juízo da 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo para homologação, e seus posteriores e eventuais aditamentos, para recebimento do crédito decorrente da Escritura de Emissão na forma ali prevista, e, conseqüentemente, a autorização para que o Agente Fiduciário e o Escritório de Advocacia Sergio Bermudes contratado pelo Agente Fiduciário para representação da comunidade de Debenturistas ("**Assessor Legal**"), pratiquem todos e quaisquer atos necessários e/ou convenientes à implementação das deliberações referentes ao PRE 2026 da Emissora, observadas as suas condições precedentes; **(ii)** Deliberar sobre a eventual renúncia condicionada de determinadas garantias da Emissão e de outros possíveis direitos dos Debenturistas, caso necessário, na forma do PRE 2026, para viabilizar a adesão dos Debenturistas ao PRE 2026, sendo certo que tal renúncia só produzirá efeitos mediante verificação das demais condições precedentes constantes do PRE 2026, se e conforme aprovado nesta AGD; **(iii)** Deliberar sobre a celebração de eventual aditamento à Escritura de Emissão e demais documentos e contratos vinculados à Escritura de Emissão, a fim de neles refletir as condições de pagamento e demais obrigações atinentes às Debêntures repactuadas nos termos do PRE 2026, e/ou de quaisquer outros contratos definitivos que sejam necessários, incluindo, sem limitação, o contrato de compra e venda das Debêntures, contratos de conta *escrow*, contratos de garantia, aditamentos e instrumentos de dívida e/ou de garantias, conforme necessário para fins de formalização do negócio jurídico objeto do PRE 2026; e **(iv)** Deliberar sobre a prática de atos de cunho estratégico para recuperação do crédito pelo Assessor Legal e pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante dos Debenturistas, para proteção dos interesses dos Debenturistas no PRE 2026 ou qualquer processo relacionado, inclusive recursos. Em caso de aprovação da matéria da Ordem do Dia acima, a Emissora e o Agente Fiduciário estarão automaticamente autorizados a praticar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações a serem tomadas na AGD. **Informações Gerais:** 1. Os Debenturistas interessados em participar da AGD por meio da Plataforma Digital deverão, com antecedência de até 2 (dois) Dias Úteis antes da data designada para a realização da AGD, enviar os documentos comprobatórios da sua representação para o Agente Fiduciário através dos e-mails claims@vortex.com.br e agentefiduciario@vortex.com.br, identificando no título a operação (AGD) RIO ALTO), manifestando seu interesse em participar da AGD e solicitando o link de acesso ao sistema ("**Cadastro**"). 2. Nos termos do artigo 126 e 71 da Lei das Sociedades por Ações, para participarem da AGD, os Debenturistas deverão encaminhar ao Agente Fiduciário (i) cópia do documento de identidade do Debenturista, representante legal ou procurador; Carteira de Identidade Profissional Geral (RG), Carteira Nacional de Habilitação (CNH), passaporte, carteiras de identidade expedidas pelos conselhos profissionais ou carteiras funcionais expedidas pelos órgãos da Administração Pública, desde que contenham foto de seu titular; e **(ii)** caso o Debenturista seja representado por um procurador, cópia da procuração assinada com poderes específicos para sua representação na AGD, observados os termos e condições estabelecidos neste Edital. 3. O representante do Debenturista pessoa jurídica deverá apresentar, ainda, cópia dos seguintes documentos, devidamente registrados no órgão competente (Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial competente, conforme o caso): **(a)** contrato ou estatuto social; e **(b)** ato societário de eleição do administrador que **(b.i)** comparecer à AGD como representante da pessoa jurídica, ou **(b.ii)** assinar procuração para que terceiro represente o Debenturista pessoa jurídica, sendo admitida a assinatura digital. 4. Com relação aos fundos de investimento, a representação dos Debenturistas na AGD caberá à instituição administradora ou gestora, observado o disposto no regulamento do fundo. Nesse caso, o representante da administradora ou gestora do fundo, além dos documentos societários acima mencionados relacionados à gestora ou à administradora, deverá apresentar cópia do regulamento do fundo, devidamente registrado no órgão competente. 5. Para participação por meio de procurador, a outorga de poderes de representação deverá ter sido realizada há menos de 1 (um) ano, nos termos do art. 126, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações. Em cumprimento ao disposto no art. 654, §1º e §2º da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, conforme alterada ("**Código Civil**"), a procuração deverá conter indicação do lugar onde foi passada, qualificação completa do outorgante e do outorgado, data e objetivo da outorga com a designação e extensão dos poderes conferidos, contendo o reconhecimento da firma do outorgante, ou com assinatura digital, por meio de certificado digital emitido por autoridades certificadoras vinculadas à ICP-Brasil, como alternativa ao reconhecimento de firma. 6. Valida a sua condição e a regularidade dos documentos após o Cadastro, o Debenturista poderá receber, até 01 (um) Dia Útil antes da AGD, as instruções para acesso à Plataforma Digital. 7. Caso determinado Debenturista não receba as instruções de acesso com até 01 (um) Dia Útil de antecedência do horário de início da AGD, deverá entrar em contato com o Agente Fiduciário, através do e-mail claims@vortex.com.br. 8. Será de responsabilidade exclusiva do Debenturista assegurar a compatibilidade de seus equipamentos com a utilização da plataforma digital e com o acesso à videoconferência. O Agente Fiduciário não se responsabilizará por quaisquer dificuldades de viabilização e/ou de manutenção de conexão e de utilização da plataforma digital e outras situações que não estejam sob controle da Emissora. 9. Este Edital se encontra disponível nas respectivas páginas do Agente Fiduciário (www.vortex.com.br) na rede mundial de computadores e foi publicado observando-se as condições previstas no artigo 9.3. e 9.5, da Escritura de Emissão. 10. Todos os termos aqui iniciados em letras maiúsculas e não expressamente aqui definidos terão os mesmos significados a eles atribuídos na Escritura de Emissão. São Paulo, 26 de maio de 2026.

Hotel Marco Internacional S.A.

CNPJ/MF Nº 03.221.095/0001-61 - NIRE Nº 35.300.194.438

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 31 de Outubro de 2024

Em 31/10/24, às 9h, na sede social. **Presenças:** Acionistas representando a totalidade do capital social. **Mesa:** Presidente: Sr. Beny Fiterman; Secretário: Sr. João Alves Meira Neto. **Deliberações:** Por unanimidade: (i) Aprovar a renúncia do Sr. **Wlmar Silva Rodriguez**, do cargo de **Diretor Geral**, conforme Termo de Renúncia. (ii) Aprovam, a eleição do Sr. **Beny Fiterman**, para o cargo de **Diretor Geral**, conforme Termo de Posse, por meio do qual o Diretor declara, sob as penas da lei, que cumpre todos os requisitos previstos no artigo 147 da Lei das S.A. para a investidura, para cumprimento do mandato até **12/4/27**, permitida a reeleição. O Diretor ora eleito, toma posse em seu cargo mediante assinatura do Termo de Posse, na forma da legislação aplicável, observada a prestação das declarações previstas em lei, e aceita seu cargo, para o qual foi eleito, declarando expressamente, sob as penas da lei, que não está impedido, por lei especial, de exercer a administração de sociedades. (iii) Decidem por ratificar o mandato unificado da Diretoria, o qual se encerra em **12/4/27**, composta por: (i) **Beny Fiterman**, na qualidade de **Diretor Geral**; e (ii) **Gero Fasano**, na qualidade de **Diretor Operacional**. **Encerramento:** Nada mais. JUCESP 422.742/24-7 em 14/11/24. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Hotéis Fasano & Resorts S.A.

CNPJ/MF 08.237.429/0001-09 - NIRE 35.300.333.462

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 18 de Março de 2026

Em 18/3/26, às 11h, na sede social. **Presenças:** Totalidade do capital social. **Mesa:** Presidente: Beny Fiterman; Secretário: João Alves Meira Neto. **Deliberações:** Por unanimidade, aprovar: (i) A alteração de endereço de endereço da Companhia, passando DE "Cidade de São Paulo/SP" na Av. Magalhães de Castro, 4.800, Torre 3, 2º andar, parte, Cidade Jardim, CEP 05676-120" PARA "Cidade de São Paulo/SP na Av. Alcides Sangiardi, s/nº, 301 Usina SP - Espaço C01. (parte), Cidade Jardim, CEP 05672-015". Desse modo, o Artigo 2º do Estatuto Social da Companhia passará a vigorar com a seguinte redação: "**Artigo 2º** - A Companhia tem sede social na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Alcides Sangiardi, s/nº, 301 Usina SP - Espaço C01. (parte), Cidade Jardim, CEP 05672-015, podendo abrir, manter e encerrar filiais e escritórios em qualquer localidade do País ou do exterior, mediante simples deliberação da assembleia geral". Em razão da Ata da AGE de 10/12/24 registrada perante a JUCESP em 6/1/25 sob o protocolo de nº 1.620/25-8, em decorrência da Cisão Parcial que reduziu o valor do capital social da Companhia, o Artigo 5º do Estatuto Social da Companhia passou a vigorar com a seguinte redação: "**Artigo 5º** - O capital social da sociedade, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 42.963.754,20, dividido em 41.836.332 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal." (ii) Consolidar o Estatuto Social da Companhia, nos termos do Anexo I. **Encerramento:** Nada mais. JUCESP 214.620/26-8 em 14/5/26. Mariana Centurion Dardani - Secretário Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Hotel Marco Internacional S.A.

CNPJ/MF nº 03.221.095/0001-61 - NIRE nº 35.300.194.438

Ata de Assembleia Geral Ordinária Realizada em 06 de Abril de 2026

Em 6/4/26, às 9h, na sede social. **Presenças:** Acionistas representando a totalidade do capital social. **Mesa:** Presidente: Sr. Beny Fiterman; Secretário: Sr. João Alves Meira Neto. **Deliberações:** Por unanimidade: (a) Aprovar as contas dos Administradores e as Demonstrações Financeiras da Companhia relativas ao exercício social findo em 31/12/24; (b) Tendo em vista a apuração de prejuízo no exercício social encerrado em 31/12/24, aprovar o registro do prejuízo apurado na conta de prejuízo acumulados da Sociedade. **Encerramento:** Nada mais. JUCESP 173.276/26-0 em 13/4/26. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

BMG S.A. DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

CNPJ/MF 08.030.215/0001-67 - NIRE 3.530.014.563-1

Ata de Assembleia Geral Ordinária Realizada em 30 de Abril de 2026

Data, Hora, Local: Aos 30/04/2026, às 11hs, na sede social, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, 1.830, Sala 102, Parte, Bloco 02, 10º andar, Condomínio Edifício São Luiz, São Paulo/SP. **Presenças:** Único acionista da Companhia, Banco BMG S.A. **Mesa:** Presidente: Flávio Pentagna Guimarães Neto, Secretário: Carlos André Hermesindo da Silva. **Deliberações Aprovadas:** 1. As contas dos administradores, o Relatório da Administração, as Demonstrações Financeiras e o Parecer dos Auditores Independentes, referentes ao exercício social encerrado em 31.12.2025, publicadas no jornal "Empresas e Negócios", em edição de 06.03.2026, com divulgação simultânea dos documentos na página do mesmo jornal na internet. 2. A Companhia apurou lucro líquido no exercício social encerrado em 31.12.2025, no valor de R\$ 1.237.401,42, o qual terá a seguinte destinação: (i) o montante de R\$ 61.870,07, correspondente a 5% do referido lucro líquido, será destinado à conta da reserva legal, em atendimento ao previsto no artigo 193 da Lei nº 6.404/76; (ii) o montante de R\$ 779.190,11 será distribuído a título de dividendos aos acionistas, após a destinação descrita no item (i) acima; e (iii) montante remanescente de R\$ 396.341,24 será destinado a reserva de lucros a realizar. 3. A renúncia dos membros da administração ao recebimento de remuneração no exercício social de 2026. **Encerramento:** Nada mais. **Acionista Presente:** Banco BMG S.A. (por Flávio Pentagna Guimarães Neto e Carlos André Hermesindo da Silva). JUCESP nº 216.083/26-6 em 15.05.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

GOPLAN S/A

CNPJ nº 37.422.096/0001-96

EDITAL DE CONVOCAÇÃO DE ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA EXTRAORDINÁRIA

Aos 26 dias do mês de maio de 2026, convocamos os senhores acionistas da GOPLAN S/A, com sede na Rua Antônio Lapa, nº 606, Bairro Cambuí, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo, CEP sob nº 13.025-241 inscrita no CNPJ nº 37.422.096/0001-96, para **ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA EXTRAORDINÁRIA (AGOE)**, a ser realizada no dia 08 de junho de 2026, às 14:00h (horário de Brasília), exclusivamente em ambiente virtual através da plataforma Teams. A votação será realizada à distância, equiparada à votação presencial, por meio do link que será disponibilizado aos acionistas. Somente terão direito a voto os acionistas ou seus procuradores, desde que possuam procuração específica para participar da Assembleia em nome do acionista. **Pautas:** 1) Deliberação documento final da Goplan Holding; 2) Deliberação do Orçamento Período 26/27; 3) Deliberação sobre Alteração final da Composição do Conselho de Administração; 4) Outros temas. Sem mais. Campinas, 26 de Maio de 2026. **JOSE HENRIQUE SALGADO GALLI** - Diretor Executivo CEO.

Transglobal Operações Portuárias Ltda.

CNPJ nº 58.169.305/0001-01 - NIRE 35265502232

Ata de Reunião de Sócios realizada em 21 de maio de 2026

Aos 21/05/26, às 10 h., na sede, com a presença da totalidade. **Mesa:** Presidente: José Roberto Martins; Secretário: Pedro Nelson Laurito Bonança de Almeida. **Deliberações Unânicas:** (i) Aprovar da redução do capital social da Sociedade em R\$ 5.617.098,00, por ser excessivo em relação ao objeto da Sociedade, com fundamento no art. 1.082, inciso II, do Código Civil. Em decorrência da redução aprovada, o capital social da Sociedade passa de 153.717.350,00, para R\$ 148.100.252,00. Os sócios NV Manuchar SA, José Roberto Martins e Soldenham Sociedad Anonima terão suas quotas canceladas de maneira proporcional às suas participações no capital social da Sociedade; Nada mais. São Paulo/SP, 21 de maio de 2026.

Vetores do Varejo

Lyana Bittencourt



O que a entrada da Mixue sinaliza para o franchising brasileiro?

A entrada da rede chinesa de sorvetes e bebidas Mixue no Brasil acontece em um momento particularmente desafiador para o varejo e o franchising nacionais. Expandir já não é apenas uma questão de oportunidade. É uma questão de eficiência

Custos operacionais elevados, maior rigor na escolha de pontos comerciais e um consumidor mais criterioso criaram um ambiente em que crescer exige precisão. É nesse cenário que a Mixue inaugura sua primeira unidade no Shopping Cidade São Paulo, adotando o modelo de franquias como vetor de expansão.

Mais do que uma nova marca, o movimento introduz um operador global com forte orientação à escala, padronização e controle de custos, elementos que, por si só, já representam uma mudança relevante na dinâmica competitiva.

Um modelo de expansão baseado em escala, tecnologia e controle

A estratégia da Mixue combina um modelo de franquias altamente estruturado com uma operação desenhada para eficiência. Diferentemente de redes que crescem a partir de adaptações locais, a lógica aqui parte de uma base padronizada, com portfólio enxuto, processos simplificados e cadeia de suprimentos centralizada. Esse desenho favorece a replicação rápida e reduz variáveis operacionais, o que tende a aumentar a previsibilidade do

negócio, um ativo valioso em mercados complexos como o brasileiro.

Além disso, a operação carrega um forte componente tecnológico. A integração entre produção, logística e ponto de venda, aliada a sistemas de gestão mais sofisticados, permite um controle mais preciso de custos e margens. Na prática, isso significa operar com maior disciplina e menor dependência de ajustes constantes na ponta.

Para o mercado brasileiro, essa abordagem eleva o padrão competitivo, especialmente em categorias de alto giro em que a eficiência operacional muitas vezes define a sustentabilidade do negócio.

Outro ponto central está na estratégia de capital. A proposta de valor da Mixue se apoia em volume e acessibilidade, o que sugere uma lógica de ganho em escala em vez de margens elevadas por unidade. Esse posicionamento tende a pressionar o mercado, exigindo que redes locais revisitem suas estruturas de custo e suas estratégias de expansão.

O que a chegada da Mixue revela sobre o futuro do franchising no Brasil

A inauguração da primeira unidade da Mixue no país vai além de um movimento pontual. Ela sinaliza uma tendência de avanço de modelos internacionais altamente eficientes sobre mercados com ampla heterogeneidade operacional. Esse tipo de operação reforça a necessidade de evolução estrutural do franchising brasileiro,

Emprego formal cresce, mas desligamentos revelam mercado em forte reposição

Análise da Sim Carreira, com base no Novo CAGED de março de 2026, aponta saldo positivo de 228 mil empregos formais, mas também alta movimentação de admissões e desligamentos

O mercado formal brasileiro encerrou março de 2026 com saldo positivo de 228.026 empregos com carteira assinada, segundo análise da Sim Carreira com base nos dados do Novo CAGED. O resultado confirma a expansão do emprego formal no país, mas também revela um ponto de atenção para empresas: o crescimento ocorre em meio a uma forte movimentação de admissões e desligamentos.

No período, foram registradas 2,5 milhões de admissões e 2,2 milhões de desligamentos, com pressão de contratação de 1,10x. Ou seja, as empresas seguem contratando mais do que desligando, mas operam em um ambiente de alta circulação de profissionais.

Para a Sim Carreira, o dado mostra que o desafio das organizações não está apenas em abrir vagas, mas em contratar com mais precisão e reduzir ciclos recorrentes de reposição.

“Quando o mercado está aquecido, a velocidade de contratação passa a ser im-

portante. Mas ela não pode vir sozinha. Empresas que contratam sem olhar para dados, perfil, aderência e retenção tendem a entrar em um ciclo de reposição constante”, avalia Thiago Melo, CEO da Sim Carreira.

A análise também mostra que o crescimento está concentrado na base da operação. A senioridade Auxiliar/Assistente concentrou 61% das admissões no período, com saldo positivo de 189.823 vagas. Já o departamento de Operações foi o mais movimentado, com saldo de 130.041 vagas.

Esse recorte ajuda a explicar por que o avanço do emprego formal pode ampliar a competição por profissionais. Com a demanda concentrada em funções essenciais para a operação, muitas vezes marcadas por alto volume, urgência de contratação e maior rotatividade, empresas passam a disputar talentos em um mercado mais aquecido e dinâmico.

Segundo a Sim Carreira, empresas que usam dados de mercado no planejamento de pessoas ganham mais previsibilidade para ajustar salários, melhorar ofertas, reduzir etapas desnecessárias e aumentar a assertividade na seleção.



Publicidade Legal



doidam10_CANVA

TRANSFORMAÇÃO TRIBUTÁRIA

DEZ MUDANÇAS QUE OS NOVOS REGULAMENTOS DO IBS E CBS TRAZEM PARA AS EMPRESAS

Veja o que muda na prática para o contribuinte após publicação oficial do governo que regulamenta a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS)

Com a publicação do Decreto nº 12.955 (Regulamento da CBS) e da Resolução CGIBS nº 6 (Regulamento do IBS), as empresas brasileiras entraram em contagem regressiva para a maior transformação tributária da história do país.

Os regulamentos estabelecem novas normas de conformidade que exigem ajustes imediatos em sistemas e processos.

Para o advogado tributarista e CEO da ROIT, Lucas Ribeiro, no conjunto, os documentos deixam claro que a reforma tributária entrou efetivamente em fase de execução. "A grande mudança é que o setor fiscal passa a influenciar diretamente a estratégia operacional e financeira das empresas. Dependendo de como a operação é estruturada, o impacto tributário muda imediatamente, sendo necessária a revisão de processos, reclassificação de produtos e serviços, integração de sistemas e maior controle sobre dados e transações", conclui Ribeiro.

Abaixo, detalhamos as dez principais regulamentações e o que muda na prática para o contribuinte:

1 Unificação dos conceitos "Bens e Serviços"

A distinção entre produto e serviço desaparece para fins de tributação. O IBS e a CBS incidem sobre operações com bens (materiais ou imateriais, incluindo direitos) e serviços. Isso elimina disputas sobre a natureza da operação, mas obriga a revisão de todo o catálogo de produtos das empresas. Mas, atenção: o ISS permanece até 2032 e por isso a 'revisão' do planejamento tributário deve respeitar a transição gradual.

2 Responsabilidade das plataformas digitais

Plataformas digitais que intermedeiam vendas, inclusive aquelas domiciliadas no exterior, passam a assumir responsabilidade direta pelo recolhimento da CBS nas operações e importações realizadas por seu intermédio, conforme previsto nas novas regras da reforma tributária.

Na prática, isso significa que marketplaces, plataformas de e-commerce e ambientes digitais de intermediação poderão responder solidariamente pelo pagamento do tributo junto ao adquirente ou destinatário da operação. Em determinados casos, a plataforma também poderá substituir o próprio fornecedor na obrigação de recolhimento, especialmente quando o vendedor estiver localizado no exterior ou não possuir regularidade fiscal no Brasil.

O modelo amplia significativamente o nível de responsabilização das plataformas digitais dentro do novo sistema tributário e deve exigir maior controle sobre cadastro de vendedores,



Lucas Ribeiro

“Dependendo de como a operação é estruturada, o impacto tributário muda imediatamente, sendo necessária a revisão de processos, reclassificação de produtos e serviços, integração de sistemas e maior controle sobre dados e transações

documentação fiscal, rastreabilidade das operações e validação de dados tributários. O descumprimento das obrigações poderá gerar sanções diretas às plataformas, incluindo autuações e responsabilização tributária.

3 O sistema de "Split Payment"

Uma das mudanças mais radicais é o recolhimento na liquidação financeira. No momento do pagamento pelo adquirente, a

instituição financeira poderá separar automaticamente o valor do IBS/CBS, destinando-o diretamente ao fisco. Empresas precisam ajustar o fluxo de caixa para essa retenção instantânea. O modelo passa a valer em 2027, inicialmente em transações B2B, empresas do regime regular, de forma facultativa, envolvendo arranjos de pagamento como PIX, boleto, TED e TEF.

4 Créditos tributários

O direito ao crédito (não cumulatividade) agora está estritamente vinculado à idoneidade do documento fiscal. Documentos que não correspondam a operações reais ou com dados incorretos impedem a apropriação de créditos, gerando risco financeiro imediato para o comprador.

5 Tributação de brindes e bonificações

O fornecimento de brindes e bonificações passa a ser tributado como operação onerosa, exceto se a bonificação constar na nota fiscal e não depender de eventos posteriores. Doações a pessoas ligadas (sócios e parentes) também geram incidência baseada no valor de mercado.

6 Regimes específicos

Os regulamentos detalham setores com tratamento favorecido, como:

- Educação e Saúde: redução de 60% nas alíquotas.
- Cesta Básica Nacional: alíquota zero para itens essenciais de alimentação.
- Combustíveis: regime monofásico com alíquotas específicas por unidade de medida.

7 Importação e Bens de Capital

A importação de bens imateriais e serviços está agora plenamente regulamentada. Para bens de capital, há previsão de suspensão do pagamento do imposto, que se converte em alíquota zero após a incorporação do bem ao ativo imobilizado da empresa.

8 Operações entre empresas

O fisco terá maior poder de fiscalização sobre operações entre empresas do mesmo grupo (controladoras, coligadas) ou parentes de administradores. Se o valor da operação for inferior ao de mercado, o imposto será recalculado sobre o valor real de mercado.

9 Exportações

As exportações são imunes, mas a regulamentação exige prova rigorosa de saída física ou consumo no exterior. O uso de regimes como o Repetro (setor de petróleo) mantém a suspensão de tributos na importação de insumos para exportação.

10 Multas e penalidades

O descumprimento das novas normas de documentação e prazos pode gerar multas pesadas.

- Multa de 1 UPF (R\$ 200) pela ausência de "confirmação da operação", manifestação fiscal obrigatória.
- Penalidade equivalente a 66% do tributo devido em casos de cancelamento da operação após a ocorrência do fato gerador.
- Emitir ou utilizar documento fiscal não idôneo (que não está válido ou dentro das normas): 66% do valor do tributo de referência;
- Acobertar mais de uma vez o trânsito de bem ou prestar mais de uma vez serviço de transporte, utilizando o mesmo documento fiscal: 100% (cem por cento) do valor do tributo de referência
- Entre outras penalidades previstas no art. 341-G da LC nº 214 de 2025.

Com as mudanças, segundo Ribeiro, a tendência é de um setor fiscal dentro das empresas muito mais automatizado, em que inconsistências aparecem rapidamente e estão amparadas a dados. "O recolhimento dos impostos passa a acompanhar o fluxo financeiro. Isso reduz margem para erro, mas exige uma integração muito maior, ou absoluta, entre fiscal, financeiro e meios de pagamento", conclui.



shironosov_CANVA