



ABRANGÊNCIA

SETE LIÇÕES DE QUEM
CONSTRUIU UM
E-COMMERCE NACIONAL
SAINDO DO INTERIOR

Leia na página 8

Inadimplência recorde expõe falhas de gestão
que ainda ameaçam pequenos negócios

Especialistas alertam que muitos empreendedores perdem controle financeiro e operacional antes mesmo de enfrentar dificuldades de mercado

O número de empresas inadimplentes no Brasil segue em trajetória preocupante. Em março de 2026, o país registrou 8,9 milhões de CNPJs negativados, segundo a Serasa Experian. Desse total, 8,4 milhões pertencem a micro e pequenas empresas, responsáveis por R\$185,3 bilhões dos R\$212,8 bilhões em débitos contabilizados no período.

Embora juros elevados, crédito restrito e oscilações econômicas sejam frequentemente apontados como os principais responsáveis pela fragilidade dos pequenos negócios, especialistas defendem que muitas dificuldades começam dentro da própria operação, muito antes da crise financeira se tornar evidente.

Para o administrador e especialista financeiro Renan Frigo, problemas como falta de controle do fluxo de caixa, precificação inadequada, ausência de planejamento e a mistura entre contas pessoais e empresariais continuam entre os erros mais comuns na gestão das pequenas empresas.

“Muitos empresários acompanham as vendas, mas não conseguem visualizar com clareza a rentabilidade do negócio, o impacto das despesas ou a real situação do caixa. Quando o mercado se torna mais desafiador, essas fragilidades aparecem com força”, afirma.

Segundo ele, o problema raramente surge de forma repentina. Em muitos casos, a deterioração financeira é consequência de decisões tomadas sem informações confiáveis ou sem acompanhamento consistente dos indicadores do negócio.

A situação se torna ainda mais preocupante diante do aumento da com-



kanchanachitthamma_CANVA

“Digitalização não significa apenas vender pela internet ou utilizar redes sociais. Trata-se de criar uma gestão baseada em dados, com informações integradas e maior capacidade de planejamento. Isso aumenta a previsibilidade e reduz decisões tomadas no improviso

plexidade operacional enfrentada por empresas que cresceram nos últimos anos. Vinícius Gracia, engenheiro da computação e especialista em softwares e inteligência artificial, conta que muitos empreendedores ampliaram vendas, equipes e processos sem modernizar os mecanismos de controle.

“As empresas continuam dependentes de planilhas isoladas, controles paralelos e informações descentralizadas. Isso reduz a visibilidade sobre a operação e dificulta a tomada de decisões em um momento em que eficiência e rapidez são cada vez mais importantes”, explica.

Na avaliação do especialista, a falta de organização operacional pode gerar impactos significativos mesmo em negócios com boa demanda. “Nem sempre uma empresa enfrenta dificuldades porque vende pouco. Muitas vezes ela perde competitividade porque não consegue identificar desperdícios, gargalos ou oportunidades de melhoria dentro da própria operação”.

O avanço da tecnologia tem reduzido uma das principais barreiras para a profissionalização da gestão. Ferramentas que antes estavam restritas às grandes corporações passaram a fazer parte da realidade de empresas menores, permitindo acompanhar indicadores financeiros, estoque, pagamentos, fluxo de caixa e desempenho operacional em tempo real.

“Digitalização não significa apenas vender pela internet ou utilizar redes sociais. Trata-se de criar uma gestão baseada em dados, com informações integradas e maior capacidade de planejamento. Isso aumenta a previsibilidade e reduz decisões tomadas no improviso”, afirma Gracia.

Frigo destaca que nenhuma ferramenta elimina os riscos inerentes ao ambiente econômico, mas pode reduzir significativamente falhas internas que comprometem a sustentabilidade do negócio.

“O mercado continuará apresentando desafios. A diferença é que empresas organizadas conseguem reagir mais rapidamente, identificar problemas com antecedência e tomar decisões mais assertivas. Para os pequenos negócios, essa capacidade pode ser determinante para a sobrevivência”, conclui.

Conhecimento técnico envelhece e impulsiona busca por qualificação profissional

Mudanças aceleradas em áreas como inteligência artificial, análise de dados e automação levam profissionais de diferentes idades a voltar aos estudos para acompanhar novas exigências do mercado.

Modelo que o Brasil precisa para democratizar a conectividade

No Brasil de 2026, ter acesso à internet ainda depende de onde você nasceu. O modelo cooperativo surge como alternativa concreta para mudar essa equação.

Com regulamentação do IBS e CBS, a reforma entrou no sistema

A Reforma Tributária brasileira avançou, por décadas, como uma promessa distante, complexa, discutida e frequentemente adiada.

Três erros que fazem a automação prejudicar resultados em empresas brasileiras

A corrida pela automação ganhou força nas empresas brasileiras, impulsionada sobretudo pela popularização da inteligência artificial. Segundo o relatório “The State of AI: Global Survey 2025”, da McKinsey & Company, 9 em cada 10 organizações no mundo já utilizam alguma solução de IA.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Nestlé Carreira foca em tecnologia, IA e desenvolvimento profissional

A Nestlé realiza até 11 de junho, o Nestlé Carreira, iniciativa voltada ao desenvolvimento profissional, inovação e transformação digital. O evento reunirá colaboradores, lideranças e parceiros estratégicos para discutir tendências de carreira, tecnologia e os impactos da inteligência artificial (IA) no mercado de trabalho. Dias 9 e 11, os participantes terão acesso a conteúdo e experiências sobre crescimento profissional, liderança e construção de carreira dentro da empresa. Entre os destaques está o “Carreira 360”, espaço dedicado a apresentar caminhos, áreas e histórias inspiradoras de talentos que cresceram na Nestlé. A agenda também contará com o “Conecta Mancom”, série de conversas com lideranças da companhia voltadas à inspiração e ampliação da visão de futuro dos participantes. Outro momento aguardado é o “Café com o Marcelo”, encontro com o presidente da Nestlé Brasil, Marcelo Melchior, que abordará carreira, liderança e perspectivas para o futuro do trabalho (<https://www.nestle.com.br/carreiras>).

News@TI

Exercício Guardiã Cibernética 8.0

Em um cenário de aumento dos ataques virtuais contra empresas, órgãos públicos e serviços essenciais, São Paulo será palco de uma importante iniciativa voltada ao fortalecimento da segurança digital do país. De 21 a 25 de setembro, a FIESP e o SENAI-SP sediarão o Hub de Defesa Cibernética da Indústria durante a realização do Exercício Guardiã Cibernética 8.0, considerado o maior exercício de defesa cibernética do hemisfério sul. Coordenado pelo Comando de Defesa Cibernética (COMDCIBER), do Exército Brasileiro, o Guardiã Cibernético reúne representantes das Forças Armadas, órgãos governamentais, universidades, operadores de infraestruturas críticas e instituições parceiras para simular ataques e treinar respostas a incidentes que podem impactar a economia e a sociedade.

A Mente do Cliente

Em julho, completo 65 anos.

Neiva Mendes

Leia na página 5

A Outra Sala

Currículos Brilhantes. Maturidade Opcional.

Ana Luisa Winckler

Leia na página 4



OPINIÃO

Empresas de tecnologia vendem suporte, mas o que o cliente compra é confiança

Rodrigo Gazola (*)

Existe uma discussão que o mercado de tecnologia ainda precisa fazer com mais profundidade: quando uma empresa contrata um MSP, ela não está apenas terceirizando suporte técnico. Ela está entregando confiança.

Na prática, um prestador de serviços gerenciados passa a ter acesso a partes críticas da operação do cliente: servidores, backups, Microsoft 365, firewalls, endpoints, políticas de segurança, dados corporativos e, em muitos casos, à própria continuidade operacional do negócio. Poucos modelos de prestação de serviço carregam um nível tão alto de responsabilidade.

Por isso, crescer um MSP não deveria significar apenas vender mais contratos. Deveria significar também elevar maturidade operacional, governança, padronização, automação e capacidade de execução. Quanto maior a base de clientes, maior a exposição. E quanto maior a exposição, maior precisa ser o controle.

A Pesquisa ADDEE 2025 — Diagnóstico do Mercado MSP no Brasil ajuda a dimensionar esse desafio. O levantamento mostra que o MSP brasileiro já não está mais em uma fase inicial de adoção tecnológica. Pelo contrário: 96% utilizam RMM, 87% usam service desk, 99% contam com solução profissional de backup e 80% comercializam EDR. Isso desloca o debate. O diferencial competitivo não está mais apenas em quais ferramentas o MSP usa, mas em como ele opera essas ferramentas no dia a dia.

Esse é um ponto central. Tecnologia pode ser comprada. Maturidade operacional, não. Ela precisa ser construída com processos, indicadores, documentação, treinamento, revisão contínua, automação e governança.

A própria pesquisa mostra que o crescimento do setor não tem sido acompanhado, na mesma proporção, por padronização e controle. 68% dos MSPs reportaram crescimento de faturamento de até 30% no último ano, mas o estudo alerta que esse avanço veio junto com aumento da base de dispositivos gerenciados e com fragilidades operacionais ainda não resolvidas. Quanto maior a operação, maior o impacto de falhas que antes eram toleráveis.

Esse é o ponto de virada para o mercado. Um MSP desorganizado não gera apenas ineficiência interna. Ele aumenta o risco operacional para todos os clientes que atende. E, em muitos casos, esse risco não aparece no contrato, mas aparece no incidente: quando o backup não restaura, quando o endpoint não estava coberto, quando o chamado crítico não tem prioridade clara, quando a equipe depende de uma pessoa-chave ou quando ninguém sabe exatamente de onde vêm os problemas recorrentes.

Apesquisa da Addee identificou que a operação diária consome grande parte da energia dos MSPs, limitando a capacidade

de estruturar processos, revisar padrões e implementar melhorias de longo prazo. Entre os principais desafios apontados estão sobrecarga operacional, dificuldade de padronizar clientes, falta de clareza sobre o próximo passo, segurança ainda percebida como risco e não como disciplina, além do crescimento mais rápido que a maturidade. O problema, portanto, não é ausência de consciência. O mercado sabe que precisa evoluir. O desafio está em transformar essa percepção em método.

Crescer sem processo é acumular risco operacional, porque a operação passa a depender de conhecimento intuitivo e pessoas-chave. Esse modelo limita a capacidade de escalar sem perda de qualidade, margem e previsibilidade. Os números reforçam o alerta: 63% dos MSPs revisam processos apenas uma vez por ano ou menos. Isso significa que, em boa parte do mercado, o conhecimento ainda está disperso em documentos isolados, checklists parciais, rotinas informais ou na memória do time técnico.

Em uma operação pequena, isso pode parecer administrável. Em uma operação em crescimento, vira risco. A entrada de novos clientes, novos dispositivos, novos ambientes e novas demandas aumenta a complexidade. Se os processos não estão documentados e revisados, cada exceção vira improviso. E o improviso, em tecnologia, cobra caro.

A automação deveria ser uma das respostas a esse cenário, mas ainda é pouco estruturada. Ela acaba sendo vista como ganho de tempo, e não como motor de estabilidade, escalabilidade e redução de risco. Esse é um erro estratégico. A automação não serve apenas para economizar minutos em tarefas repetitivas. Ela deve reduzir incidentes recorrentes, padronizar respostas, aumentar a previsibilidade e liberar o time técnico para atividades de maior valor. Quando usada de forma isolada e reativa, a automação ajuda pouco. Quando incorporada à governança operacional, ela muda o patamar do serviço.

É preciso uma mudança de percepção urgente. O trabalho de um MSP moderno vai muito além da tecnologia. Ele envolve disponibilidade, segurança, continuidade, produtividade, proteção de dados, resposta a incidentes e, muitas vezes, a capacidade do cliente continuar operando.

Porisso, a pergunta que deveria orientar o crescimento do setor não é apenas “quantos clientes novos entraram?”, mas “a operação ficou mais madura para suportar esse crescimento?”.

O MSP do futuro não será necessariamente o que tem mais ferramentas. Será o que consegue operar com previsibilidade, escala, governança, automação, segurança e maturidade operacional. Será aquele capaz de transformar confiança em método e método em entrega consistente. A tecnologia pode ser comprada. Mas a confiança operacional precisa ser construída todos os dias.

(*) CEO da Addee.

Google e SpaceX assinam contrato bilionário

O Google e a SpaceX anunciaram a assinatura de um contrato bilionário pelo qual a empresa de Elon Musk fornecerá ao Google capacidade computacional voltada à inteligência artificial.

Vivaldo José Breternitz (*)

Acordo, envolvendo valores da ordem de US\$ 920 milhões por mês, entrará em vigor em outubro e é válido até junho de 2029, segundo informações da Reuters. O pacote inclui 110 mil GPUs da Nvidia, além de CPUs, memória e demais componentes necessários para processamento de IA. Há uma cláusula que permite a rescisão do contrato após dezembro de 2027, mediante aviso prévio de 90 dias.

Este é o segundo grande contrato firmado pela SpaceX em poucas semanas. Em maio, a startup Anthropic garantiu o uso exclusivo do data center Colossus 1, utilizando-o para atender melhor sua base de usuários que cresce de forma acelerada.

Somados, os dois contratos já superam a receita total da SpaceX em 2025. Estimativas apontam que eles devem gerar mais de US\$ 25 bilhões anuais, contra menos de US\$ 20 bilhões obtidos com serviços como lançamento de satélites para terceiros, Starlink (fornecimento de acesso à internet via satélite) etc. Esses contratos devem valorizar as ações da SpaceX, que terá seu capital aberto nos próximos dias.

Nascida como uma empresa voltada à exploração espacial a SpaceX avança agora para o setor de data centers orbitais, negócio no qual o Google estaria negociando participação. Sem dúvida, é um mercado em ebulição.

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



Alexander_Kuzmin_CANVA

Além do Diploma: Por que a agilidade de aprendizado é a nova moeda do mercado

O Relatório Future of Jobs 2025, do Fórum Econômico Mundial, aponta que 39% das habilidades centrais exigidas no trabalho devem mudar até 2030, enquanto empregadores indicam pensamento analítico, resiliência, flexibilidade, liderança e alfabetização tecnológica entre as competências mais valorizadas. Nesse movimento, a formação tradicional deixa de ser vista como ponto final da qualificação e passa a funcionar como apenas uma etapa da trajetória profissional.

Divulgação



Tiago Zanolla

Para Tiago Zanolla, especialista em educação, empreendedor e fundador de ecossistema educacional voltado à qualificação profissional, o profissional que depende exclusivamente de um diploma obtido anos atrás tende a perder competitividade. “A formação acadêmica continua importante, mas ela já não resolve sozinha a necessidade de adaptação que o mercado exige. As mudanças estão mais rápidas, novas funções surgem o tempo todo e as empresas querem profissionais capazes de aprender, reaprender e combinar diferentes competências”, afirma.

Na avaliação de Zanolla, a lógica de carreira

linear perdeu força diante da velocidade das transformações digitais e das mudanças no perfil das contratações. “As empresas deixaram de buscar apenas especialistas técnicos. Elas querem pessoas que consigam transitar entre áreas, interpretar problemas, lidar com tecnologia, se comunicar bem e responder rápido às mudanças”, diz.

Cursos complementares, certificações, especializações curtas e trilhas modulares ganharam espaço justamente por permitir

respostas mais rápidas às demandas do mercado. “O modelo tradicional foi construído para um ciclo profissional mais previsível. Hoje, muita gente precisa se reposicionar em menos tempo, seja para mudar de área, assumir novas funções ou acompanhar transformações tecnológicas. A educação modular encurta esse processo porque permite atualização mais direcionada”, afirma.

Aprendizado contínuo virou vantagem competitiva

O próprio Fórum Econômico Mundial indica que ampliação do acesso digital e avanços em IA estão entre os principais vetores de transformação do emprego global. Isso tem ampliado a busca por profissionais que conciliam domínio técnico com competências humanas menos automatizáveis.

Para Zanolla, a empregabilidade passou a ser menos associada ao acúmulo de títulos e mais conectada à capacidade de evolução constante. “O profissional do futuro não será necessariamente quem estudou mais tempo, mas quem consegue aprender com mais agilidade e aplicar conhecimento em diferentes contextos.”

Embora a exigência por múltiplas competências aumente a pressão sobre trabalhadores, especialistas apontam que esse movimento também abre espaço para trajetórias menos rígidas e mais dinâmicas, especialmente para quem investe em atualização contínua como estratégia de carreira.

ricardosouza@netjen.com.br

News @ TI

Agente de IA autônomo
A Zenvia, empresa de tecnologia especializada em soluções de inteligência artificial para a experiência do cliente (CX), anuncia uma evolução no conceito de helpdesk com o lançamento do Instant Support. A ferramenta é um canal único de suporte nativo na plataforma Zenvia Customer Cloud (ZCC) e atua como um agente de IA autônomo. Indo muito além dos chatbots tradicionais, a solução utiliza inteligência artificial para identificar a tela do usuário, acessar logs do sistema e resolver dúvidas técnicas e financeiras sem intervenção humana, disponível 24/7 (linkedin.com/company/zenvia-inc).

ABB amplia colaboração com a NVIDIA
A ABB anunciou a próxima etapa de sua colaboração com a NVIDIA para acelerar a implantação de infraestrutura de inteligência artificial. A ABB integrará seus sistemas de energia como ativos digitais 3D SimReady™ ao NVIDIA Omniverse DSX Blueprint, permitindo que operadores de data centers modelem, validem e otimizem a distribuição de energia da fonte até os racks antes mesmo do início da construção. Os gêmeos digitais SimReady da ABB — representações 3D fisicamente precisas de painéis de média tensão, equipamentos de distribuição elétrica e plataformas UPS — foram desenvolvidos especificamente para os fluxos de co-design do DSX (www.abb.com).

Brasileiros sacaram em abril R\$ 482,8 mi esquecidos em bancos

Bancos transferiram R\$ 5,7 bi esquecidos para o Desenrola

Os brasileiros sacaram, em abril deste ano, R\$ 482,8 milhões em valores esquecidos no sistema financeiro, de acordo com dados divulgados ontem, 9, pelo Banco Central (BC). No total, o Sistema de Valores a Receber (SVR) já devolveu R\$ 15 bilhões a clientes bancários.

Até o fim de abril ainda existiam R\$ 10,3 bilhões disponíveis para saque. No mês passado, maio, o governo federal transferiu parte dos recursos do SVR para o Programa Desenrola. 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.

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 cida-

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

Como consultar

O SRV é um serviço do BC que permite ao cidadão consultar se ele próprio, sua empresa ou pessoa falecida

tem dinheiro esquecido em algum banco, consórcio ou outra instituição, como financeiras e corretoras. Para a consulta, não é preciso fazer login, basta informar o Cadastro de Pessoa Física (CPF) e data de nascimento ou o Cadastro de Pessoa Jurídica (CNPJ) e a data de abertura da empresa, inclusive para empresas já fechadas.

Caso haja algum valor, é preciso acessar o sistema e verificar quanto há para receber, a origem desse valor, a instituição que deve fazer a devolução; além de informações de contato e outras adicionais. Para isso, é necessário fazer login com a conta Gov.br, nos níveis prata ou ouro e verificação em duas etapas (Agência Brasil).

Cai o Índice de Confiança do Consumidor

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) paulistano teve uma leve queda de 0,4% em maio, para 120,6 pontos, ante os 121,1 pontos registrados em abril. Já na comparação com o mesmo mês de 2025, o índice em maio registrou um avanço de 7,9%.

Os dados foram divulgados pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). A escala do ICC varia de zero (pessimismo total) a 200 pontos (otimismo total). A marca de 100 pontos é o limite que separa o otimismo do pessimismo.

Segundo a FecomercioSP, o resultado de maio é reflexo do ambiente econômico atual. Entre os principais fatores que estão influenciando negativamente o ICC está a taxa básica de juros (Selic), em 14,5% ao ano, o que torna o crédito mais caro e dificulta compras parceladas e financiadas.

Já pelo lado positivo, segundo a FecomercioSP, está o novo Desenrola Brasil, programa que oferece descontos de até 90% em dívidas de cartão de crédito, cheque especial e crédito pessoal (ABR).

Como pequenas decisões fazem grandes empresas perderem milhões em viagens corporativas

Daniel Navarro Matias (*)

Uma operação de viagens corporativas pode saltar de R\$ 36 milhões para R\$ 50 milhões ao ano sem que isso signifique um aumento relevante na demanda. O problema raramente está em grandes decisões, mas na repetição de pequenas escolhas feitas fora da política. A gestão de despesas deixou de ser um tema operacional para ser um tema estratégico financeiro.

Em empresas com alto número de deslocamentos, a gestão de viagens passou a impactar diretamente a margem, a eficiência operacional e a previsibilidade financeira. Em operações de grande escala, pequenas variações de custo ganham proporções relevantes rapidamente. Uma operação com cerca de dois mil trechos aéreos por mês, com ticket médio de R\$ 1.500, movimenta aproximadamente R\$ 36 milhões por ano apenas em passagens.

A diferença entre controle e descontrole está na consistência das decisões do dia a dia. Sem critérios claros e mecanismos de governança e de compliance, o orçamento perde sua função prática. Pequenas variações vão se acumulando ao longo do tempo até alterar significativamente o patamar de gastos. É assim que operações que deveriam se manter próximas de R\$ 30 milhões em custos acabam se aproximando de R\$ 50 milhões ao longo do ano, mesmo sem um crescimento relevante da demanda.

No cenário global, o estudo *2026 Travel Industry Outlook*, da Deloitte, já sinaliza mudanças e mostra que a parcela de viajantes corporativos frequentes dispostos a manter o ritmo de viagens caiu de 63% para 53% em um ano. O movimento indica uma revisão no padrão de gastos e aumenta a pressão sobre os orçamentos, mas ainda não redesenha o cenário em muitas empresas.

O problema não está no volume, mas na variação. Um mesmo trajeto pode custar de R\$ 500 a mais de R\$ 4.000, dependendo do momento da compra, do canal utilizado e da aderência às políticas internas.

Sem acompanhamento contínuo, essa diferença deixa de ser pontual e passa a se repetir ao longo do tempo. A gestão de despesas assume, assim, um

papel direto no desempenho financeiro. Isso impacta margem, planejamento e alocação de recursos. Sem visibilidade e integração entre dados e processos, escolhas por conveniência passam a substituir critérios objetivos de custo.

Há também um efeito operacional relevante. Processos manuais de prestação de contas, conferência e auditoria consomem tempo e mantêm equipes presas a atividades repetitivas. Em operações maiores, esse esforço escala e reduz a produtividade. Quando há integração entre sistemas e centralização das informações, o fluxo se torna mais eficiente. As despesas passam a ser registradas e validadas quando ocorrem, dentro das políticas preestabelecidas, reduzindo retrabalho e liberando as áreas para análise e tomada de decisão.

A governança ganha importância nesse contexto. Em estruturas descentralizadas, a falta de padronização dificulta a leitura dos dados e a identificação de desvios. O impacto não vem de eventos isolados, mas da repetição de pequenas diferenças recorrentes.

Empresas de grande porte convivem com essa dinâmica diariamente. Indústria, setor financeiro, energia e consumo operam em escala, onde qualquer inconsistência se multiplica. Ainda assim, o tema segue restrito a áreas técnicas e pouco presente na agenda executiva. Organizações que estruturam esse controle conseguem melhorar resultados sem depender de aumento de receita.

A gestão de despesas precisa ser tratada como parte da estratégia financeira das empresas. Não como processo administrativo isolado, mas como elemento que influencia diretamente o uso de recursos e a construção de resultados.

No fim, o que está em jogo é a capacidade de acompanhar com precisão onde e como o dinheiro está sendo gasto.

(*) **Daniel Navarro Matias atua há 25 anos na indústria de viagens corporativas. Diretor de Operações da Argo Solutions, lidera estruturas de alta complexidade e equipes na América Latina. É especialista em projetos de reestruturação e expansão; atua com orientação a dados, definição de estratégias e gestão de performance por meio de KPIs e SLAs.**

Sobe o saldo da Poupança

O saldo da aplicação na caderneta de poupança subiu em maio deste ano, com registro de mais depósitos do que saques. As entradas superaram as saídas em R\$ 2,6 bilhões, de acordo com relatório divulgado ontem, 9, pelo Banco Central (BC).

No mês passado foram aplicados R\$ 368,4 bilhões, contra saques de R\$ 365,8 bilhões. Os rendimentos creditados nas contas de poupança somaram R\$ 6,2 bilhões e, assim, o saldo da poupança é de pouco mais de R\$ 1 trilhão.

Esta é a primeira vez, neste ano, que a poupança tem entrada líquida. Nos últimos anos, a caderneta vem registrando mais saques que depósitos. Em 2023 e 2024, as retiradas líquidas foram de R\$ 87,8 bilhões e R\$ 15,5 bilhões, respectivamente. No ano passado, o saldo negativo da poupança chegou a R\$ 85,6 bilhões.



Nos primeiros cinco meses deste ano, a caderneta já acumula R\$ 39,1 bilhões em retiradas líquidas. Entre as razões para os saques está a manutenção da Selic – a taxa básica de juros – em alta, o que estimula a aplicação em investimentos com melhor desempenho (ABR).



São João

Mais que uma tradição cultural, a festa de **São João em Campina Grande**, na Paraíba, virou um negócio de gordas proporções. A festa movimentou cerca de R\$ 800 milhões, durante um mês de festividades, e impacta diretamente o agronegócio e a agricultura familiar, além do turismo, hotelaria, gastronomia e artesanato. Se somadas as cidades vizinhas como Caruaru, Petrolina e Maracanaú, o volume de dinheiro chegará a R\$ 1,83 bilhão, neste ano, de acordo com o Ministério do Turismo.

Namorados

Estimuladas pelo **Dia dos Namorados**, bem como os eventos festivos de junho, as vendas do comércio paulista devem crescer 2,1% neste mês. O cálculo é da FecomercioSP, projetando faturamento de R\$ 78,6 bilhões no período. Se confirmados os números, representarão adição de R\$ 1,6 bilhão nos cofres do comércio local comparado a igual período do ano passado. Dia dos Namorados é uma das melhores datas no calendário dos comerciantes.

Talks Business

São Paulo receberá no próximo dia 17 o **GP Talks Business Show 2026**, encontro que reunirá executivos, investidores e especialistas de grandes empresas para debater os rumos da economia brasileira e os desafios do ambiente de negócios em 2026 e 2027. Com apenas 88 participantes convidados, o evento terá foco em temas como inteligência artificial, transformação digital, reforma tributária, investimentos

e competitividade empresarial. “As empresas que conseguirem antecipar tendências terão vantagem competitiva significativa”, diz a organização, que promove o evento no Auditório Acarai, Brooklin, em São Paulo.

Importados

As onze marcas de automóveis filiadas à **Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (Abeifa)** com licenciamento de 23.789 unidades, anotaram em maio último uma expressiva alta em suas vendas de 16,8%, ante abril de 2026, quando foram comercializadas 20.363 unidades. Comparado a maio de 2025, o aumento é de 107,6%, registrando 23.789 unidades contra 11.458 veículos. No acumulado dos primeiros cinco meses do ano, as associadas somaram 87.693 unidades, ou seja, 75,9% superior às 49.840 unidades comparadas a igual período de 2025.

Audiovisual

O empresário Raphael Costa acaba de anunciar a ampliação do **Grupo 220**, a partir de um novo braço audiovisual instalado em Alphaville, na Grande São Paulo. Essa expansão faz parte da estratégia da holding, que atua nas áreas de mentoria empresarial, treinamentos corporativos, eventos e desenvolvimento de marcas. Com 12 anos de atuação, o Grupo 220 encerrou o ano passado com faturamento de R\$ 27 milhões. “Hoje não basta ter um bom produto ou serviço. As marcas precisam construir presença, autoridade e conexão com o público”, destaca ele.



Energia Solar

É positivo o avanço da geração de energia solar no Brasil, rumo a soluções sustentáveis. De acordo com a Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (**ABSOLAR**), o país alcançou 65,1 gigawatts (GW) de capacidade instalada de energia solar em fevereiro último, consolidando a fonte entre as principais da matriz elétrica nacional. O crescimento é expressivo quando comparado a 2018, quando o Brasil contava com apenas 1 GW de capacidade instalada. Ainda de acordo com a ABSOLAR, o setor já acumula R\$ 288,3 bilhões em investimentos, gerando 1,9 milhão de empregos.

Sistemas de Filtração

O mercado de sistemas de filtração voltado para Estações de Tratamento de Água (ETAs), Estações de Tratamento de Efluentes (ETEs) e sistemas de reúso vive um período de forte expansão no Brasil e no mundo, estimulado pela **Agenda ESG** (Ambiental, Social e Governança) e as pressões regulatórias. No Brasil, o mercado de filtros e sistemas de filtração, que abrange os segmentos automotivo, industrial e de saneamento (ETA/ETE e reúso), soma mais de R\$ 7,6 bilhões de faturamento, sendo que 13,9% representam o segmento de filtros do saneamento básico,

segundo os últimos dados divulgados no Panorama Setorial (em 2022).

MapBiomás Água

No próximo dia 16 haverá o lançamento da **Coleção 5 do MapBiomás Água**, com o tema “Dinâmica da água no Brasil em tempos de adaptação climática”. A nova coleção de mapas anuais e mensais da superfície de água no Brasil abrange o período entre 1985 e 2025, oferecendo uma visão atualizada da dinâmica de corpos d’água em todos os biomas brasileiros ao longo de mais de quatro décadas. Evento terá lugar no Auditório da ANA - Agência Nacional das Águas, em Brasília. <https://forms.gle/1T2X1DGBQNC5tntT9>.

Conservação

Terminou ontem, 9, a **#UCBIO 2026**, em Curitiba, reunindo algumas das principais lideranças que ajudaram a construir a história da **#conservação** da natureza no Brasil, seja por meio de entidades, governos e iniciativa privada. Destaque para as presenças de **Miguel Milano**, Teresa Bracher, Rodrigo Agostinho e José Carlos de Carvalho. Em meio a três dias de debates discutiu-se “El Niño 26, como aumentar a resiliência das áreas protegidas” e Mecanismos financeiros para conservação da biodiversidade” (<https://ucbio.org.br/schedule>).



A Outra Sala

Ana Luísa Winckler

Currículos Brilhantes. Maturidade Opcional

Tem gente com inglês fluente. MBA. Certificação internacional. Liderança ágil. Pensamento estratégico. Inteligência artificial. E um colapso emocional porque recebeu um feedback de melhoria. Ou porque alguém discordou numa reunião. Ou porque a promoção não veio. Ou porque a vida teve a audácia de não seguir o cronograma.

Talvez a gente precise conversar sobre uma hipótese desconfortável: **Estamos formando profissionais extraordinariamente funcionais e emocionalmente despreparados para a realidade.**

Durante décadas, a educação, o mercado e a cultura corporativa treinaram pessoas para acertar. Acertar a resposta. Acertar a entrega. Acertar a meta. Acertar o plano de carreira. Acertar a vida.

O problema é que a vida não funciona por indicadores. Ela não lê PowerPoint. Não respeita cronograma. Não pergunta se estamos prontos. Ela simplesmente acontece. E é justamente aí que muitos adultos considerados bem-sucedidos entram em curto-circuito. Não porque sejam incompetentes. Mas porque foram treinados para controlar variáveis, não para conviver com incertezas. O mercado premiou quem entrega. A escola premiou quem acerta. As redes sociais premiam quem performa. Mas quem ensina alguém a fracassar? Quem ensina alguém a esperar? Quem ensina alguém a ouvir um “não” sem interpretar isso como uma ameaça à própria identidade?

Uma das maiores pegadinhas do nosso tempo foi nos convencer de que competência e maturidade são a mesma coisa. Não são. Competência é saber fazer. **Maturidade é saber continuar quando não consegue.** Competência é liderar um projeto. **Maturidade é liderar a si mesmo depois de um fracasso.** Competência é construir um planejamento estratégico. **Maturidade é sobreviver quando o planejamento morre.** E quase todos os planejamentos morrem.

Os números ajudam a contar essa história. Apesar de sermos uma das gerações mais treinadas, conectadas e expostas a conteúdos sobre desenvolvimento humano, estudos internacionais apontam aumento consistente de ansiedade, sofrimento psicológico e sensação de insuficiência entre jovens adultos nos últimos anos.

É um paradoxo curioso. Nunca tivemos tanto acesso à informação. E nunca parecemos tão despreparados para lidar com frustração. Talvez porque **informação não produza maturidade.** Experiência produz. Limite produz. Perda produz. Tempo produz.

Existe ainda outro ingrediente nessa equação: a cultura da otimização. Hoje não basta trabalhar. É preciso performar. Não basta descansar. É preciso descansar de forma produtiva. Não basta viver. É preciso transformar a experiência em conteúdo. Estamos convertendo a existência em uma planilha emocional. Tudo precisa gerar resultado. Tudo precisa ser mensurado. Tudo precisa ser melhorado. Mas algumas das competências mais importantes da vida não cabem em indicadores. Como sustentar uma espera. Elaborar um luto. Reconhecer um erro. Recomeçar. Ou simplesmente admitir que nem tudo depende de nós.

Às vezes imagino um recrutador do futuro abrindo um currículo. Ele encontra inglês fluente, Power BI, inteligência artificial, gestão de indicadores, liderança estratégica e dezenas de certificações. Então faz uma única pergunta: **“O que acontece com essa pessoa quando a realidade não colabora?”** Porque talvez essa seja a competência mais escassa da próxima década. Não programar. Não liderar. Não vender. Não inovar. Mas continuar inteiro quando os resultados desaparecem.

Talvez o problema não seja que estamos criando adultos frágeis. Talvez estejamos criando adultos altamente treinados para o sucesso e perigosamente despreparados para a condição humana. E a condição humana, para desgosto de todos os planejamentos estratégicos, continua incluindo perda. Continua incluindo espera. Continua incluindo erro. Continua incluindo sofrimento. A vida segue cobrando habilidades que nunca apareceram no LinkedIn. E, pelo visto, nem no currículo.

A Outra Sala

Porque entre a meta batida e o próximo objetivo existe uma pergunta que quase ninguém faz:

Quem você é quando aquilo que você sabe fazer já não é suficiente?

(*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.

Economia aquecida: Festas juninas devem movimentar mais de R\$ 7 bi

O especialista em tributação, Fabrício Tonegutti, explica impacto da festividade para economia

Ao longo do mês de junho, as festas de Santo Antônio, São Pedro e São João podem movimentar mais de R\$ 7 bilhões neste ano e esse dinheiro não fica apenas nas festas. A festividade impacta positivamente a agricultura, indústria, transporte, supermercados, turismo, hotéis, restaurantes e eventos. É uma das maiores sazonalidades econômicas do país. Em algumas cidades do Nordeste, junho chega a ser mais importante economicamente do que muitos meses do período natalino. Para o especialista em direito tributário pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Fabrício Tonegutti, o varejo considera o mês de junho uma das épocas mais importantes do ano para alimentos.

"As vendas de produtos típicos disparam. Mas o mais interessante é que a Festa Junina não vende apenas canjica e paçoca. Ela aumen-



ta a venda de refrigerantes, carnes, doces, descartáveis, bebidas e itens para receber visitas. O consumidor entra pensando em uma receita e acaba montando uma experiência completa", pontua o diretor da Mix Fiscal, empresa com 20 anos de experiência em inteligência tributária para o varejo.

O Brasil está colhendo uma das maiores safras de milho da história. Então justamen-

te o principal ingrediente das festas juninas chega com uma oferta muito confortável. “A pressão maior costuma aparecer em itens como leite condensado, derivados lácteos, ovos, coco ralado e amendoim, porque a demanda cresce muito em poucas semanas. Então o consumidor deve ficar atento principalmente aos ingredientes complementares das receitas", ressalta Tonegutti.

Quando o banco falha, o prejuízo não pode ser da vítima

A fraude digital deixou de ser um evento excepcional. Ela passou a integrar o cotidiano da sociedade moderna. Hoje, os golpes são praticados em escala industrial por meio de aplicativos, mensagens eletrônicas, plataformas digitais e redes sociais. A cada dia surgem novas modalidades de fraude, cada vez mais sofisticadas e capazes de explorar não apenas vulnerabilidades tecnológicas, mas também a confiança e o comportamento dos consumidores.

Para cair em um golpe digital basta estar vivo. Ninguém está imune. Já que as fraudes modernas não são falhas tecnológicas, mas exploram emoções humanas universais, como confiança, medo, urgência, solidariedade e expectativa. Eu mesma passei um pix de três mil reais para um Banco do Brasil de Caratinga para salvar meu irmão da morte. Outro dia minha amiga teve o celular furtado e um sujeito clonou tudo. Todos os dados e conseguiu - não sei como - fazer um monte de pix, contrair um empréstimo e usar a grana.

O mundo segue virado. O consumidor passou a viver diante de situações diárias de golpe. A força dessas fraudes não depende da ingenuidade da vítima, mas da capacidade dos criminosos de reproduzir, com impressionante realismo, situações que parecem absolutamente legítimas. Até pessoas experientes, instruídas e habituadas ao ambiente digital podem ser surpreendidas por

mecanismos cada vez mais sofisticados de manipulação.

Foi exatamente essa nova realidade que levou o Poder Judiciário a reexaminar a responsabilidade das instituições financeiras diante das fraudes eletrônicas. Afinal, se o risco da fraude passou a integrar o cotidiano das operações bancárias digitais, até que ponto esse risco pode ser transferido integralmente ao consumidor?

Nesse contexto ganha especial relevância a Súmula 479 do Superior Tribunal de Justiça. Segundo a qual as instituições financeiras respondem objetivamente pelos danos gerados por fortuito interno relativo a fraudes e delitos praticados no âmbito de operações bancárias.

A partir desse entendimento, a discussão jurídica deixou de se concentrar exclusivamente no comportamento da vítima e passou a examinar também a eficiência dos mecanismos de segurança mantidos pelos bancos. O foco da análise judicial passou a ser uma pergunta simples: a instituição financeira possuía sistemas razoáveis e eficazes para identificar, impedir ou mitigar a fraude?

Quando a resposta é negativa, a tendência jurisprudencial é reconhecer a responsabilidade da instituição financeira, pois a segurança das operações integra o próprio serviço bancário e constitui obrigação inerente ao exercício da atividade econômica desenvolvida pelo banco.

Isso pode nos dar um pouco de paz, mas não podemos relaxar. Cair em um golpe digital é como escorregar em uma calçada molhada, você nunca imagina que vai acontecer. No campo do direito e das indenizações, o juiz normalmente não pergunta apenas “o cliente foi enganado?”, mas vai na detecção de comportamento atípico.

Alguns exemplos que podemos citar são: cliente movimentava normalmente R\$500,00 e realiza um pix de R\$50 mil; transferência para destinatário nunca utilizado; diversas operações em sequência em curto espaço de tempo e movimentação em horário incomum. Além disso, limites dinâmicos de segurança, bloqueio pelo banco daquilo que é suspeito e é claro dupla ou tripla conferência, biometria facial, reconhecimento do aparelho e autenticação de multifatoriais.

O golpista pratica a fraude. Mas, quando o banco falha na proteção do sistema que deveria proteger o cliente, a responsabilidade pelo prejuízo não pode recair apenas sobre a vítima. Comprovada a falha de segurança e o nexo com o dano sofrido, surge o dever de reparação. Essa é a lógica da jurisprudência moderna: o risco da atividade bancária não pode ser transferido ao consumidor.

Quem explora a atividade, assume os riscos da atividade e paga o dano.

(Fonte: Maria Inês Vasconcelos é advogada e escritora).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º 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:

A pretendente: **LARUAMA ALVES DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, profissão atriz pedagoga, nascida em Tatui, SP, no dia 15/05/1986, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marlene Alves de Oliveira. A pretendente: **ANTONIA JOSILANDIA LOPES MATOS**, estado civil divorciada, profissão atriz, nascida em Baturité, CE, no dia 17/08/1986, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Ribeiro de Matos e de Maria de Fátima Lopes da Silva.

O pretendente: **RODRIGO KIRCHHEIM**, estado civil solteiro, profissão analista de dados, nascido em Porto Alegre, RS, no dia 13/02/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de André Kirchheim e de Tatyanna Barbosa Santos Kirchheim. A pretendente: **FABIANA DA SILVA ALCÂNTARA**, estado civil solteira, profissão pesquisadora, nascida em Livramento de Nossa Senhora, BA, no dia 08/06/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Valdecir Magalhães de Alcântara e de Maria Aparecida Alves da Silva Alcântara.

O pretendente: **LUCAS MAZZOTTI FERRITE LOUSAS**, estado civil solteiro, profissão bancário, nascido em São Paulo, SP, no dia 02/07/2004, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Arnaldo Gonçalves Lousas e de Fabia Mazzotti Ferrite. A pretendente: **STHELA MENDES LEAL**, estado civil solteira, profissão profissional de marketing, nascida em São Paulo, SP, no dia 24/01/2004, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ednaldo Barbosa Leal e de Roseli Cardoso Mendes Leal.

O pretendente: **JOSÉ MANOEL IANEZ FILHO**, estado civil divorciado, profissão administrador, nascido em São Paulo, SP, no dia 02/06/1978, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Manoel Iañez e de Waine Elizabete Iañez. A pretendente: **VIVIANE IANEZ VARGAS**, estado civil divorciada, profissão médica, nascida em São Paulo, SP, no dia 16/04/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Roberto Vargas Mairena e de Mercedes Iañez Vargas.

O pretendente: **TIAGO DANIEL FERREIRA DA SILVA**, estado civil divorciado, profissão técnico de enfermagem, nascido em São Paulo, SP, no dia 08/08/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luciano Abdias da Silva e de Sonia Maria Ferreira. Apretendente: **JEMIMA KESIA DE ARAÚJO**, estado civil solteira, profissão fisioterapeuta, nascida em Iguatu, CE, no dia 03/09/1988, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Almar de Araújo e de Maria Rivanilda de Araújo.

O pretendente: **RAFAEL CALÇA**, estado civil solteiro, profissão especialista em análise de risco, nascido em São Paulo, SP, no dia 16/06/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Amilton Calça e de Maria da Conceição Moura Calça. A pretendente: **JESSELE MENDES DAMASCENO**, estado civil solteira, profissão advogada, nascida em Cametá, PA, no dia 15/01/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Raimundo de Jesus Sousa Damasceno e de Amancia Mendes Damasceno.

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

Pressão de custos, reforma tributária e mudança no consumo consolidam fase mais técnica no foodservice

O custo de insumos segue volátil, a mão de obra continua sendo um dos principais gargalos operacionais e o comportamento do consumidor se torna mais seletivo

Cerca de 29% dos bares e restaurantes brasileiros operam sem lucro no início de 2026, enquanto a maioria relata dificuldade para equilibrar custos e receitas, segundo levantamento mais recente da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes.

Ao mesmo tempo, dados atualizados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística indicam que o volume de serviços de alimentação fora do lar segue em expansão no pós-pandemia, mas sem crescimento suficiente para compensar a alta de despesas operacionais. O cenário evidencia uma contradição: demanda ativa, mas rentabilidade pressionada.

Marcelo Marani, professor, empreendedor do foodservice e fundador da Donos de Restaurantes, afirma que o setor entrou em uma fase mais exigente do ponto de vista técnico. “A profissionalização deixou de ser um diferencial. Hoje, é uma condição de permanência. O restaurante que não tem controle financeiro, processos e gestão estruturada perde margem mesmo quando está cheio”, diz.

A pressão vem de múltiplas frentes. O custo de insumos segue volátil, a mão de obra continua sendo um dos principais gargalos operacionais e o comporta-



mento do consumidor se torna mais seletivo. Dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas mostram que gestão financeira e aumento de vendas continuam entre os maiores desafios dos pequenos negócios em 2026, o que reforça a dificuldade de transformar faturamento em lucro consistente.

Esse ambiente acelera uma mudança de lógica dentro dos restaurantes. A operação deixa de ser guiada por percepção e passa a depender de indicadores. Controle de custos, precificação técnica e acompanhamento de fluxo de caixa deixam de ser práticas avançadas e passam a ser básicas para a sobrevivência. “O erro mais comum é acreditar que vender mais resolve. Sem estrutura, vender mais pode aumentar o prejuízo”, afirma o especialista.

Os ganhos para quem se adapta aparecem rapidamente. Restaurantes que estruturam processos conseguem reduzir desperdícios, melhorar negociação com fornecedores e prever melhor o desempenho financeiro. Isso permite atravessar períodos de oscilação com mais estabilidade. “A previsibilidade virou um dos principais ativos do negócio. Quem domina os números não depende de sorte para ter resultado”, explica.

O ponto de partida passa por organizar o básico. Mapear todos os custos, entender a margem de cada produto e estruturar o fluxo de caixa são etapas iniciais que sustentam decisões mais estratégicas. A padronização da operação, por sua vez, garante consistência na entrega e melhora a experiência do cliente, criando impacto direto na fidelização.

Ao buscar apoio externo, o empresário precisa avaliar mais do que preço. Consultorias especializadas devem apresentar metodologia clara, experiência comprovada no setor e capacidade de adaptação ao perfil do negócio. Modelos genéricos tendem a falhar quando não consideram particularidades operacionais. “Não existe fórmula pronta. Existe método bem aplicado”, pontua.

A profissionalização também exige atenção a curto prazo. Investimentos em organização, tecnologia e estrutura podem pressionar o caixa inicialmente, mas a ausência dessa adaptação tende a gerar impactos mais severos ao longo do tempo. “O empresário que adia a gestão acaba pagando com margem, dívida ou até com o fechamento do negócio”, afirma.

O setor de alimentação fora do lar consolida, assim, uma nova fase mais institucional e menos intuitiva. O consumidor segue ativo, datas sazonais continuam relevantes e a digitalização avança, mas o diferencial competitivo passa a estar na gestão. “O cliente vê o resultado final, mas o que sustenta o restaurante é o que acontece nos bastidores. E isso hoje precisa ser profissional”, conclui.

A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)



Em julho, completo 65 anos

Talvez uma das coisas mais interessantes sobre envelhecer seja desenvolver uma espécie de sensibilidade para perceber mudanças sorrateiras antes que elas virem estatística. Tenho observado algo que me inquieta há algum tempo.

As pessoas estão cansadas, mas não é apenas cansaço físico, é outro tipo de exaustão (confesso que também estou exausta!), mais profunda, mais emocional e mais difícil de explicar. A sensação é que passamos os últimos anos vivendo em modo permanente de performance. Performance no trabalho, nas emoções, na estética, no convívio social e até no descanso. Tudo virou vitrine, a chamada "vida editada".

As redes sociais transformaram vidas em histórias lindas de produtividade, felicidade e sucesso! O problema é que o cérebro humano não foi desenhado para sustentar esse nível de exposição, comparação e estimulação constante, isso é destrutivo! Cansativo! Talvez estejamos começando a pagar a conta neurológica.

A neurociência já mostra que excesso de estímulo, urgência permanente e hiperconectividade mantêm o cérebro em estado de alerta prolongado. Esse tipo de estímulo altera a atenção, memória, tomada de decisão e capacidade emocional. O corpo até desacelera, mas a mente não desliga. Vivemos cansados e, ainda assim, culpados por descansar.

O mais curioso é que esse fenômeno já começa a aparecer no comportamento de consumo. Consumidores estão menos tolerantes ao excesso (as canetinhas confirmam), menos dispostos a navegar horas em plataformas, e mais impacientes com experiências complicadas.

Por isso, talvez, exista hoje uma valorização crescente de tudo aquilo que reduz carga mental:

- Simplicidade.
- Silêncio.
- Clareza.

- Curadoria.
- Experiências sem atrito.

Depois de décadas trabalhando com comportamento humano e experiência do cliente, tenho a impressão de que estamos entrando em uma nova fase do consumo. Durante muito tempo, o mercado acreditou que mais estímulo gerava mais engajamento. Agora começamos a perceber que o excesso também gera esgotamento, e muitas empresas ainda não entenderam completamente a profundidade dessa mudança.

Continuam operando em lógica de captura de atenção máxima:

- Mais notificações.
- Mais campanhas.
- Mais urgência.
- Mais contato.
- Mais pressão.

Como se o consumidor ainda tivesse capacidade emocional infinita para processar tudo isso, mas não tem. Talvez o próximo grande diferencial competitivo não seja mais gerar desejo, seja reduzir ansiedade.

Na Blue6ix observamos isso com muita objetividade. Os consumidores não estão apenas buscando eficiência, estão buscando alívio. Experiências que simplificam, que resolvam, que respeitem a energia mental, que não transformem cada interação em desgaste, porque existe uma mudança importante acontecendo: O consumidor cansou de performar.

Ele começa a valorizar marcas que não exigem dele um estado permanente de atenção, comparação e exaustão. Para mim, luxo nunca foi status, mas para os consumidores o novo status pode ser leveza. Aposto nisso! Empresas que entenderem isso antes das outras estarão muito mais preparadas para o comportamento humano que vem pela frente.

Ao fim e ao cabo, a disputa do futuro talvez não seja mais pela atenção, mas pela preservação da saúde mental.

(*) Presidente do Conselho e sócia-fundadora da Blue6ix Tecnologia (neiva.mendes@blue6ix.com.br).

A importância da logística no cenário atual: o motor que movimenta a economia

Célio Malavasi (*)

Celebrado em 6 de junho, o Dia da Logística reforça a relevância de um setor fundamental para a competitividade das empresas, o abastecimento de mercados e o desenvolvimento econômico.

A logística está presente em praticamente todos os aspectos da vida moderna. Dos produtos que chegam às prateleiras dos supermercados, das farmácias, às compras realizadas pela internet, tudo depende de uma cadeia logística eficiente para acontecer no tempo certo e com a qualidade esperada.

Entre as datas que marcam o mês de junho, o Dia da Logística, celebrado em 6 de junho, destaca a importância de um setor que se tornou estratégico para empresas de todos os portes e segmentos. Muito além do transporte de mercadorias, a logística envolve planejamento, armazenagem, distribuição, gestão de estoques, tecnologia e monitoramento de operações.

Nos últimos anos, as mudanças no comportamento do consumidor e o crescimento do comércio eletrônico aumentaram significativamente a necessidade de processos logísticos ágeis e inteligentes. Hoje, clientes esperam entregas rápidas, rastreamento em tempo real e maior previsibilidade, exigindo das empresas investimentos constantes em inovação e eficiência operacional.

Além de impactar diretamente a experiência do consumidor, a logística desempenha papel fundamental na redução de custos e no aumento da competitividade dos negócios. Uma operação bem estruturada contribui para otimizar recursos, reduzir desperdícios e melhorar o desempenho de toda a cadeia de suprimentos.

Outro aspecto importante é a transformação digital do setor. Ferramentas de monitoramento, sistemas de gestão integrada, inteligência de dados e tecnologias de rastreamento vêm revolucionando a forma

como as operações são planejadas e executadas. Essa evolução permite tomadas de decisão mais rápidas e precisas, aumentando a segurança e a eficiência dos processos.

Em um cenário econômico cada vez mais dinâmico e conectado, a logística deixou de ser apenas uma área operacional para se tornar um diferencial estratégico. Empresas que investem em planejamento, tecnologia e parceiros especializados conseguem atender melhor seus clientes e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

O Dia da Logística é também uma oportunidade para reconhecer o trabalho dos profissionais que atuam diariamente para garantir que produtos, insumos e mercadorias cheguem ao destino com segurança, qualidade e pontualidade. Mais do que movimentar cargas, a logística movimenta negócios, conecta pessoas e impulsiona o crescimento da economia.

(*) Diretor de Operações e Negócios na MXP Transportes.





O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO AS NORMAS JURÍDICAS. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



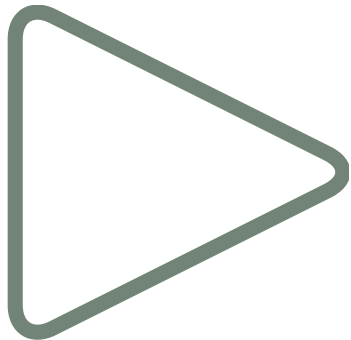
Cinpal Cia. Industrial de Peças para Automóveis

CNPJ 49.656.192/0001-88 - NIRE 35.300.039.092

Aviso aos Acionistas

Comunicamos aos senhores acionistas da Cinpal Cia. Industrial de Peças para Automóveis ("Companhia") que se encontram disponíveis, na sede social da Companhia, situada na Cidade de Taboão da Serra, Estado de São Paulo, na Avenida Paulo Ayres, nº 240, CEP 06767-220, bem como por meio eletrônico, mediante solicitação expressa, os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76. Taboão da Serra, 05 de junho de 2026. Giancarlo Arduini. Presidente do Conselho de Administração.





Qualificação profissional

Diante dos desafios relacionados ao aumento da produtividade, à sustentabilidade e à consolidação de boas práticas no campo, a qualificação técnica tem assumido papel cada vez mais relevante para a agricultura brasileira. Para apoiar esse processo, o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal mantém uma plataforma gratuita de treinamentos online que já reúne mais de 20 mil usuários cadastrados, ampliando a disseminação de conteúdos técnicos em diferentes regiões do país (<https://sindiveg.org.br/cursos/>).

Foto: Divulgação Embrapa

AGRICULTURA DE BAIXO CARBONO

ESTUDO MAPEIA PEGADA DE CARBONO DO SORO DE LEITE

Um estudo desenvolvido em cooperação técnica entre a Embrapa Gado de Leite (MG), a Sooro Renner Nutrição e a Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) redefiniu critérios de medição do impacto ambiental do soro do leite e derivados no setor. O soro em pó destaca-se hoje como um insumo estratégico, amplamente utilizado na formulação de produtos que vão da nutrição esportiva à indústria de panificação, agregando valor econômico a um componente historicamente tratado como resíduo.

O projeto se baseou na Avaliação de Ciclo de Vida (ACV), uma ferramenta que mensura os impactos ambientais potenciais de produtos e serviços, de forma integrada e inédita no Brasil, expandindo a análise para além da "porteira da fazenda". Segundo a analista da Embrapa Gado de Leite Vanessa Romário de Paula, o estudo abrange toda a complexidade da cadeia: desde a produção do leite in natura, passando pelo transporte e processamento industrial, até a obtenção do soro de leite em pó, popularmente conhecido como whey protein (Embrapa).



IAC realiza dia de campo sobre seringueira no dia 11 de junho

O Estado de São Paulo é o maior produtor de borracha natural do Brasil graças às tecnologias desenvolvidas pelo Instituto Agronômico (IAC), incluindo clones de seringueira precoces que antecipam a sangria em até dois anos, além de serem mais produtivos, proporcionando maior competitividade ao setor de heveicultura. Para transferir parte desse conhecimento, o IAC realiza o Hevea day IAC, dia 11 de junho, na Divisão de Seringueira e Sistemas Agroflorestais do IAC, em Votuporanga, interior paulista. O tema dessa segunda edição do evento é "Novos rumos da heveicultura". O evento é gratuito e as vagas são limitadas.

O pesquisador do IAC, Erivaldo José Scaloppi Júnior, explica que — diante das oscilações de mercado — a escolha correta dos melhores clones disponíveis é o principal fator do sucesso na heveicultura. "Clones das séries IAC 400 e IAC 500 iniciam a sangria a partir dos cinco anos, ou seja, pelo menos dois anos antes dos demais materiais, possibilitando substancial redução do payback, e apresentando produtividade superior a 70% em relação aos clones tradicionais", afirma.

Esse aumento da produtividade gera maior renda aos integrantes dessa cadeia de produção e propicia resiliência do mercado, contribuindo para a sustentabilidade da cultura, segundo Scaloppi, que irá palestrar sobre "Clones seringueira IAC: solução tecnológica" (<https://11nk.dev/chraxpa>).

Cinco sinais de que o solo da propriedade perdeu produtividade

standret para o Magnific



1. Queda recorrente na produtividade das culturas - Quando a lavoura apresenta redução gradual de rendimento, mesmo com sementes de qualidade e condições climáticas favoráveis, o solo pode estar enfrentando deficiência nutricional ou desequilíbrio biológico. A perda de fertilidade reduz a capacidade das plantas absorverem nutrientes essenciais para o desenvolvimento. "Nem sempre o problema está relacionado apenas ao clima ou à genética da cultura. Muitas vezes, o solo já não consegue oferecer as condições necessárias para que a planta expresse seu potencial produtivo", explica Schiavo.

2. Maior dificuldade no desenvolvimento das plantas - Plantas menores, desuniformes, com folhas amareladas ou crescimento lento podem indicar deficiência de nutrientes importantes, como nitrogênio, fósforo e potássio. Em alguns casos, o problema também está associado à baixa atividade microbiológica do solo. Segundo o especialista, o uso adequado de fertilizantes e soluções biológicas contribui para recuperar o equilíbrio nutricional e estimular a vida no solo. "Hoje, existem tecnologias que ajudam não apenas a fornecer nutrientes, mas também a melhorar a eficiência de absorção e fortalecer o ambiente produtivo da lavoura", destaca o especialista.

3. Solo compactado e dificuldade de infiltração de água - Áreas com excesso de compactação costumam apresentar dificuldade de infiltração de água, aumento de erosão e limitação no crescimento das raízes.

Isso reduz o acesso das plantas à água e aos nutrientes disponíveis no perfil do solo. "A compactação compromete toda a dinâmica do solo. Sem uma boa estrutura física, o desenvolvimento radicular fica limitado e a produtividade naturalmente cai", comenta Schiavo.

4. Aumento da incidência de pragas e doenças - Solos desequilibrados tendem a deixar as plantas mais vulneráveis ao ataque de pragas e doenças. Quando a lavoura perde vigor, o sistema natural de defesa das plantas também fica comprometido, elevando os custos com manejo fitossanitário. De acordo com Schiavo, práticas voltadas à construção de um solo mais saudável ajudam a reduzir esse impacto no longo prazo. "O equilíbrio nutricional e biológico da área influencia diretamente a resistência das plantas e a estabilidade produtiva da lavoura", afirma.

5. Necessidade crescente de correções e insumos para manter os resultados - Quando o produtor percebe que precisa aumentar constantemente o uso de corretivos ou insumos para manter a mesma produtividade de anos anteriores, isso pode ser um sinal claro de desgaste do solo. A perda de eficiência nutricional reduz o aproveitamento dos produtos aplicados. "O manejo nutricional precisa ser estratégico. Não se trata apenas de aplicar fertilizantes, mas de entender as necessidades do solo e trabalhar a recuperação da sua capacidade produtiva ao longo do tempo", finaliza o CEO da Naval Fertilizantes.

Agro pressionado após Reino Unido também anunciar restrições à carne brasileira

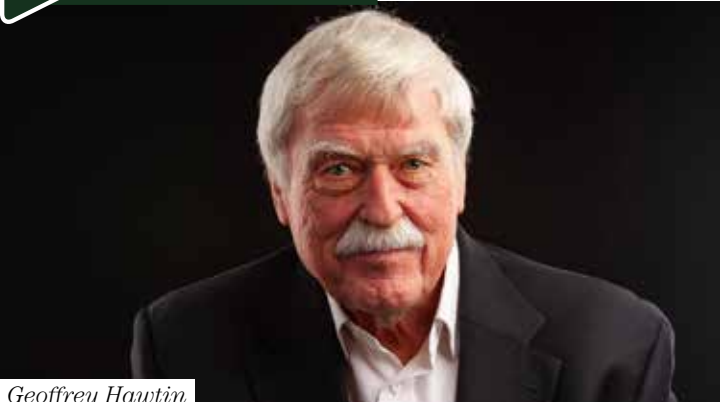
A decisão da União Europeia (UE) de suspender a partir de setembro as exportações de carne brasileira e o anúncio de que o Reino Unido também avalia impor restrições ampliaram a preocupação do setor agropecuário. Para Leda Queiroz, coordenadora de contratos e agronegócios do CSA Advogados, o Brasil corre risco real de perder competitividade internacional caso não comprove, de forma prática e auditável, o cumprimento das regras sanitárias exigidas pelos mercados mais rigorosos.

"A UE não trabalha com presunção de conformidade; ela exige evidências. Sem demonstrar, de forma verificável, o uso adequado de antimicrobianos e a rastreabilidade animal, o impacto será duradouro — e afeta a credibilidade global do país", afirma leda.

O movimento do Reino Unido reforça que a preocupação é sistêmica. Segundo leda, quando outro mercado de alta exigência sanitária sinaliza restrições, "fica claro que a governança sanitária brasileira está sob escrutínio internacional".

O Ministério da Agricultura (MAPA) reúne relatórios técnicos para responder às autoridades europeias, mas a reabilitação depende de comprovação prática de conformidade em toda a cadeia produtiva.

Destaque I



Geoffrey Hawtin

Vencedor do Nobel da agricultura 2024 participa de fórum no Brasil

Pela primeira vez realizado no país, o Fórum de Agricultura Regenerativa 2026 – Acelerando a Transição reunirá em Piracicaba (SP), no dia 23 de junho, cientistas, produtores, investidores, lideranças empresariais e organizações internacionais para debater soluções concretas voltadas à regeneração dos solos, resiliência climática, biodiversidade e segurança alimentar. Um dos principais destaques da programação é a participação presencial do Dr. Geoffrey Hawtin, laureado com o World Food Prize 2024 — considerado o "Nobel da Agricultura". Reconhecido mundialmente por sua atuação na conservação da biodiversidade agrícola e da segurança alimentar global, Hawtin foi diretor-geral de centros do CGIAR e CEO do Crop Trust, organização internacional dedicada à preservação da diversidade genética das culturas agrícolas (<https://events.globallandscapesforum.org/pt/regenerative-agriculture-forum-2026/>).

Destaque II



Integração entre tecnologia, dados e manejo transforma a produção de matrizes avícolas

A busca por maior eficiência produtiva, qualidade da progênie e sustentabilidade tem ampliado a importância de temas como manejo, incubação, nutrição, biossegurança e análise de dados na avicultura brasileira. Com foco nesses desafios, a Fundação de Apoio à Ciência e Tecnologia Animal (FACTA) promoverá, nos dias 16 e 17 de setembro, em Chapecó (SC), o Simpósio de Incubação e Matrizes, reunindo especialistas, técnicos, pesquisadores e profissionais da cadeia avícola. O encontro contará com uma programação voltada à atualização técnica sobre os principais fatores que influenciam o desempenho das matrizes pesadas e dos incubatórios. Entre os temas em destaque estão manejo de recria, fertilidade, nutrição, programas de iluminação, controle ambiental, sanidade, vacinação, automação e uso de indicadores para apoiar a tomada de decisões e a melhoria contínua dos resultados produtivos (<https://eventos.facta.org.br/>).

Formação gratuita sobre gestão de riscos no agronegócio

A Academia Agro do Itau BBA, plataforma gratuita de ensino a distância voltada a clientes e não clientes, lançou a Trilha de Gestão de Riscos, nova formação desenvolvida para apoiar produtores rurais e profissionais do agronegócio na gestão financeira e na tomada de decisão em um cenário cada vez mais exposto a volatilidades de mercado, climáticas e geopolíticas. A trilha combina conteúdos em diferentes formatos, como videoaulas organizadas por temas, artigos em PDF e estudos de caso, abordando tópicos como mapeamento dos riscos da produção rural, fundamentos financeiros do negócio rural, ciclo financeiro da safra, mercado e seus fundamentos, hedge e derivativos e lições financeiras aplicadas ao setor.

Modelo de "fintech as a service" para crédito no agro

A Farmtech, hub de soluções financeiras e pioneira na modalidade de crédito digital rural no Brasil, desenvolveu uma infraestrutura digital omnichannel capaz de orquestrar múltiplos canais de distribuição, diferentes perfis de público e diversas estruturas financeiras sob um único programa de crédito. O CropCredit - programa financeiro digital criado em parceria com a Bayer -, é o primeiro e maior exemplo dessa capacidade: atingiu R\$ 3,3 bilhões viabilizados desde 2023, comprovando escala, governança e replicabilidade do modelo (<https://farmtech.com.br>).

Associados da Piá aprovam pré-acordo com a Tirol

A Lacticínios Tirol Ltda. recebeu a confirmação que, em Assembleia Geral Extraordinária realizada nesta segunda-feira, dia 08, os associados da Cooperativa Piá aprovaram pré-acordo com a Tirol, inserido em uma robusta estratégia empresarial e de continuidade dos negócios da cooperativa, que inclui, entre as medidas previstas, a venda da marca Piá e de suas submarcas. A aprovação representa uma etapa importante dentro do processo de negociação, que ainda depende do cumprimento de fases e condições necessárias para a conclusão definitiva da operação.

Inscrições abertas para o 36º Prêmio Ernesto Illy de Qualidade Sustentável do Café para Espresso

As inscrições para o tradicional Prêmio Ernesto Illy de Qualidade Sustentável do Café para Espresso, promovido pela illycaffè, reconhecida globalmente por seu compromisso com a qualidade sustentável, estão abertas até o dia 18 de setembro. Celebrando há mais de três décadas o compromisso com a produção de cafés de alta qualidade, o prêmio valoriza práticas sustentáveis e responsáveis, além de destacar a excelência sensorial (<https://clubeyilly.com.br/premiacoes/premio-ernesto-illy/exigencias/>).



OPINIÃO

O que tem por trás da rastreabilidade obrigatória

Leandro Viegas (*)

A rastreabilidade chegou para ficar.

O mercado global exige cada vez mais transparência sobre a origem dos alimentos, e essa é uma realidade que o agro brasileiro precisa encarar com maturidade. A verdadeira discussão já não é se devemos adotá-la, mas como garantir que ela fortaleça o produtor em vez de limitar sua competitividade.

Como alguém que nasceu no interior de Mato Grosso e acompanhou de perto a evolução do agro brasileiro, acredito que esse debate precisa ser conduzido com equilíbrio e racionalidade. Vi o campo enfrentar secas, enchentes, crises econômicas, mudanças de governo e transformações tecnológicas que pareciam impossíveis há poucas décadas. Em todos esses momentos, o produtor mostrou capacidade de adaptação. Com a rastreabilidade, não será diferente, desde que o processo seja construído com técnica, inclusão e bom senso.

Não há dúvida de que a rastreabilidade representa um avanço importante. O consumidor moderno quer saber de onde vem aquilo que consome e quer garantias ambientais, sociais e sanitárias. E isso não é uma exigência apenas da Europa, mas sim, uma tendência global que veio para ficar.

O Brasil é um dos maiores fornecedores de alimentos do mundo. Em 2025, por exemplo, as exportações do setor somaram US\$ 169,2 bilhões e representaram 48,5% de tudo o que o país exportou no ano, segundo dados do Ministério da Agricultura e Pecuária. Esse peso na balança comercial mostra que qualquer mudança regulatória internacional tem impacto direto sobre milhares de produtores, empresas e cadeias produtivas que dependem do comércio exterior.

Vemos isso diariamente com mercados internacionais ampliando exigências relacionadas à origem, sustentabilidade e conformidade ambiental dos produtos agrícolas. Nesse contexto, a rastreabilidade deixou de ser apenas uma ferramenta operacional e passou a ocupar um lugar estratégico para o comércio global.

O ponto de atenção surge quando a discussão deixa de ser técnica e passa a ser política. Nos últimos anos, observamos um aumento significativo das exigências internacionais sobre produtos agrícolas brasileiros. Em muitos casos, essas medidas contribuem para elevar padrões de sustentabilidade, em outros, porém, surge uma dúvida legítima: estamos diante de uma preocupação ambiental genuína ou de uma nova forma de proteção comercial?

O Brasil possui uma das legislações ambientais mais rigorosas do mundo. Nenhum grande país produtor exige que seus agricultores mantenham percentuais tão elevados de preservação dentro de suas propriedades quanto exige o Código Florestal Brasileiro. Ainda assim, frequentemente somos colocados sob suspeita por mercados que, historicamente, devastaram suas próprias florestas durante seus processos de desenvolvimento.

Essa reflexão não deve ser entendida como resistência à sustentabilidade, pelo contrário. O agro brasileiro precisa seguir avançando em transparência, inovação e responsabilidade ambiental.

(*) Empresário, bacharel em Direito, administrador, produtor rural e cofundador e CEO da Sell Agro.

biental. Mas é preciso garantir que as regras sejam proporcionais, aplicáveis e construídas com base em critérios técnicos, e não em interesses comerciais disfarçados de preocupação ambiental.

Impacto para pequenos e médios

Outro ponto que merece atenção é o impacto sobre pequenos e médios produtores. Grandes grupos agrícolas possuem estrutura, equipes técnicas e recursos para atender rapidamente novas exigências de certificação, monitoramento e comprovação de origem. Já o pequeno e médio produtor enfrenta uma realidade diferente e que muitas vezes, ele sequer possui acesso adequado à conectividade rural, assistência técnica especializada ou ferramentas digitais capazes de atender a todas as exigências impostas pelos compradores internacionais.

O risco é criar um sistema que, na prática, exclua justamente aqueles que mais precisam de oportunidades para crescer. A rastreabilidade não pode se transformar em uma barreira de entrada para quem produz corretamente, mas ainda não tem estrutura para acompanhar a velocidade das exigências externas.

A boa notícia é que o Brasil possui competência técnica para superar esse desafio. Somos referência mundial em agricultura tropical, tecnologia de produção, aplicação, manejo e inovação no campo. O agronegócio brasileiro já utiliza satélites, inteligência artificial, agricultura de precisão, drones e plataformas digitais em larga escala. Temos condições de construir sistemas robustos de rastreabilidade.

Nesse processo, empresas ligadas ao agro têm um papel fundamental. Mais do que desenvolver tecnologias, precisam atuar como parceiras do produtor, oferecendo suporte técnico, capacitação e ferramentas que tornem a adaptação viável para propriedades de todos os portes. A inovação só cumpre seu papel quando chega à ponta e ajuda o produtor a tomar decisões melhores, reduzir riscos e acessar mercados com mais segurança.

Mas isso exige investimento, capacitação e, principalmente, inclusão. A rastreabilidade deve funcionar como uma ponte entre produtor e consumidor, e não como um muro que dificulte o acesso aos mercados. Precisamos garantir que a tecnologia esteja disponível para todos, independentemente do tamanho da propriedade.

Defendo a rastreabilidade. Ela fortalece a confiança, agrega valor aos produtos e evidencia aquilo que o produtor brasileiro faz de melhor. Mas também defendo que as regras sejam justas, transparentes e aplicadas de forma equilibrada, sem se transformarem em instrumentos de concorrência desleal.

O produtor já provou sua capacidade de alimentar o mundo. O próximo passo é garantir que as novas exigências globais reconheçam esse esforço e valorizem quem produz com responsabilidade. O desafio vai além de rastrear a origem dos alimentos. É sobre garantir que a evolução do mercado caminhe lado a lado com a valorização de quem produz.

Projeto piloto desenvolve métricas para agricultura regenerativa na soja

Unidade agrícola da AMAGGI, em Mato Grosso, integra iniciativa para desenvolver cálculos adaptados à agricultura tropical e reforçar práticas socioambientais na produção

A pressão por cadeias produtivas mais sustentáveis está levando o agronegócio a avançar para uma nova etapa. Agora é preciso medir os resultados no campo. Com esse objetivo, a AMAGGI passou a integrar, em 2025, o projeto piloto de agricultura regenerativa da Mesa Redonda da Soja Responsável (Round Table on Responsible Soy, RTRS).

A iniciativa é voltada ao desenvolvimento de métricas capazes de mensurar e evidenciar os impactos das práticas na produção de soja, considerando as características e demandas da agricultura tropical.

Na Fazenda Água Quente, unidade agrícola da AMAGGI localizada em Sapezal (MT), o projeto ganhou aplicação prática no campo. A propriedade possui área total de 20.473 hectares, dos quais aproximadamente 15.876 hectares são destinados à produção agrícola, com cultivo de soja, algodão e outras culturas, além de uma equipe formada por 336 colaboradores.

DNA sustentável

A participação da companhia no projeto é resultado de uma trajetória consolidada em sustentabilidade e produção responsável. Nesse percurso, a AMAGGI se tornou a primeira empresa do mundo a conquistar a certificação pelo padrão de produção e cadeia de custódia da RTRS.

Segundo a empresa, essa experiência, somada ao desenvolvimento do próprio protocolo interno de agricultura regenerativa, contribuiu para o reconhecimento de sua expertise no tema e abriu espaço para participação do projeto piloto regenerativo da RTRS.

Em números, na safra 2024/2025, a fazenda produziu mais de 60 mil toneladas de soja certificada pela RTRS EURED, volume direcionado principalmente aos mercados europeu e asiático.

A empresa explica que iniciativas alinhadas às novas exigências e tendências de mercado precisam ser continuamente avaliadas como forma de aprimorar padrões e contribuir para a sustentabilidade da soja. Nesse contexto, a adesão ao projeto piloto ocorreu como uma oportunidade de colaborar com a evolução do tema dentro da instituição, especialmente no



A propriedade possui área total de 20.473 hectares, dos quais aproximadamente 15.876 hectares são destinados à produção agrícola

“A Fazenda Água Quente já possuía uma trajetória consolidada na adoção de práticas regenerativas, e essa experiência contribuiu significativamente para enriquecer o processo de avaliação e revisão do protocolo.

desenvolvimento de métricas voltadas à mensuração das práticas agrícolas em sistemas de produção tropical.

Entre as principais iniciativas adotadas estão o plantio direto, o uso de plantas de cobertura, o manejo integrado de pragas (MIP), a aplicação de bioinsumos no cultivo da soja e o uso de tecnologias de agricultura digital e telemetria, que ampliam a eficiência operacional e apoiam a tomada de decisão baseada em dados.

Essas ações fazem parte da Gestão Socioambiental da AMAGGI (GSA), sistema corporativo estruturado que orienta e monitora as operações da companhia, identificando, prevenindo e reduzindo impactos socioambientais, além de promover boas

Edição gênica no agro avança e reforça demanda por precisão molecular

A busca por mais produtividade e sustentabilidade no agronegócio tem acelerado o uso de tecnologias de edição gênica no campo. Entre elas, o CRISPR vem ganhando espaço ao permitir alterações precisas no DNA de plantas para desenvolver cultivares mais resistentes, produtivos e adaptados às mudanças climáticas.

Por trás desse avanço, porém, existe uma etapa fundamental para o sucesso das pesquisas: a qualidade e a pureza do DNA e do RNA utilizados nos experimentos. Contaminantes presentes no material genético podem comprometer a eficiência da edição gênica, reduzir a precisão dos resultados e aumentar o risco de falhas nos estudos.

Nesse cenário, cresce a demanda por soluções voltadas à extração, purificação e análise de DNA e RNA, ampliando o papel das empresas especializadas em biologia molecular dentro da cadeia de inovação do agro.

“A pureza do DNA e do RNA é crítica em experimentos com CRISPR porque contaminantes como proteínas, fenóis e sais podem inibir a ação das enzimas responsáveis pela edição gênica. Isso reduz a precisão dos cortes no DNA e pode gerar falhas ou alterações indesejadas”, explica Jayme Nunes de Souza Filho, gerente de Canais para a América Latina da Locus.

A empresa atua no desenvolvimento de tecnologias para extração automatizada de material genético, controle de qualidade e detecção molecular, contribuindo para ampliar a precisão e a confiabilidade dos experimentos conduzidos por pesquisadores e laboratórios.

Precisão molecular no centro das pesquisas

A tecnologia CRISPR já vem sendo aplicada em estudos voltados ao aumento da tolerân-



cia à seca, redução do uso de fertilizantes químicos, resistência a pragas e melhoria nutricional de alimentos. Segundo Souza Filho, a expansão dessas pesquisas aumenta a necessidade de precisão molecular nos laboratórios. “Garantir a qualidade do material genético é essencial para reduzir falhas, acelerar resultados e ampliar a segurança dos estudos”, afirma.

O especialista destaca que materiais contaminados podem gerar toxicidade celular, falsos negativos e até insegurança regulatória, fatores que impactam diretamente o custo e o tempo de desenvolvimento de novas soluções para o agronegócio.

Mais produtividade e adaptação climática

Diferentemente dos transgênicos tradicionais, a edição genética por CRISPR não exige, necessariamente, a inserção de genes de outras espécies. Em muitos casos, a técnica atua na edição ou desativação de genes da própria planta, permitindo alterações mais precisas nas características agrícolas.

A tecnologia já apresenta aplicações concretas em diferentes culturas. Um dos exemplos é

práticas agrícolas, conformidade legal e relacionamento com partes interessadas.

Monitoramento e indicadores fortalecem gestão e resultados

Embora a companhia já adotasse práticas sustentáveis e regenerativas, a participação no projeto permitiu abrir uma nova discussão sobre a tropicalização do acompanhamento dessas ações, fortalecendo o acompanhamento dessas ações, os processos de avaliação e o monitoramento e mensuração de resultados.

Nesse processo, os indicadores utilizados dentro do projeto passaram a trazer uma nova abordagem para as práticas já monitoradas pelo padrão RTRS. Entre os principais pilares da certificação estão critérios ligados às boas práticas agrícolas, como manejo integrado de pragas, uso responsável de defensivos agrícolas, armazenamento e descarte adequados, saúde e segurança do trabalhador, treinamentos e manutenção de registros.

Junto a esses benefícios, destacam-se indicadores relacionados à biodiversidade, conservação do solo, uso racional da água e controle do uso de defensivos. Aliados às práticas regenerativas, esses aspectos contribuem para a melhoria da saúde do solo, o aumento da resiliência dos sistemas produtivos, a redução de impactos ambientais e a geração de benefícios de longo prazo para a produção.

o desenvolvimento de maçãs que escurecem menos após serem cortadas. Nesse caso, pesquisadores conseguiram desativar o gene responsável pela produção da enzima que provoca a oxidação da fruta, aumentando seu tempo de conservação.

Outro exemplo leva para alterações nutricionais em plantas. Nesse caso, a edição gênica usando CRISPR já permitiu a desativação da maioria dos genes das gliadinas que expressam as proteínas responsáveis pela formação do glúten no trigo. Esses cultivares produzem baixo teor de glúten que favorecem o consumo por celíacos. Outra frente ainda envolve o desenvolvimento de cultivares mais resistentes às mudanças climáticas. Pesquisas trabalham na edição gênica de plantas para ampliar a tolerância à seca, reduzir emissões de gases e diminuir a dependência de defensivos químicos e fertilizantes sintéticos.

“A edição gênica representa uma nova fronteira da inovação no agro. A tecnologia permite ganhos de produtividade sem expansão de área e deve acelerar o desenvolvimento de cultivares mais adaptados aos desafios climáticos dos próximos anos”, conclui Souza Filho.



cottonbro_studio_de_Pexels_CANVA



ABRANGÊNCIA

SETE LIÇÕES DE QUEM CONSTRUÍU UM E-COMMERCE NACIONAL SAINDO DO INTERIOR

O e-commerce brasileiro nunca esteve tão abrangente.

Junior Cristofolini (*)

As tendências regionais indicam que o setor está se tornando cada vez mais distribuído pelo território nacional, o que representa uma oportunidade real para marcas que desejam expandir sua presença sem depender dos grandes centros. A Cofari é um exemplo disso, e a prova de que é possível construir uma operação nacional a partir de qualquer lugar do Brasil, desde que você tenha os processos certos.

Comecei a vender pela internet em 2007, numa mesa improvisada na sala de casa, em Rodeio, cidade de 12 mil habitantes no interior de Santa Catarina. Não tinha capital para grandes estoques nem estrutura de varejo. O que tinha era análise de dados, visão de longo prazo e a vontade de construir uma marca que realmente fizesse parte da vida das pessoas. Hoje, a Cofari entrega para 99% dos municípios brasileiros, opera em seis marketplaces simultaneamente, tem marca própria e projeta R\$500 milhões em faturamento acumulado até o final de 2026. O e-commerce brasileiro que segue em crescimento pelo oitavo ano consecutivo, com projeção de faturamento de R\$224,7 bilhões e 94 milhões de consumidores ativos, é um mercado de oportunidade real, mas também de competição brutal. Quem chega despreparado, sai cedo.

Essas são as lições que eu daria para qualquer empreendedor construindo um negócio nesse setor.

Dados na frente, opinião atrás

No e-commerce, a opinião mais arriscada é aquela baseada apenas na própria percepção. Você acha que o produto vai vender. Você acha que o cliente quer isso. Achismo não paga boleto. Desde o início, tomamos decisões baseadas em números. Monitorávamos o desempenho de cada produto antes de ampliar o estoque. Quando a pandemia acabou e o mercado desacelerou em 2022 e 2023, não ficamos esperando a situação melhorar. Olhamos para os dados, aceitamos o que eles estavam dizendo e mudamos a rota. Empresa que espera sinal de fumaça para reagir já está atrasada.

Localização não é limitação. Operação é

Durante anos, ouvi que era impossível construir um e-commerce nacional a partir do interior. Que a logística não permitia. Hoje entregamos para 99% dos municípios brasileiros saindo de Rodeio.



Junior Cristofolini

O erro mais comum é tratar todos os canais da mesma forma. A estratégia vencedora é entender o que cada plataforma premia e adaptar sua operação para isso, sem perder de vista a margem em nenhum deles.

Estima-se que 70% do território nacional já conte com entregas em até 24 horas, viabilizadas por centros de distribuição regionais e soluções automatizadas. A infraestrutura existe. O que define sua capacidade de competir não é o seu endereço, é a qualidade da sua operação e a consistência com que você entrega.

Divulgação

Teste antes de escalar sempre

Um dos maiores erros que vejo é apostar alto antes de validar. Compram estoque grande, montam operação completa, e só então descobrem que o produto não tem a demanda que imaginavam. Nossa metodologia sempre foi diferente: testamos cada produto em pequena escala e só escalamos quando os números confirmam a tração. Foi assim com a importação: começamos com um único container antes de qualquer compromisso maior. Em 2023 foi 1 container, em 2024 foram 2, em 2025 foram 4. Para 2026, a projeção é de 55. Essa curva só foi possível porque cada etapa foi validada antes da seguinte.

Revenda paga as contas hoje, mas não constrói o negócio de amanhã

Revender produtos de terceiros é uma porta de entrada legítima. Foi o nosso caminho por anos. Mas tem um teto: margem comprimida, conflito de canais, fornecedores que vendem o mesmo produto para dez concorrentes. Qualquer diferenciação dura até o próximo vendedor baixar R\$2,00 no preço.

As marcas próprias permitem maior controle sobre preço, posicionamento e portfólio, reduzem custos de intermediação e respondem com mais agilidade às mudanças de mercado. Foi por isso que criamos a Bem Casa, nossa primeira marca própria, focada em artigos para o lar. Construa algo que seja seu. Algo que ninguém possa simplesmente copiar e vender mais barato ao lado.

Entenda cada canal e trate-os de forma diferente

Estar em muitos marketplaces ao mesmo tempo é uma força, mas também um peso se você não souber o que está fazendo. Cada canal tem seu algoritmo, sua política comercial e seu perfil de consumidor. O que funciona no Mercado Livre não necessariamente funciona na Shopee.

Quatro grandes plataformas, Mercado Livre, Shopee, Magalu e Amazon, dominam grande parte das transações online, e cada uma delas premia comportamentos diferentes. O erro mais comum é tratar todos os canais da mesma forma. A estratégia vencedora é entender o que cada plataforma premia e adaptar sua operação para isso, sem perder de vista a margem em nenhum deles.

O fiscal e o tributário não são detalhe, são estratégia

Poucos empreendedores falam sobre isso abertamente, mas é um dos fatores que mais diferenciam quem cresce de forma sustentável de quem cresce e quebra. A migração do Simples Nacional para o Lucro Real, em 2018, foi um divisor de águas para nós. Entender o regime tributário correto para o seu momento não é trabalho só de contador, é decisão estratégica do empreendedor. Ignore isso e você vai crescer no faturamento e encolher na margem sem entender por quê.

Cuide da reputação como se fosse o seu produto mais importante

No e-commerce, reputação é ativo. Com mais de 70% dos compradores confiando em sites de e-commerce para tomar decisões de compra, um histórico sólido de atendimento vale tanto quanto qualquer campanha de marketing. Às vezes vale mais.

Conquistamos o RA1000, o Prêmio RA 2025 como campeões nacionais em Artigos para o Lar e o Magazord Awards 2025, entre outros reconhecimentos. Esses prêmios não vieram de publicidade, vieram de uma cultura que trata o pós-venda com a mesma seriedade que trata a venda. O consumidor satisfeito volta. O consumidor insatisfeito conta para todo mundo.

É importante lembrar que o e-commerce brasileiro é um mercado de oportunidades reais, mas não para quem espera o momento perfeito, o endereço certo ou o investidor ideal. O interior do Brasil está cheio de negócios esperando para serem construídos. A pergunta não é se dá. É se você está disposto a construir do jeito certo: com dados, com paciência e com uma estratégia que pense no negócio de amanhã, não só no faturamento do mês.

(*) Sócio-fundador da Cofari, empresa de e-commerce sediada em Rodeio (SC), referência nacional em artigos para o lar e criadora da marca própria Bem Casa.



Diego_Cervo_CANVA