

OPERAÇÃO PRÓPRIA

REDE DE CHURRASCARIAS
PREFERE MODELO DE
GESTÃO DIRETA E O
FATURAMENTO SÓ CRESCE

Leia na página 8

O uso da IA nas empresas precisa ser medido pelo impacto, não pelo consumo

A rápida incorporação da inteligência artificial ao ambiente corporativo tem transformado a forma como profissionais executam tarefas, produzem conteúdo, analisam informações e tomam decisões.

Diferentemente de outras tecnologias, porém, a IA não entrou nas organizações exclusivamente por grandes projetos conduzidos pelas áreas de tecnologia. Em muitos casos, sua adoção ocorreu de maneira espontânea, impulsionada pelos próprios colaboradores em busca de mais produtividade. Esse movimento acelerou ganhos operacionais, mas também trouxe novos desafios relacionados à governança, segurança da informação e conformidade.

Dados do Microsoft Work Trend Index mostram que 75% dos trabalhadores do conhecimento já utilizavam inteligência artificial em suas atividades, enquanto 78% afirmavam recorrer a ferramentas pessoais no ambiente corporativo, prática conhecida como Bring Your Own AI. Ao mesmo tempo, o IBM Cost of a Data Breach Report 2025 aponta que 63% das organizações ainda não possuíam políticas específicas de governança para gerenciar o uso de IA ou reduzir os riscos associados à chamada shadow AI. Entre as empresas que registraram incidentes de segurança relacionados à tecnologia, 97% não contavam com controles adequados de acesso.

Por isso, muitas organizações passaram a acompanhar indicadores técnicos, como o consumo de tokens por usuário, para controlar custos e monitorar a utilização das ferramentas. Embora essa métrica seja relevante para estimar volume de processamento e despesas, ela oferece uma visão limitada sobre o impacto real da inteligência artificial no negócio. O número de tokens utilizados não revela se a tecnologia está sendo aplicada em atividades estratégicas, se as respostas são confiáveis ou se houve ganhos efetivos de produtividade.



“passa a ser fundamental identificar se existe revisão humana nas respostas, se as ferramentas adotadas foram homologadas pela organização e se há mecanismos capazes de registrar e auditar as interações realizadas.

Em vez de avaliar apenas quanto a tecnologia foi utilizada, torna-se mais importante compreender onde ela está sendo aplicada, quais problemas busca resolver, quais informações são compartilhadas com os modelos e quais riscos podem surgir desse uso. Também passa a ser fundamental identificar se existe revisão humana nas respostas, se as ferramentas adotadas foram homologadas pela organização e se há mecanismos capazes de registrar e auditar as interações realizadas.

Essa necessidade ganha ainda mais relevância à medida que os sistemas evoluem para agentes inteligentes com maior grau de autonomia. Soluções conectadas a bases de dados, sistemas internos e aplicações corporativas passam a executar tarefas, acessar informações sensíveis e apoiar decisões operacionais. Nesses casos, o nível de supervisão precisa ser proporcional ao risco envolvido, combinando controles técnicos, políticas internas e processos claros de responsabilização.

A ISO/IEC 42001, primeira norma voltada à gestão de sistemas de inteligência artificial, estabelece requisitos para implementação, monitoramento e melhoria contínua da governança de IA. O NIST AI Risk Management Framework propõe diretrizes para identificação e mitigação de riscos associados à tecnologia, enquanto o OWASP Top 10 para aplicações com grandes modelos de linguagem alerta para ameaças como vazamento de informações sensíveis, manipulação de prompts, excesso de autonomia e dependência inadequada das respostas geradas pelos modelos.

O controle do uso de IA deve ir além dos custos operacionais e se basear em indicadores que reflitam seu impacto real sobre o negócio. Além de acompanhar despesas, as organizações podem monitorar métricas como a adoção de casos de uso aprovados, a redução de retrabalho, o tempo economizado em processos específicos, a qualidade das entregas, a exposição de dados sensíveis, o uso de ferramentas não homologadas, os incidentes evitados e o nível de maturidade dos usuários. Paralelamente, práticas como autenticação corporativa, gestão de acessos, inventário de aplicações, treinamentos contínuos, auditorias e revisão humana em decisões críticas passam a compor um modelo de governança mais robusto e alinhado ao uso responsável da inteligência artificial.

Portanto, à medida que a inteligência artificial se consolida como parte da rotina empresarial, o principal desafio das organizações passa a ser garantir que seu uso esteja alinhado aos objetivos do negócio, às exigências regulatórias e aos princípios de segurança da informação. Para isso, estabelecer políticas claras, monitorar riscos e adotar métricas capazes de avaliar o valor efetivamente gerado pela IA tornam-se elementos essenciais para uma governança eficiente. Mais do que uma prática de controle, essa abordagem representa um diferencial competitivo para empresas que buscam incorporar a tecnologia de forma sustentável, segura e responsável.

(Foto: Luiz Claudio é CEO e fundador da LC SEC).

Negócios em Pauta

25º CONGRESSO
BRASILEIRO DO
AGRONEGÓCIO

AGRO & INDÚSTRIA
INTEGRANDO E
TRANSFORMANDO O
BRASIL

AI/Impacto FN 4

Lideranças do agro confirmam presença no Congresso Brasileiro do Agronegócio

As principais lideranças do agronegócio, do setor público e da iniciativa privada, e representantes dos poderes Executivo e Legislativo estarão reunidos no dia 10 de agosto, em São Paulo, para a solenidade de abertura da edição histórica de 25 anos do Congresso Brasileiro do Agronegócio (CBA), promovido pela ABAG e pela B3 – a bolsa do Brasil. São aguardadas as presenças de Geraldo Alckmin, vice-presidente da República; e de Tarcísio de Freitas, governador do Estado de São Paulo. A programação do Congresso Brasileiro do Agronegócio terá as mesas-redondas "O Agro na Geopolítica" e "Novo Governo: Prioridades e Compromissos", além dos painéis "A Indústria que Revoluciona o Agro" e "Investimento e Financiamento em tempos voláteis" (<https://congressoabag.com.br/>). [Leia a coluna completa na página 3](#)



Conferência Ethos

@Entre os dias 18, 19 e 20 de agosto, São Paulo recebe a Conferência Ethos. Realizado desde 1999 pelo Instituto Ethos, organização pioneira e referência em responsabilidade empresarial e integridade socioambiental, o evento é um marco na agenda de desenvolvimento sustentável do Brasil e chega à sua 27ª edição, reunindo lideranças para discutir os principais desafios sociais, ambientais, tecnológicos e econômicos que impactam os negócios e a sociedade. Ao longo de sua trajetória, a Conferência Ethos consolidou-se como uma plataforma de construção coletiva, troca de experiências e apresentação de soluções para fortalecer o papel das empresas na construção de uma sociedade mais justa, ética e sustentável. A programação será realizada em dois formatos (<https://www.sympla.com.br/evento/conferencia-ethos-2026-evento-exclusivo-para-associadas-e-patrocinadoras/3424278?token=a4fe82a43192dfce5ed0f9cad078ca93&referrer=www.conferenciaethos.org&referrer=www.conferenciaethos.org&referrer=www.ethos.org.br>). [Leia a coluna completa na página 2](#)

O futuro dos pagamentos será cada vez mais integrado

Nova legislação dos Estados Unidos sobre stablecoins reforça uma transformação que vai além das criptomoeças e evidencia a importância de plataformas capazes de integrar diferentes tecnologias para tornar as transações mais simples, seguras e eficientes. [Leia na página 1](#)

Black Friday começa em agosto: quem deixa a tecnologia para depois já entrou atrasado

Quando o consumidor encontra uma promoção na Black Friday, dificilmente imagina que aquela compra começou a ser preparada meses antes. [Leia na página 1](#)

Tem coisa que empresário não pergunta para a IA

Durante décadas, a vantagem competitiva das empresas esteve ligada ao acesso à informação. Hoje, esse diferencial encolheu. [Leia na página 1](#)

O jogo mudou e as regras da cibersegurança também

Em abril de 2026, a Anthropic anunciou o Project Glasswing, uma iniciativa que reúne algumas das maiores empresas de tecnologia do mundo para identificar e corrigir vulnerabilidades. [Leia na página 1](#)

Para informações sobre o
**MERCADO
FINANCEIRO**
faça a leitura do
QR Code com seu celular

Política

Muy amigo!!!

Heródoto Barbeiro

[Leia na página 2](#)

Economia da Criatividade

O maior erro na escolha profissional não é escolher errado

Carol Olival

[Leia na página 4](#)

Negócios & Carreira!

Liderar também é renunciar

Fabiana Monteiro

[Leia na página 7](#)



Heródoto Barbeiro (*)

Espera-se a visita do presidente da Argentina ao Brasil.

Uma parte da elite brasileira range os dentes contra a visita do argentino. Acusam-no de concentrar o poder em suas mãos e revidar com vigor as críticas que recebe da oposição em seu país. O Ministério das Relações Exteriores do Brasil fica entre a cruz e a espada. Como atender a uma parte do espectro político nacional, sem desagradar o outro lado? Uma das táticas utilizadas é empurrar a presença do portenho para o mais distante possível, sob os mais diversos motivos.

Teria o presidente do Brasil agenda na capital federal para conferenciar com o argentino? Há interesse por parte dele que esse encontro realmente aconteça? Qual é a pauta do encontro? Ninguém sabe, mas diplomatas não dormem há pelo menos uma semana.

Uma das alternativas para a visita é a consolidação do poder dos presidentes. Outra é a resistência à ameaça de intervenção dos Estados Unidos, acusado de reviver a Doutrina Monroe. O presidente brasileiro é chamado ironicamente de caudilho, uma qualificação comum aos populistas latino-americanos. Ele não está à vontade para se envolver em uma aventura internacional – afinal, o país vive uma radicalização política envolvida por uma crise.

A motivação é a suspeita de corrupção que envolve o presidente brasileiro, sua família e seus assessores mais próximos.

“Peitar” os americanos é abrir mais um flanco para os ataques da direita cada vez mais radical. Há reação inclusive no Itamaraty.

A direita conservadora brasileira rotula o presidente argentino como um perigoso populista que chegou ao poder através do voto, sem golpe de Estado como é comum no continente. Juan Domingo Perón lidera o Partido Justicialista, que promete retomar o crescimento e a melhoria da vida da população.

O partido peronista ganha sucessivas eleições e, com isso, Perón tem maioria no parlamento argentino e o apoio do movimento sindical, das Forças Armadas e amplo apoio popular. Tenta uma aproximação com Getúlio Vargas, eleito democraticamente em 1950, para com o Chile construir um pacto conhecido como ABC – Argentina, Brasil e Chile, uma espécie de rascunho do atual Mercosul. Perón promete várias vezes se reunir com Vargas no Rio de Janeiro, mas a crise política vivida no Brasil não comporta uma visita de Perón.

O encontro nunca aconteceu. No mesmo ano de 1954, Vargas se suicidou e, no ano seguinte, o hermano é derrubado por um levante militar nacional. Na sua fuga em direção ao exílio, seu avião fez um pouso no Maranhão onde permaneceu por uma hora. Finalmente ele pisa em solo brasileiro.

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

Swift, Armour, Ford, e as linhas de desmontagem e montagem

As linhas de montagem foram criadas por Henry Ford. Elas permitiram a produção em massa de automóveis a baixo custo e logo foram copiadas por outras indústrias. A difusão do conceito de linha de montagem moldou a sociedade atual em termos, principalmente, de produção e consumo.

Vivaldo José Breternitz (*)

Diz-se que Ford teve o insight que o levou a criar a linha de montagem ao visitar uma espécie de linha de “desmontagem”; segundo consta em sua autobiografia “My Life and Work” (1922), Ford teve essa ideia ao visitar um matadouro em Chicago.

Esse matadouro tinha como proprietários Gustavus Swift e Philip Armour, criadores de um sistema de abate e “desmontagem” de bovinos que permitia que isso fosse feito em escala industrial. Ali, os animais eram suspensos de cabeça para baixo por uma corrente que corria presa a uma calha, passando de um funcionário para outro. Cada um executava uma tarefa específica no desmembramento da carcaça: atordamento, corte da cabeça, sangramento, retirada do couro, corte dos membros, remoção das vísceras, lavagem etc. Swift e Armour eram grandes empresários do setor de carnes.

Ford percebeu a eficiência dessa linha e inverteu o processo de desmontagem, criando em 1913 a linha de produção móvel. Nela, uma carcaça de automóvel passaria de funcionário a funcionário, sendo uma ou mais peças integradas em cada etapa, até se chegar ao produto final; os veículos eram montados em esteiras rolantes, que se movimentavam enquanto o operário ficava praticamente parado. Buscava-se assim a



AL_CANVA

eliminação dos movimentos inúteis: o objeto de trabalho era entregue ao operário, em vez de ele ir buscá-lo.

Cada operário realizava apenas uma operação simples ou uma pequena etapa da produção; desta forma não era necessária quase nenhuma qualificação dos trabalhadores. Charles Chaplin, no filme “Tempos Modernos” mostrava como o trabalho nessas linhas robotizava os operários – aliás, os robôs hoje estão presentes em quase todos os tipos de linhas de montagem.

O método de produção fordista exigia vultosos investimentos em máquinas e

instalações, mas permitiu que a Ford produzisse mais de 2 milhões de veículos por ano durante a década de 1920; cem anos depois, em 2025, o Brasil produziu 2,6 milhões de veículos. O veículo pioneiro produzido segundo o sistema fordista foi o Ford Modelo T, mais conhecido aqui como “Ford Bigode”, que até a chegada dos Fuscas foi o veículo mais vendido do mundo.

Como dissemos, essa tecnologia moldou a indústria e a sociedade atuais.

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

O mito da empresa agêntica: por que a maioria ainda não está pronta?

Nos últimos meses, "agêntico" virou a palavra favorita dos eventos de tecnologia. Empresas anunciando seus pilotos, lançando frameworks, executivos voltando de conferências com slides cheios de cases internacionais. Mas, na prática da operação, o que vemos com frequência é o agente que ia transformar a operação se tornando apenas mais uma funcionalidade que ninguém usa. E o problema, vale destacar, não é a tecnologia.

Os agentes de IA disponíveis hoje são, de fato, capazes de executar tarefas complexas com autonomia real. O problema é que a maioria das empresas está implementando autonomia em cima de estruturas que não foram desenhadas para recebê-la. Dados inconsistentes que nenhum sistema confia plenamente; processos que dependem de decisões informais, daquele e-mail que o diretor precisa aprovar antes de qualquer coisa acontecer, e governança inexistente sobre quem responde quando a máquina erra. Nesse ambiente, o agente não falha por limitação técnica, mas sim porque a organização ao redor não sabe trabalhar com ele.

E aqui está a consequência que pouca gente está discutindo abertamente: quando o agente toma uma decisão errada – e ele vai tomar, como qualquer sistema toma –, alguém vai precisar responder. Não o fornecedor da tecnologia, não a plataforma de IA, não o time de TI. Se você coloca uma IA tomando decisão que impacta cliente ou parceiro, você assume o risco. Essa frase parece óbvia, porém contradiz diretamente o que a maioria das empresas está fazendo na prática: implementar agentes em processos sensíveis antes de definir qual é o limite da autonomia desse sistema, quem está supervisionando e o que fazer quando algo sair fora do esperado. Sem esse mapa, o que a empresa chama de transformação agêntica é, na prática, terceirização de responsabilidade



Gustavo Caetano

Quando a automação avança mais rápido do que a capacidade das organizações absorverem essa mudança, os primeiros a sentirem o impacto são os profissionais em início de carreira, aqueles que aprendiam o ritmo de uma empresa fazendo o trabalho que agora os agentes fazem.

para uma tecnologia que não tem como assumi-la.

Há uma consequência humana nessa equação que as companhias ainda estão subestimando. Quando a automação avança mais rápido do que a capacidade das organizações absorverem essa mudança, os primeiros a sentirem o impacto são os profissionais em início de carreira, aqueles

que aprendiam o ritmo de uma empresa fazendo o trabalho que agora os agentes fazem. A Bloomberg Businessweek documentou recentemente que o número de vagas entry-level nos EUA caiu ao menor nível desde 2020, com a taxa de desemprego entre recém-formados superando a média nacional. A pergunta que isso coloca é incômoda: se esses espaços de aprendizado desaparecem, de onde vêm os profissionais com julgamento e experiência para supervisionar, calibrar e questionar esses mesmos sistemas no futuro? A IA não substitui o ser humano, mas uma adoção mal calibrada pode criar condições que dificultem a formação dos profissionais que ela precisará para funcionar bem.

Acredito que o caminho não é desaccelerar a adoção, mas sim mudar a ordem das perguntas. Antes de escolher qual agente implementar, a pergunta certa é: minha operação está preparada para dar autonomia real a um sistema, e meu time sabe trabalhar lado a lado com ele? Se a resposta for não, o próximo passo não é mais tecnologia, mas sim entender o que precisa ser ajustado antes. A IA agêntica só amplifica o que já existe, e isso vale tanto para o que está funcionando quanto para o que não está. E é exatamente por isso que 76% das empresas admitem que sua infraestrutura atual não suporta a mudança que dizem querer fazer, conforme análise recente da MIT Technology Review.

As empresas que vão de fato se transformar nos próximos anos não são as que implementarem mais agentes, mas sim as que entenderem que a transformação agêntica começa nas pessoas, nos processos e na governança, e que a tecnologia é consequência de ter construído essa base, não o atalho para evitar construí-la.

(Fonte: Gustavo Caetano é CEO e fundador da Sambatech).

News@TI

Twilio apresenta a nova geração de sua plataforma para a era dos agentes no SIGNAL São Paulo

A Twilio, infraestrutura para engajamento de clientes na era da IA, realiza a 4ª edição do SIGNAL São Paulo, o maior evento da empresa na América Latina. No palco, a Twilio apresenta ao mercado latino-americano os recursos de próxima geração de sua plataforma. “Esses novos recursos fornecem a base tecnológica necessária para manter o contexto e a continuidade das conversas, transformando cada interação em uma oportunidade de ação e fortalecendo o relacionamento com o cliente”, afirma José Eduardo Ferreira, Vice-Presidente Regional da Twilio para a América Latina (<https://www.twilio.com/en-us/blog/products/signal-2026-product-announcements>).

ASUS Vivobook 15

A ASUS, marca líder global em tecnologia, anuncia hoje o novo ASUS Vivobook 15 (X1504MA), tornando-se a primeira fabricante do Brasil a lançar notebooks equipados com toda a família de processadores Intel® Core™ (Série 3), voltada para todos os perfis de usuário. O anúncio reforça a trajetória da ASUS como a primeira marca a trazer, ano após ano, as principais novidades de processadores da Intel para o mercado brasileiro. O ASUS Vivobook 15 entrega desempenho fluido no dia a dia com processadores até Intel® Core™ 7 350, até 16 GB de RAM DDR5 e até 1 TB de SSD PCIe NVMe. O sistema de resfriamento com tecnologia IceBlade mantém o notebook silencioso e eficiente mesmo sob uso intenso, enquanto a bateria de 42 Wh com recarga rápida garante mais autonomia ao longo do dia. A conectividade fica por conta de até Wi-Fi 6, e o pacote de aplicativos ASUS — incluindo GlideX, MyASUS e ScreenXpert — amplia a produtividade do usuário (<https://www.asus.com/br/laptops/for-home/vivobook/asus-vivobook-15-x1504/>).

	José Hamilton Mancuso (1936/2017)		Laurinda Machado Lobato (1941-2021)		José Leonil Lobato (1939-2026)			
	Responsável: Lilian Mancuso							
Editorias <i>Economia:</i> Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br) <i>Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/ Espaço empresarial:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br) <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br			<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.			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		
Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.						JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)		
Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes			ISSN 2595-8410			Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.		

Produção de biometano cresce 75% e pauta Fórum do Biogás

Combustível já tem 21 plantas autorizadas e 48 na fila

O biometano brasileiro vive um momento de forte expansão. Em 2025, a produção nacional do combustível renovável cresceu aproximadamente 75%, saltando de 606,6 mil metros cúbicos por dia, em 2024, para 1,06 milhão de metros cúbicos diários. É nesse cenário de avanço acelerado que o Fórum do Biogás chega à sua 13ª edição, ampliando o debate sobre as oportunidades de crescimento do mercado e os desafios para sustentar esse ritmo nos próximos anos. Promovido pela Associação Brasileira do Biogás e do Biometano (ABiogás), o evento será realizado nos próximos dias 11 e 12, no São Paulo Expo, em São Paulo.

Os dados mais recentes da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) reforçam esse movimento. O país já soma 21 plantas de biometano autorizadas para comercialização, com capacidade instalada de aproximadamente 1,33 milhão de metros cúbicos normais por dia (Nm³/dia), além de 48 empreendimentos em processo de autorização, totalizando 69 unidades. Com a entrada em operação desses novos projetos, a capacidade nacional de produção poderá alcançar aproximadamente 3,37 milhões de Nm³/dia até 2028, ampliando a oferta de combustível renovável no país. “O crescimento da produção e o número de projetos em desenvolvimento mostram que o combustível deixou de ser apenas uma promessa e passou a ocupar um espaço estratégico no mercado de energia. O Fórum acontece justamente para reunir quem tem capacidade de transformar esse movimento em investimentos, infraestrutura e oferta efetiva para o país”, afirma Josiani Napolitano, presidente-executiva da ABiogás.

Ambiente regulatório

A expansão do biometano ocorre paralelamente à implementação do Programa Nacional de Descarbonização do Produtor e Importador de Gás Natural e de Incentivo ao Biometano, criado pela Lei do Combustível

Schmitt/Imagem: CANVA



do Futuro. O Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) estabeleceu uma meta inicial de redução de 0,5% das emissões no mercado de gás natural, a ser cumprida por meio da incorporação do biometano à matriz de suprimento de gás. O percentual corresponde a uma demanda estimada de 181,7 milhões de metros cúbicos no ano, ou 504,8 mil metros cúbicos por dia.

Outro avanço foi a regulamentação, pela ANP, do Certificado de Garantia de Origem do Biometano (CGOB). O instrumento permite comprovar a origem e a rastreabilidade do combustível renovável e será utilizado no cumprimento das metas de descarbonização estabelecidas para produtores e importadores de gás natural. Esses temas estarão entre os principais debates do 13º Fórum do Biogás, com painéis sobre o mandato do biometano na Lei do Combustível do Futuro, a regulamentação e a operacionalização do CGOB, a infraestrutura e a logística necessárias para o escoamento da produção e os benefícios tributários ao longo da cadeia. “Em 2026, o setor passa da construção das regras para a implementação da política pública. A previsibilidade sobre certificação, tributação, infraestrutura, financia-

mento e contratação de longo prazo será determinante para a velocidade dos novos investimentos. O Fórum permitirá que essas discussões aconteçam diretamente entre empresas, investidores e autoridades responsáveis pelas decisões”, destaca a presidente-executiva da ABiogás.

Novo ciclo

Considerado o maior encontro do setor na América Latina, o 13º Fórum do Biogás reunirá representantes do poder público, investidores, produtores, consumidores, instituições financeiras e empresas de toda a cadeia do biogás e do biometano. A programação também abordará segurança energética, abertura do mercado de gás, mobilidade urbana, gestão de resíduos, transporte de cargas, tributação, financiamento, desenvolvimento tecnológico e novas aplicações para o biogás e o biometano. A edição anterior, realizada em setembro de 2025, reuniu mais de 1.500 participantes e 55 patrocinadores no São Paulo Expo. Durante o evento, o prefeito de São Paulo assinou o decreto que criou o programa Bio SP, estabelecendo regras para a incorporação progressiva do biometano à frota municipal de ônibus e veículos de coleta de resíduos. (www.forumdobiogas.com.br).

Os R\$ 2 trilhões que não cabem na calçada

Alessandro Lopes (*)

Quase R\$ 2 trilhões circulam todos os anos nas decisões de consumo da população com mais de 60 anos. Segundo o estudo Geração Prateada, esse mercado já representa perto de 20% do consumo privado brasileiro e poderá alcançar 35% até 2044. Mas há uma contradição: empresas disputam esse consumidor enquanto muitas cidades dificultam sua chegada ao comércio, aos serviços e à vida pública.

Esse crescimento reorganiza setores, da saúde ao turismo, das finanças à habitação e do varejo à tecnologia. A longevidade deixa de ser nicho e passa a orientar investimentos, serviços e expansão. Esse público procura autonomia, confiança e experiências adequadas a diferentes modos de envelhecer.

O Brasil tinha 34,1 milhões de pessoas idosas em 2024, segundo o IBGE, e uma em cada quatro continuava trabalhando. Não é um grupo imóvel à espera de cuidados. Trabalha, empreende, sustenta famílias, consome e investe. Parte dessa população, porém, enfrenta baixa renda, exclusão digital e territórios sem infraestrutura.

A economia da longevidade não começa na prateleira. Começa na calçada. Uma mulher de 72 anos pode ter renda, cartão e disposição para consumir. Mas, se o semáforo fecha antes da travessia, a calçada é irregular e o ônibus não oferece segurança, seu poder de compra permanece dentro de casa.

Uma cidade que impede o deslocamento autônomo da população idosa não produz apenas exclusão. Produz perda de consumo, redução da produtividade familiar e aumento de custos públicos. Travessias curtas, pontos sem abrigo e a falta de bancos, sombra ou sanitários retiram pessoas das ruas antes que a venda produza resultado. A acessibilidade deixa de ser apenas obrigação legal e passa a ser infraestrutura econômica.

Cada queda evitada reduz despesas de saúde e o afas-

tamento de familiares do trabalho. Cada deslocamento autônomo amplia a circulação econômica, fortalece o comércio local e prolonga a presença das pessoas na vida produtiva e comunitária. Mobilidade também protege renda e produtividade.

O envelhecimento mudará o mercado imobiliário. O valor de um imóvel dependerá cada vez mais da proximidade entre moradia, saúde, comércio, transporte, cultura e áreas verdes. Apartamentos confortáveis perdem valor de uso quando o edifício não possui elevador, arua é hostil ou todo deslocamento exige automóvel. Retrofit, adaptação residencial e bairros caminháveis formarão uma nova cadeia de serviços e investimentos.

Essa transformação não pode produzir apenas condomínios especializados para quem pode pagar. Envelhecer em uma região central bem servida é muito diferente de envelhecer em uma periferia distante. A economia da longevidade será inclusiva quando fortalecer centralidades de bairro, distribuir serviços e manter as pessoas próximas de suas redes de apoio.

Urbanismo deixa de ser apenas política pública e passa a ser estratégia econômica. Cidades acessíveis ampliam mercados, fortalecem o comércio de proximidade, valorizam imóveis e conservam pessoas ativas por mais tempo.

Empresas que compreendem essa transformação conquistarão um mercado crescente. Cidades que a ignorarem tratarão como despesa uma população que movimenta renda, patrimônio, serviços e consumo. O mercado já reconheceu o valor financeiro da população idosa; falta reconhecer que o direito à cidade não pode depender do poder de compra.

A economia do futuro não começa no caixa. Começa no direito de chegar até ele.

(*) Alessandro Lopes é arquiteto e urbanista, mestre em Direito Ambiental e pesquisador em Cidades Criativas e Inteligentes.



nelson.tucci@netjen.com.br

www.netjen.com.br

Consumidor Brasileiro

Neste dia 7 de agosto, às 8h30, a Mark Up, a HSM Management e a Hibou realizam o evento conjunto **Beyond Cannes Lions 2026**, encontro que marca o lançamento oficial do primeiro Report Cannes Lions 2026 — um estudo inédito que traduz os principais debates do maior festival de criatividade do mundo para o comportamento e as expectativas do consumidor brasileiro. Evento acontece na Community Creators Academy, em São Paulo, e reunirá profissionais de marketing das marcas envolvidas, do mercado, comunicação, inovação e negócios para uma manhã de conteúdo, inspiração e troca de repertório. O Report Cannes Lions 2026 nasce de uma **pesquisa nacional**, realizada com 1.162 brasileiros, revelando temas como inteligência artificial, criatividade, influência digital, confiança e experiência de marcas são interpretados por quem, no fim do dia, decide o que compra, recomenda ou abandona. Embora 70% associem criatividade a melhores resultados, campanhas criativas influenciam pouco na decisão de compra. O que pesa é utilidade real.

Ação Social

Depois de três dias de provas, desafios e aprendizado, mais de 200 estudantes de diferentes regiões do país e participantes da Olimpíada Brasileira de Tecnologia (OBT) viveram uma experiência de integração e lazer no Big Jump USA, em São José dos Campos. Durante a programação, os adolescentes conheceram as atrações do parque, como os trampolins e a maior arena de Laser Tag do Vale do Paraíba e Litoral Norte. A iniciativa foi realizada por meio de uma parceria entre o Big Jump e o Instituto Alpha Lumen, com o objetivo de proporcionar um momento de descontração aos competidores e incentivar experiências que complementam o desenvolvimento dos jovens. Durante a visita, os estudantes participaram de atividades que estimulam o movimento, a convivência e o trabalho em equipe.

Autismo/Desafios

Neste mês de agosto haverá capacitação gratuita para profissionais que enfrentam um dos maiores desafios do autismo: a seletividade alimentar. Os treinamentos serão realizados em três encontros presenciais durante o mês de agosto: dias 8, 22 e 29, sempre aos sábados, das 8 às 17h30. A seletividade alimentar é um dos desafios mais frequentes das crianças com Transtorno do Espectro Autista (TEA) e pode comprometer o desenvolvimento, a nutrição, a saúde e a qualidade de vida de toda a família. Apesar de sua alta incidência, muitos profissionais ainda buscam formação específica para compreender e intervir de forma adequada nesses casos. Com o objetivo de ampliar a qualificação técnica dos profissionais que atuam com pessoas com deficiência, a ACESA Capuava, de Valinhos (SP), promoverá o primeiro módulo da Trilha do Conhecimento — Falando Sobre Autismo, dedicado ao tema Seletividade Alimentar.

Autismo – II

A capacitação para lidar com seletividade alimentar no autismo será gratuita, incentivada pelo Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência (PRONAS/PCD), do Ministério da Saúde. O curso tem como foco capacitar profissionais para identificar, avaliar e intervir de forma eficaz em casos de seletividade alimentar em crianças com TEA, utilizando uma abordagem interdisciplinar e práticas baseadas em evidências científicas. A formação será conduzida pela terapeuta ocupacional Flávia Camargo Zanchetta e reunirá conteúdos relacionados ao diagnóstico diferencial, estratégias de avaliação, métodos de intervenção, acolhimento, manejo e desenvolvimento de ações voltadas ao cuidado integral da pessoa com deficiência. Informações e inscrições pelo email: comunicacao@acesacapuava.com.br



Mobilidade e logística

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) já aprovou R\$ 20 bilhões em financiamentos, por meio de uma linha de crédito voltada à mobilidade e à logística. Isto representa 95% da dotação orçamentária disponível, fixada em R\$ 21 bilhões. O programa financia a aquisição de caminhões, ônibus (micros e comuns), tratores e implementos rodoviários em geral. De acordo com o banco de fomento, a iniciativa tem contribuído para acelerar a renovação da frota brasileira e ampliar o acesso ao crédito. A ideia é renovar a frota nacional, com o que a torna mais segura e menos poluente, reduzindo o custo logístico. O programa alcançou, até aqui, 1.966 municípios brasileiros (pouco mais de um terço do total). O banco receberá propostas de financiamento até o dia 28 deste mês.

Beleza Pura

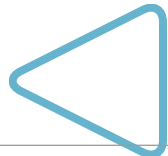
A indústria da beleza ganhou um novo protagonista: o consumidor masculino. O avanço dos hábitos de autocuidado entre os homens vem ampliando um mercado que já movimentava bilhões globalmente, criando novas oportunidades para salões, marcas e profissionais do setor. Segundo projeção da Business Research Insights, especializada em pesquisas de mercado e análise de tendências, a indústria global da beleza deve movimentar cerca de US\$ 1,52 trilhão até 2035, quase o dobro do volume estimado para este ano. Entre os fatores que impulsionam esse crescimento está a maior participação dos homens no consumo de produtos e serviços.

Beleza Brasileira

O Brasil acompanha esse movimento e ocupa posição de destaque no cenário global da beleza. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), o país é o terceiro maior mercado de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos do mundo, atrás apenas de Estados Unidos e China. Já o levantamento da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) revela que as vendas do Dia dos Pais devem somar R\$ 8,52 bilhões em 2026, alta de 2,9% em relação aos R\$ 8,28 bilhões do ano passado. A data já ocupa a quarta posição entre as mais fortes do calendário comercial brasileiro.

Capitalização/Aegea

A ITAÚSA S.A. comunicou ao mercado, em complemento às informações divulgadas nos Fatos Relevantes de 7 e 28 de julho de 2026, que aumentou sua participação acionária na Aegea Saneamento e Participações S.A. (“Aegea” ou “Investida”), no contexto do aumento de capital da Investida (“Capitalização na Aegea”). Conforme fato relevante divulgado no último dia 5, foi homologado aumento do capital social da Investida, mediante a emissão de 37.979.634 novas ações ordinárias, ao preço de R\$ 55,29 por ação, das quais a Itaúsa subscreveu 13.231.706 ações, no montante total de aproximadamente R\$ 732 milhões. Após conclusão desse aumento de capital, a participação da Itaúsa na Investida passou de 13,27% para 14,01% do capital total.



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



O maior erro na escolha profissional não é escolher errado

Durante anos, acompanhei milhares de estudantes em um dos momentos mais importantes de suas vidas: a escolha da carreira. Curiosamente, a maior preocupação quase sempre era a mesma: **“E se eu escolher errado?”**.

Com o tempo, percebi que essa talvez não seja a pergunta mais importante. Na minha experiência, o maior erro não é começar Engenharia e descobrir que prefere Direito. Não é trocar de curso ou até mudar completamente de profissão. O verdadeiro erro é tomar uma decisão importante sem antes conhecer a si mesmo.

Vivemos em um mundo em que as carreiras estão mudando em uma velocidade sem precedentes. A inteligência artificial está automatizando tarefas, novas profissões surgem todos os anos e muitas das ocupações que existirão na próxima década ainda nem foram criadas. Nesse cenário, acreditar que uma única escolha aos dezessete anos definirá toda a vida profissional parece cada vez menos realista.

O **Future of Jobs Report 2025**, do World Economic Forum, mostra que milhões de trabalhadores precisarão desenvolver novas competências nos próximos anos para acompanhar as transformações do mercado. Já pesquisas da **OCDE** apontam que competências como adaptabilidade, aprendizagem contínua e pensamento crítico são fundamentais para navegar esse novo cenário.

É justamente por isso que acredito que o autoconhecimento se tornou uma das competências mais estratégicas do século XXI. Quando uma pessoa compreende seus valores, interesses, talentos e motivações, ela toma decisões com muito mais consciência. E, quando o mundo muda — como inevitavelmente mudará — ela consegue reavaliar seus caminhos sem enxergar essa mudança como um fracasso.

Ao longo da minha trajetória na educação internacional, aprendi que orientar uma carreira nunca foi sobre prever o futuro. Sempre foi sobre desenvolver pessoas capazes de construir diferentes futuros para si mesmas. Talvez devêssemos parar de perguntar aos jovens qual profissão eles querem seguir e começar a perguntar quem eles de-

sejam se tornar. Essa mudança de perspectiva reduz a ansiedade, amplia as possibilidades e torna as escolhas muito mais consistentes.

No fim das contas, acredito que escolhas conscientes são muito mais importantes do que escolhas perfeitas.

Referências
OECD. OECD Skills Outlook 2023: *Skills for a Resilient Green and Digital Transition*. Paris: OECD Publishing, 2023.

World Economic Forum. *The Future of Jobs Report 2025*. Geneva: World Economic Forum, 2025.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

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

O pretendente: **JEAN CAIO OLIVEIRA DE CARVALHO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/09/1994, entregador, natural de Feira de Santana - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Raimundo da Cruz Carvalho e de Jozélia Cristina Oliveira de Carvalho; Apretendente: **BEATRIZ LISBOA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 30/08/1995, maquiadora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João de Jesus Silva e de Valzenaide Lisboa Alves.

O pretendente: **JOÃO PEDRO PEIXOTO SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/10/2002, consultor estratégico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Romulo de Oliveira Souza e de Fernanda Peixoto Souza; Apretendente: **JÚLIA CASSIMIRO TEIXEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 05/03/2001, dentista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Marcio Teixeira e de Zani Cassimiro de Lima Teixeira.

O pretendente: **CÍCERO ISIDÓRIO BELARMINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/09/1980, pintor, natural de Alagoa Grande - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Belarmino e de Maria do Carmo Isidório Belarmino; Apretendente: **LIVIA SUZETE BISPO DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 10/07/1983, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adão Bispo dos Santos e de Luzinete Maria dos Santos.

O pretendente: **TALES DE FREITAS ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/09/1998, servidor público, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vanderlei Alves Frade e de Adriana Belarmino de Freitas; Apretendente: **MÉRCIA BRENDA DAMACENA DE ALMEIDA**, brasileira, solteira, nascida aos 29/06/2000, assistente administrativa, natural de Jequiê - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Márcio Rosa de Almeida e de Noílna Santos Damacena.

O pretendente: **NELSON IZIDORO DE ALMEIDA JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/10/1989, promotor de merchandising, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nelson Izidoro de Almeida e de Amélia de Araújo Gomes Almeida; Apretendente: **INGRID MOTA RODRIGUES GAUDÊNCIO**, brasileira, solteira, nascida aos 08/08/1993, do lar, natural de Fortaleza - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nilson Gaudêncio e de Karlene Mota Rodrigues Gaudêncio.

O pretendente: **PAULO JOSÉ DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 06/08/1973, pedreiro, natural de Branquinha - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria José da Silva; Apretendente: **JOSEFA MACHADO DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 03/10/1967, diarista, natural de União dos Palmares - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Machado Leite e de Maria Assunção de Maraes.

O pretendente: **WANDER LUCAS ANDRADE DE LIMA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/12/1987, segurança, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria de Fátima Andrade de Lima; Apretendente: **DAIANA SANTOS RIBEIRO**, brasileira, solteira, nascida aos 27/11/1990, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Guimarães Ribeiro e de Fátima Maria Lopes.

O pretendente: **SAMUEL DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 16/02/1997, meio oficial de quadrias, natural de Ribeirão Branco - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Waldecir Paulo da Silva e de Eva das Dores de Almeida; Apretendente: **ALANES PIRES DO CARMO**, brasileira, solteira, nascida aos 02/12/2000, agente administrativa, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Mauricio do Carmo e de Ana Cristina Souza Pires.

O pretendente: **ROMULO LOPES DE SIQUEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/04/1993, projetista mecânico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vandecir Alves de Siqueira e de Lindete Lopes de Siqueira; Apretendente: **BEATRIZ DE SOUZA ADORNO**, brasileira, solteira, nascida aos 09/09/1998, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Josevaldo Gonçalves de Adorno e de Marineia Nascimento de Souza Adorno.

O pretendente: **GUSTAVO RODRIGUES DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/04/2002, ajudante de pedreiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Fabio Luiz de Souza e de Marina Rodrigues da Silva Batista; Apretendente: **JAQUELINE LEAL GOUVEIA**, brasileira, solteira, nascida aos 03/12/1997, do lar, natural de Santo André - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jackson Joaquim Gouveia e de Priscila Leal Godoi.

O pretendente: **ADÃO SERAFIM**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/10/1964, cobrador de transporte urbano, natural de Tarumirim - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Romualdo Calixto Vieira e de Alzira Guimarães; Apretendente: **HOSANA LÚCIA DOS SANTOS SOUZA**, brasileira, viúva, nascida aos 26/08/1973, de serviços domésticos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gildásio Antonio dos Santos e de Vera Lúcia da Silva Santos.

O pretendente: **ARMANDO DA CONCEIÇÃO SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/09/1991, desenhista projetista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Alves dos Santos e de Sueli Maria da Conceição; Apretendente: **DIANA CARVALHO MARTINS**, brasileira, solteira, nascida aos 07/12/1996, analista jurídica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Oreste Alves Martins e de Cleide Aparecida de Carvalho Martins.

Opretendente: **VÁGNER SILVA DA PAIXÃO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/06/2005, operador de supermercado, natural de Castro Alves - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdomiro Pereira da Paixão e de Edinalva da Cruz Silva; Apretendente: **THAMIREZ SANTOS RAMOS**, brasileira, solteira, nascida aos 23/04/2005, operadora de caixa, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Enivaldo Santos Ramos e de Joelma Maria dos Santos.

Opretendente: **FABIANO DE ASSIS ROSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 31/07/1996, estocquista, natural de Juquitiba - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldo Antonio Rosa e de Sueli Rosa de Assis; Apretendente: **ISABELA MELO DE MENEZES**, brasileira, solteira, nascida aos 07/11/1995, pedagoga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Roberto de Menezes e de Maria Jose de Melo Menezes.

O pretendente: **VICTOR CARVALHO BARBOSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/05/2001, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Marcio Barbosa e de Luciana Goes de Carvalho; Apretendente: **ISABELLY FERREIRA FREIRE DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 17/04/2003, monitora pet, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aderbal Ferreira dos Santos e de Juliana Freire Santos.

O pretendente: **WELTON SILVA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/12/1991, assistente técnico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Uilson Alves Santos e de Cleonice das Dores Silva Santos; Apretendente: **MAYARA SOARES CAMILO**, brasileira, divorciada, nascida aos 13/12/1994, auxiliar de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco de Assis Reis Camilo e de Marinalva Nascimento Soares Camilo.

Opretendente: **JAIMY DA SILVA RIBEIRO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/10/1988, conferente, natural de Oeiras - PI, residente e domiciliado em São Paulo - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jozias Tome Candido e de Vilma Zaneti; Apretendente: **PATRICIA DE AMORIM PORTO**, brasileira, divorciada, nascida aos 04/03/1986, cozinheira escolar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Carlos Pinto e de Maria Elisabeth de Amorim.

O pretendente: **ANTONIO FLORIANO DE CARVALHO JUNIOR**, brasileiro, divorciado, nascido aos 05/02/1981, auxiliar de limpeza, natural de Novo Lino - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Floriano de Carvalho e de Luzinete Luzia de Carvalho; Apretendente: **LUCIENE MARIA GONÇALVES**, brasileira, divorciada, nascida aos 24/12/1974, auxiliar de limpeza, natural de São João do Ivaí - PR, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Evaristo da Silva e de Maria Celestina Gonçalves.

Opretendente: **BRUNO ZANETI CANDIDO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/01/1995, gerente de compras, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jozias Tome Candido e de Vilma Zaneti; Apretendente: **LAUANDA DE ANDRADE GONZALEZ**, brasileira, solteira, nascida aos 31/05/2001, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Oswaldo Rodrigues Gonzalez e de Enilda Maria de Andrade.

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

A confiabilidade elétrica como fator estratégico para reduzir paradas industriais

Thomas Belaisch (*)

Em uma indústria, a energia elétrica é um dos principais elementos para garantir a continuidade dos processos produtivos. De pequenas instalações a grandes complexos fabris, a infraestrutura responsável pela distribuição e proteção da rede evoluiu significativamente nos últimos anos, tendo incorporado mais inteligência, conectividade e capacidade de monitoramento. Entretanto, mesmo sistemas robustos podem apresentar falhas, interrupções ou indisponibilidade por determinado período.

As paradas não planejadas, também conhecidas como downtime, são um fator crítico para empresas de diferentes setores. Além dos impactos financeiros, uma interrupção pode comprometer a produtividade, atrasar entregas e afetar a relação com clientes. Embora muitas vezes estejam associadas diretamente a máquinas e equipamentos de produção, muitas ocorrências têm origem na infraestrutura elétrica que sustenta toda a operação.

Nesse cenário, dois conceitos são fundamentais para a indústria: disponibilidade e confiabilidade elétrica. A primeira está relacionada à capacidade de um sistema elétrico fornecer energia com a qualidade adequada para os dispositivos conectados, de modo a propiciar que as operações possam funcionar conforme planejado. Já a segunda envolve a capacidade de manter esse fornecimento de maneira consistente, viabilizando a continuidade dos processos e dos negócios.

Por esse motivo, indústrias têm procurado novas formas de diminuir os impactos das paradas não planejadas por meio da adoção de tecnologias capazes de ampliar a visibilidade sobre os recursos elétricos, identificar riscos e apoiar decisões antes que uma intercorrência aconteça. A digitalização da distribuição elétrica é bastante importante nesse processo por transformar dados operacionais em informações que ajudam a compreender gargalos relacionados à qualidade da energia, otimizar a gestão da base instalada e aumentar a previsibilidade das operações.

A transição de um modelo reativo para uma abordagem preditiva representa uma mudança substancial na forma como a indústria administra seus itens essenciais. A combinação entre equipamentos inteligentes, conectividade e plataformas de análise já permite que empresas tenham maior visibilidade sobre suas instalações elétricas e antecipem potenciais problemas antes que eles resultem em paradas.

Assegurar energia disponível e confiável deve ser uma prioridade para operações industriais que buscam maior resiliência. O avanço da distribuição elétrica, aliado à digitalização e ao uso inteligente de dados, possibilita reduzir incertezas, estender a vida útil dos ativos e criar ambientes produtivos mais preparados para os desafios de uma indústria cada vez mais conectada.

(*) Diretor de Distribuição Elétrica e Industrial da Schneider Electric.



Brasil será a maior potência global de Data Centers?

Professor e doutor em Física defende que o país possui todas as condições naturais para liderar a revolução da inteligência artificial, desde que invista em educação

Marco Aurelio Alvarenga Monteiro (*)

Quando você envia uma mensagem, assiste a um vídeo online ou faz uma pergunta para uma Inteligência Artificial, essas informações não ficam flutuando no ar. Elas viajam até estruturas físicas chamadas Data Centers: galpões repletos de computadores de altíssima performance que processam e armazenam todos os dados do planeta. Se a economia do século XX dependia de estradas e portos, a economia do século XXI depende dessas verdadeiras catedrais de dados.

Com a explosão da IA, a demanda por esses centros de processamento disparou no mundo inteiro, mas esbarrou em um grave problema ecológico. Esses supercomputadores funcionam como fábricas digitais que consomem quantidades astronômicas de energia e água. No Hemisfério Norte, onde a maior parte dessas estruturas está concentrada, a expansão acelerada começou a sobrecarregar as redes elétricas e a gerar um alto impacto ambiental devido ao uso de usinas a carvão ou gás natural.

É exatamente nessa lacuna internacional que o Brasil se destaca com duas



vantagens competitivas:
energia limpa e abundância
de recursos.

Enquanto a média global de uso de energia renovável na matriz elétrica mal supera os 30%, o Balanço Energético Nacional mostra que mais de 80% da eletricidade brasileira vem de fontes limpas, como a hídrica, a eólica e a solar. Para as grandes empresas globais de tecnologia, as chamadas Big Techs, instalar Data Centers no Brasil significa conseguir a alta capacidade de processamento que a IA exige sem abandonar suas metas de neutralidade de carbono e sustentabilidade ambiental.

Essa posição favorável é reforçada pela posição geopolítica neutra do país

e por uma infraestrutura de comunicação estratégica, marcada por cabos submarinos de fibra óptica de alta velocidade que conectam o litoral brasileiro diretamente aos Estados Unidos, à Europa e à África.

Mas a ilusão de um protagonismo inevitável esbarra em um obstáculo estrutural crítico: a histórica escassez de investimentos na educação e na formação de mão de obra qualificada. Como alertam relatórios do Fórum Econômico Mundial sobre o futuro do trabalho, um hub tecnológico não se sustenta apenas com concreto, energia e cabos; ele exige engenheiros de dados, especialistas em biossegurança digital, arquitetos de nuvem e técnicos em eficiência energética.

O Brasil corre o risco de se tornar mero exportador de energia e importador de inteligência se não reformar urgentemente sua base educacional. A carência de incentivo à pesquisa científica, o sucateamento do ensino técnico e o déficit crônico no ensino de ciências e matemática formam um gargalo que pode limitar o país a um papel secundário no ecossistema da inovação global.

Para que o Brasil deixe de ser apenas um hospedeiro de máquinas e passe a ser um criador de valor, é indispensável superar essa miopia estratégica. Isso exige alinhar políticas públicas ambientais a um choque de investimento na educação de base e na capacitação tecnológica.

A revolução digital do século XXI precisa de uma casa sustentável, e o Brasil possui todas as condições naturais para oferecê-la, desde que compreenda que o algoritmo mais potente da nova economia continua sendo o cérebro humano.

(*) Professor associado e livre-docente da UNESP, mestre e doutor em Educação para a Ciência, com atuação em Física e Robótica Educacional. É autor do livro *Nos Labirintos do Eu*, obra que aborda temas relacionados ao autoconhecimento, comportamento e desenvolvimento humano.

ultra

</

A alta das ações por burnout na Justiça do Trabalho: um alerta para as empresas

Melina de Pieri Simão (*)

Um levantamento da Predictus, mostra que o Judiciário brasileiro recebeu, entre 2016 e abril de 2026, mais de 22,8 mil ações relacionadas a burnout, somando quase R\$ 9,94 bilhões em valores de causa

O crescimento no período foi de 400%, com pico em 2024, quando quase 6 mil processos foram distribuídos em um único ano. Para as empresas, esses números não são apenas uma curiosidade estatística: revelam uma exposição financeira e reputacional que já deve ser tratada como prioridade pelas áreas jurídica, de compliance e de recursos humanos.

O principal fator que explica esse crescimento é fácil de identificar. Em 2022, a Organização Mundial da Saúde (OMS) passou a classificar o burnout como fenômeno ocupacional associado ao estresse crônico no trabalho. No Brasil, a síndrome foi incluída na Lista de Doenças Relacionadas ao Trabalho atualizada pelo Ministério da Saúde em 2023.

Desde então, a jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho (TST) consolidou o entendimento de que o nexo concausal, isto é, a contribuição do ambiente de trabalho para o adoecimento, pode fundamentar a responsabilização do empregador, conforme as circunstâncias do caso, independentemente de prova de conduta ilícita específica. Na prática, isso reduz o ônus probatório do trabalhador e amplia significativamente o campo de exposição das empresas, mesmo naquelas que não adotaram nenhuma prática deliberadamente abusiva.

Os dados também mostram concentração setorial que merece atenção redobrada. O setor financeiro responde por quase um quinto dos pares processo-empresa mapeados, seguido por hospitais, centros de atendimento ao público e teleatendimento. O segmento de educação, por sua vez, teve o crescimento mais acelerado de litígios entre 2020 e 2024. Empresas de grande porte, com múltiplas filiais e operação

a maior parte dos casos, o que sugere que a complexidade organizacional e a dificuldade de padronizar a gestão de jornada e carga de trabalho entre unidades são, elas mesmas, fatores de risco jurídico.

Chama atenção, ainda, o desfecho dessas ações, já que em quase dois terços dos processos mapeados houve procedência parcial dos pedidos, enquanto a improcedência total representou pouco mais de um quarto dos casos. Em mais de dois terços das ações também houve laudo pericial confirmando o nexo entre

função exercida e adoecimento. Os dados indicam que, nos processos em que houve perícia, foi frequente o reconhecimento de algum vínculo entre o trabalho e o adoecimento, o que reforça a importância da prevenção e da documentação empresarial.

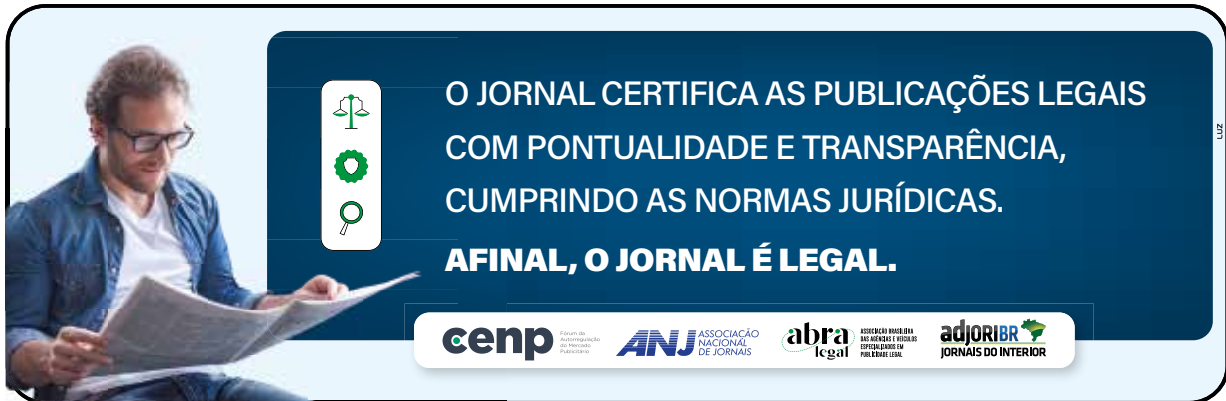
É nesse contexto que a atualização da NR-1, em vigor desde 26 de maio, ganha relevância estratégica. A atualização da NR-1 tornou expressa a inclusão dos fatores de risco psicossociais relacionados ao trabalho no gerenciamento de riscos ocupacionais e no Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). O descumprimento gera multas específicas por item atuado, mas o efeito mais relevante para o contencioso trabalhista é outro. A nova redação tende a ampliar a documentação interna sobre pressão, metas, jornada e organização do trabalho, materiais que poderão ser considerados em eventuais ações futuras.

Esse é o ponto central para quem avalia o tema pela ótica empresarial: o mesmo programa que serve para demonstrar diligência e boafé, se conduzido de forma superficial ou apenas formal, pode se transformar em prova contra a própria empresa. A subjetividade inerente à avaliação de fatores como assédio organizacional e sobrecarga de trabalho torna ainda mais importante que o mapeamento seja tecnicamente robusto, metodologicamente consistente e acompanhado de plano de ação real, não apenas de um documento arquivado para fins de fiscalização.

Para as empresas, a recomendação prática é integrar, desde já, a governança da NR-1 à estratégia de prevenção de contenciosos: envolver a área jurídica na elaboração e revisão do PGR, capacitar lideranças para identificar sinais de sobrecarga antes que se tornem afastamentos, documentar de forma consistente as medidas de gestão de carga de trabalho adotadas e revisar políticas de metas e jornada à luz do novo marco regulatório. Tratar a saúde mental como item de compliance trabalhista, e não apenas como pauta de bem-estar corporativo, é hoje um requisito de gestão de risco, não uma opção.

O recado que os números da Predictus deixam é direto: a tendência de crescimento das ações por burnout não deve se reverter no curto prazo, e a entrada em vigor da NR-1 tende a gerar ainda mais informação capaz de alimentar novas demandas. Empresas que se anteciparem, com diagnóstico técnico e planejamento jurídico consistente, estarão em posição muito mais segura do que aquelas que tratarão o tema apenas quando a primeira ação chegar à mesa do departamento jurídico.

(*) Líder estratégica de crescimento da área trabalhista do Finocchio e Ustra Sociedade de Advogados.



Publicidade Legal



(*) Líder estratégica de crescimento da área trabalhista do Finocchio e Ustra Sociedade de Advogados.



Quando o risco marítimo chega à bomba de combustível

Larry Carvalho (*)

A crise simultânea no Estreito de Ormuz e no Mar Vermelho revela que a economia global passou a depender menos da produção de petróleo e cada vez mais da capacidade de transportá-lo com segurança.

Durante décadas, a segurança energética foi analisada sob uma lógica relativamente simples: quanto maior a oferta de petróleo, menor a probabilidade de uma crise. O cenário atual no Oriente Médio demonstra que essa premissa já não explica, sozinha, o funcionamento do mercado global.

Hoje, o principal fator de risco deixou de ser apenas a produção. A verdadeira vulnerabilidade está na logística que conecta produtores e consumidores. Petróleo disponível não significa petróleo entregue. Entre um poço e uma refinaria existe uma cadeia formada por navios, seguradoras, armadores, bancos, contratos, rotas marítimas e decisões que passam a ser reavaliadas sempre que a percepção de risco aumenta.

É exatamente isso que acontece com a combinação entre a instabilidade no Estreito de Ormuz e os ataques promovidos pelos Houthis no Mar Vermelho. Pela primeira vez em muitos anos, duas das principais artérias do comércio mundial de energia passaram a sofrer pressão simultânea.

O Estreito de Ormuz concentra uma parcela significativa das exportações de petróleo e gás do Golfo Pérsico e não possui alternativas capazes de absorver integralmente esse fluxo. O ponto central, porém, é que ele não precisa ser oficialmente bloqueado para produzir efeitos econômicos. Basta que armadores, seguradoras e operadores logísticos entendam que o risco deixou de ser aceitável.

O mercado marítimo reage muito antes da diplomacia. Diante da incerteza, navios aguardam instruções, alteram rotas ou simplesmente deixam de operar na região. Ao mesmo tempo, seguradoras elevam prêmios, restringem coberturas e incorporam custos que rapidamente se espalham por toda a cadeia global.

Mesmo quando há sinais de distensão política, a normalização operacional leva muito mais tempo. Um cessar-fogo pode ser anunciado em poucas horas. Reconstruir a confiança necessária para deslocar um petroleiro carregado com milhões de barris é um processo infinitamente mais lento.

O custo invisível que chega à economia

Na tentativa de reduzir a dependência de Ormuz, a Arábia Saudita ampliou o uso de oleodutos até sua costa no Mar Vermelho. A solução parecia lógica, até que os Houthis passaram a mirar justamente essa rota alternativa. Quando até os caminhos de contingência se tornam inseguros, o problema deixa de

(*) Advogado especialista em logística, direito marítimo e comércio exterior.

ser regional e passa a afetar toda a arquitetura logística do comércio internacional.

No transporte marítimo, a percepção de risco vale quase tanto quanto o risco efetivamente materializado. Um único ataque pode alterar dezenas de viagens, elevar o seguro em milhões de dólares por operação e tornar financeiramente inviáveis rotas que permanecem abertas do ponto de vista físico.

A conta também não termina no seguro. Rotas mais longas aumentam consumo de combustível, reduzem a disponibilidade de embarcações, pressionam os fretes e elevam custos em diversos segmentos do transporte marítimo. Cada navio que demora semanas adicionais para concluir uma viagem reduz, na prática, a capacidade mundial de movimentação de cargas.

É nesse momento que o Brasil entra na equação.

Embora seja um grande produtor de petróleo, o país continua dependente da importação de derivados, especialmente diesel, e participa de um mercado em que preços são definidos globalmente. Se petróleo, frete, seguro e câmbio sobem simultaneamente, o impacto alcança rapidamente o transporte rodoviário, a indústria, o agronegócio e, por consequência, o consumidor.

Mais do que uma eventual escassez de combustível, o risco é a formação de uma nova onda de inflação impulsionada pelos custos logísticos. Afinal, praticamente toda atividade econômica depende de transporte.

Existe ainda um componente frequentemente ignorado: as expectativas. Empresas antecipam compras, seguradoras revisam exposições, bancos restringem financiamentos e armadores tornam-se mais seletivos. O custo da incerteza aparece antes mesmo da falta de produtos.

A principal lição dessa crise é que segurança energética e segurança marítima tornaram-se conceitos inseparáveis. Diversificar fornecedores de petróleo já não basta. Será cada vez mais necessário fortalecer rotas, ampliar a capacidade de refino, investir em infraestrutura logística e reduzir vulnerabilidades que, até pouco tempo, eram vistas apenas como questões operacionais.

O Brasil está distante de Ormuz e de Bab el-Mandeb no mapa. Mas participa de um mercado em que o preço da energia, do transporte, do seguro e do financiamento é formado globalmente. Em um mundo cada vez mais conectado, a guerra já não altera apenas fronteiras. Ela redefine rotas. E são essas rotas que, no fim da cadeia, ajudam a determinar quanto o consumidor brasileiro pagará na bomba de combustível.

Como o Open Gateway reduz o custo por aquisição de clientes?

Reduzir o Custo de Aquisição de Clientes (CAC) é um dos resultados mais promissores de qualquer empresa, o qual pode ser conquistado através da otimização de campanhas, melhora da segmentação de mídia ou aumento da taxa de conversão de landing pages, por exemplo

Werique Franca (*)

Embora essas iniciativas continuem relevantes, um fator passou a ganhar espaço na estratégia das empresas, viabilizando essa conquista: o Open Gateway.

Muito além de um novo conjunto de APIs, ele representa uma forma de aproximar aplicações digitais da infraestrutura das operadoras de telecomunicações. Dessa forma, ao invés de tratar a rede apenas como um meio de transporte de dados, as empresas passam a acessar capacidades que, antes, estavam restritas às operadoras, como verificação de número de telefone, validação da troca de SIM Card, confirmação da qualidade da conexão e autenticação baseada na própria rede móvel.

O resultado é uma mudança importante na relação entre as partes: processos que, antes, dependiam de etapas adicionais de validação, passam a acontecer de forma transparente para o usuário, aumentando sua confiança e credibilidade com a marca. Isso, além de reduzir um dos maiores inimigos da conversão: o atrito.

É comum, por exemplo, encontrar jornadas onde o cliente precisa informar um código recebido por SMS, responder perguntas de segurança ou repetir informações apenas para comprovar sua identidade. Cada etapa adicionada representa uma nova oportunidade de abandono. Mas, com APIs como Number Verification,

por exemplo, uma empresa consegue confirmar que aquele dispositivo realmente pertence ao número informado, sem exigir nenhuma ação adicional do usuário. O processo se torna praticamente invisível.

Quanto mais difícil fica identificar se um usuário é legítimo, maior será o investimento necessário para validar cadastros, combater fraudes e recuperar abandonos de jornada. Esse custo quase nunca aparece isolado nas planilhas de marketing, mas impacta diretamente o CAC. Nesse sentido, ter menos etapas que encurtem a jornada eleva as chances de conversão daquele potencial cliente.

Ainda, de todos esses benefícios, talvez o maior impacto esteja na redução das fraudes. Setores como bancos, fintechs, seguradoras, varejo, marketplaces e concessionárias convivem, diariamente, com tentativas de criação de contas falsas, tomada de identidade e golpes envolvendo troca indevida de chips telefônicos. Além do prejuízo financeiro,

marketing frequentemente desperdiçam investimento tentando adquirir usuários inexistentes, cadastros duplicados ou números inválidos. Quanto mais cedo essas inconsistências são identificadas, menor o desperdício de mídia e maior a eficiência das campanhas. Aqui, o Open Gateway deixa de ser apenas uma tecnologia de autenticação, e passa a atuar como uma camada de inteligência para toda a jornada digital.

Isso muda também a forma como empresas pensam na inovação. Ao invés de desenvolverem soluções isoladas para cada problema de segurança, identidade ou conectividade, torna-se possível consumir essas capacidades como serviços padronizados, disponíveis para qualquer aplicação que deseje utilizá-las. Esse é, justamente, um dos principais objetivos do Open Gateway: transformar funcionalidades complexas das redes móveis em APIs abertas, interoperáveis e escaláveis.

Nos próximos anos, a discussão deixará de ser “quem utiliza Open Gateway” para se tornar “quais jornadas ainda não utilizam Open Gateway”. Porque, no fim, reduzir o CAC nunca foi apenas gastar menos em mídia, sempre foi eliminar tudo aquilo que impede um cliente legítimo de concluir sua jornada. E é exatamente nesse ponto que essa iniciativa pode se tornar uma das mais relevantes para aquisição digital na próxima década.

(*) Product & Business Manager na Pontaltech.

Empresas de saúde apostam no ESG

Diversas empresas do setor de saúde vêm ampliando investimentos em práticas ESG, impulsionadas por exigências de investidores, cadeias globais de fornecimento e regulamentações internacionais. A bioMérieux Brasil, por exemplo, acaba de conquistar a certificação ESG do IBDN, reconhecimento que valida sua estratégia de responsabilidade socioambiental e governança alinhada aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS).

Em um cenário no qual investidores, clientes, parceiros e a própria sociedade valorizam organizações comprometidas com práticas ESG, conquistar uma certificação independente representa um importante diferencial competitivo. Para a bioMérieux Brasil, a conquista representa mais do que um reconhecimento institucional. “Ela evidencia o comprometimento de seus colaboradores em trans-



Dia dos Pais: saiba como vender com mais segurança no físico e no digital

Data é oportunidade de destaque para o varejo no início do segundo semestre e para isso, é preciso se prevenir para garantir a segurança nas transações comerciais

O Dia dos Pais é uma das principais datas comemorativas do varejo no segundo semestre e representa uma oportunidade importante para lojistas ampliarem as vendas, fortalecerem o relacionamento com os consumidores e movimentarem diferentes segmentos do comércio. Em meio ao aumento no fluxo de compras, tanto em lojas físicas quanto nos canais digitais, a segurança nas transações se torna um fator essencial para garantir uma boa experiência ao cliente e proteger o negócio contra fraudes e prejuízos.

De acordo com a Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartão de Crédito e Serviços), o Dia dos Pais deve movimentar R\$ 9 bilhões no comércio neste ano. A Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), por sua vez, estima que cerca de 104 milhões de brasileiros pretendem comprar presentes para a data em 2026. Esse cenário de oportunidade para o varejo exige que os empreendedores, tanto de lojas físicas quanto online, redobrem a atenção para garantir transações seguras e evitar prejuízos que vão além do valor de uma venda. Segundo o Mapa da Fraude da Serasa Experian, apenas no digital, foram mais de 700 mil tentativas de fraude no primeiro semestre deste ano.



Diante desse cenário, a Getnet, fintech líder em soluções de pagamento na América Latina e na Península Ibérica, reuniu uma série de orientações de segurança para ajudar os lojistas a proteger seus negócios e vender com mais segurança para aproveitar a temporada de vendas, tanto no físico como no digital. “É importante que o empreendedor foque em proporcionar a melhor experiência para seus clientes, sem se preocupar com golpes. A segurança é essencial para construir uma relação de confiança e fidelizar o cliente”, afirma Alexandre Oliveira, head de Riscos e Prevenção a Fraudes da Getnet.

Dicas para lojas físicas: **Atenção ao Pix na maquininha:** sempre verifique no extrato ou no aplicativo do seu banco se o valor da transação via Pix realmente

foi creditado em sua conta antes de liberar o produto. Não confie apenas no comprovante apresentado pelo cliente, pois ele pode ser falso.

Cuidado com o golpe da troca de maquininha: fique atento para que, em um momento de distração, o seu equipamento não seja trocado por um aparelho do golpista, que passaria a receber os valores das suas vendas.

Desconfie de visitas técnicas inesperadas: instrua sua equipe a não entregar equipamentos para supostos técnicos que aparecerem na loja sem um agendamento prévio ou um contato oficial da empresa de pagamentos.

Dicas para o e-commerce: **Monitore atividades suspeitas:** fique de olho em comportamentos atípicos, como um mesmo cliente

fazendo várias compras com cartões diferentes em um curto espaço de tempo, ou um volume grande de pedidos para o mesmo endereço de entrega.

Proteja os dados dos seus clientes: utilize plataformas de e-commerce seguras e invista em certificados de segurança (SSL) para proteger as informações de pagamento e os dados pessoais dos consumidores.

Cuidado com o Chargeback no Link de Pagamento: para evitar contestações, confirme se a identidade do comprador é a mesma do portador do cartão antes de enviar o produto. Em caso de contestação e chargeback, o lojista precisará ter provas de que a venda foi realizada para o dono do cartão. Descreva detalhadamente os itens na fatura, guarde os comprovantes de envio e monitore transações com comportamento suspeito.

“Datas comemorativas como o Dia dos Pais trazem grandes oportunidades para o varejo, mas também exigem atenção redobrada dos empreendedores. Com processos seguros, orientação às equipes e soluções de pagamento confiáveis, é possível reduzir riscos, proteger o negócio e oferecer uma experiência de compra mais tranquila para o consumidor”, conclui Alexandre Oliveira.



Negócios & Carreira

Fabiana Monteiro (*)

Liderar também é renunciar

Da maternidade ao comando da operação latino-americana do MUFG, Juliane Yung descobriu que as decisões mais importantes da carreira moldam a forma de liderar

Juliane Yung nasceu em São Paulo, em 1980, filha do sino-americano Benjamin e da brasileira Maria Helena. Cresceu em uma família dividida entre duas visões: a mãe acreditava que os filhos deveriam permanecer em casa até o casamento, enquanto o pai defendia a independência desde cedo. Foi ele quem despertou seu pensamento estratégico ao incentivá-la a jogar xadrez na infância.

Estudou no Colégio Bandeirantes e sonhava cursar Engenharia. Após não ser aprovada na USP, ingressou em Administração de Empresas na Fundação Getúlio Vargas (FGV), entre 1998 e 2001, e posteriormente concluiu um MBA em Finanças pela Business School São Paulo.

Ainda na graduação iniciou a carreira no mercado financeiro. Após passagens por uma consultoria da família e pela Andersen Consulting, entrou como trainee no ABN AMRO em 2000. Atuou em análise de crédito e gestão de riscos até seguir para o BankBoston, onde se tornou analista de crédito sênior. Em 2006, migrou para a área comercial no ING e, em 2008, foi promovida a vice-presidente. No mesmo ano, casou-se com Fábio.

Em 2010 nasceu Laís. Pressionada pelo ambiente corporativo, Juliane retornou ao trabalho antes do fim da licença-maternidade, decisão da qual hoje se arrepende.

O passo que parecia um retrocesso

Um ano depois, recebeu o convite para deixar o ING e ingressar no MUFG. A mudança parecia um passo atrás: o banco era menor no Brasil e ela assumiria menos responsabilidades.

Durante nove meses refletiu sobre a proposta. Como também planejava ampliar a família, negociou a garantia de receber o bônus do primeiro ano mesmo em caso de gravidez. Em 2012 ingressou no MUFG como diretora, convencida de que algumas escolhas devem ser avaliadas pelo potencial de longo prazo, e não apenas pelos ganhos imediatos.

Arthur nasceu em 2013 e, dois anos depois, Juliane foi promovida a Managing Director, confirmando que a decisão aparentemente arriscada havia sido determinante para sua carreira.

Quando a liderança ganhou outro significado



Juliane Yung.

Em 2017, uma gravidez de gêmeos mudou novamente sua vida. Após perder um dos bebês, recebeu a notícia de que o outro poderia nascer com um problema cardíaco. Léo veio ao mundo em agosto e precisou passar por cirurgia logo após o nascimento. Dessa vez, Juliane decidiu se desconectar totalmente do trabalho para acompanhar a recuperação do filho.

Durante a licença, surgiu um novo desafio: assumir a liderança do Corporate & Investment Banking do MUFG no Brasil. Com o apoio do marido, da família e da equipe médica, aceitou o convite e retornou em janeiro de 2018.

Ela faz questão de diferenciar esse retorno daquele vivido após o nascimento da primeira filha. Em 2010 voltou por medo de perder espaço; em 2018 retornou porque acreditava estar pronta e porque a decisão também fazia sentido para sua identidade profissional. A experiência ampliou sua empatia e reforçou sua convicção de que liderança exige compreender as circunstâncias antes de julgar escolhas.

Liderança sem fronteiras

Em julho de 2023, Juliane foi promovida a Head of Latin America Corporate & Investment Banking do MUFG, passando a liderar as operações da instituição na América Latina. A nova função ampliou sua atuação para diferentes países e culturas. Em 2024, mudou-se temporariamente com a família para os Estados Unidos, experiência que fortaleceu sua capacidade de adaptar a liderança sem abrir mão dos próprios valores.

Para Juliane, a inteligência artificial transformará o mercado financeiro, mas jamais substituirá discernimento, ética, responsabilidade e capacidade de julgamento. Acredita que líderes eficazes não precisam ter todas as respostas, mas saber ouvir, formar equipes complementares e tomar decisões consistentes.

Entre os livros que mais a inspiraram está Outlive, de Peter Attia, pela ideia de que resultados duradouros são consequência de escolhas feitas com disciplina ao longo do tempo.

Ao olhar para trás, Juliane percebe que as decisões que mais impulsionaram sua carreira nunca foram as mais confortáveis. Foi assim ao trocar o ING pelo MUFG, ao retornar ao trabalho durante a recuperação do filho e ao assumir uma liderança internacional.

Os cargos mudaram. Os desafios também.

Mas a forma de decidir permaneceu a mesma.

Porque, no fim, liderar também é renunciar.

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

Indústria 4.0: impactos da integração logística no segmento

Visibilidade de ponta a ponta, otimização de processos e aprimoramento da experiência do cliente são alguns dos citados pela nstech.

Segundo dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI), 69% das indústrias no Brasil utilizam ao menos uma tecnologia. De acordo com uma pesquisa da McKinsey & Company, a digitalização no setor pode reduzir cerca de 15 a 30% dos custos, além de aumentar, nessa mesma proporção, a produtividade do dia a dia. Ainda segundo o levantamento, o uso de tecnologia pode reduzir o tempo parado das máquinas em 30 a 50%.

“Na Indústria 4.0, a conexão inteligente entre pessoas, processos e tecnologia redefine a cadeia de suprimentos. Nesse momento, a integração logística representa uma mudança de paradigma fundamental para as grandes companhias: a transição de um modelo tradicional, linear e fragmentado para redes colaborativas, inteligentes e orientadas por dados, transformando a logística de um mero centro de custos em um vetor estratégico de crescimento e vantagem competitiva”, afirma Jade Satomi, Diretora de Indústria na nstech, maior ecossistema de software para supply chain da América Latina e uma das cinco principais empresas SaaS do Brasil.

Pensando nisso, a especialista destacou três impactos da integração

logística e da maior digitalização no segmento. São eles:

1. Visibilidade de ponta a ponta:

“A integração de sistemas por meio de Torres de Controle permite monitorar as operações em tempo real, prever falhas e tomar decisões preditivas. Em vez de atuar de forma reativa e olhando apenas pelo retrovisor, o uso intensivo de Inteligência Artificial e dados estratégicos permite que a empresa orquestre seus processos do início ao fim”, completa a especialista.

2. Otimização e redução de custos:

Como consequência da integração de dados e da maior visibilidade que a Torre de Controle traz às operações, uma pesquisa da Accenture ressalta a diminuição dos custos logísticos entre 3% e 5% e aumento de eficiência do trabalho de 10% a 20% com o uso das tecnologias. Com ecossistemas integrados, as empresas podem eliminar processos manuais e reduzir o retrabalho, garantindo melhor ocupação do transporte e menos desperdícios e perdas na operação.

3. Aprimoramento da experiência do cliente:

De acordo com uma pesquisa do Zoom, 85% dos compradores se dizem fiéis à marca quando avaliam que o atendimento é aprimorado com

frequência. Ainda segundo o levantamento, 87% considera a rapidez e eficácia como estratégicas para a fidelização. Nessa linha, soluções conectadas chegam para unificar os canais de venda, proporcionando opções de entrega flexíveis, rastreamento contínuo e maior agilidade. “Toda essa eficiência se traduz diretamente em um nível mais alto de serviço, resultando em maiores taxas de conversão, fidelização de clientes e na redução de carrinhos abandonados no e-commerce”, analisa a profissional.

Integração como base para crescimento escalável

Como resposta a esse cenário de crescente complexidade e fragmentação da logística, a tese da nstech está fundamentada na integração de todo o ecossistema. Nesse contexto, a companhia investe na Transportation Network System (TNS), uma categoria de rede logística integrada que conecta, de forma fluida e inteligente, empresas e diferentes elos da cadeia por meio de uma única plataforma.

“Lançada em 2025, a TNS promove uma nova abordagem ao setor logístico e, consequentemente, a todos os outros que se relacionam com ele, como a indústria. Nosso objetivo, como companhia, é romper com a fragmentação operacional e, assim, trazer mais dinâmica e otimização para toda a cadeia”, finaliza Jade.



JEN

OPERAÇÃO PRÓPRIA

REDE DE CHURRASCARIAS PREFERE MODELO DE GESTÃO DIRETA E O FATURAMENTO SÓ CRESCE

Edival Antônio Spricigo

Nelson Tucci

A D´Brescia terá a nona loja ainda em agosto, mas não vai parar por aí.

Redação

A té aqui a aposta parece certa. Da operação ao faturamento milionário, a rede D´Brescia mira R\$ 250 milhões com oito churrascarias próprias. Em um disputado mercado no qual muitas redes crescem por franquias, a D´Brescia Churrascaria aposta em outro caminho: expansão com operação própria, o que permite maior controle de qualidade e gestão. Com oito unidades em operação em São Paulo, Guarulhos, Santo André e São Bernardo do Campo, até o final de agosto deverá inaugurar sua nova loja, no lado oeste da cidade de São Paulo. E, muito brevemente, pelo jeito, quem estiver em Orlando, nos Estados Unidos, também poderá conferir a qualidade da marca.

O ambiente é limpo, leve e aprazível. Facinho de se `farnar aura`, por exemplo. Sermos recebidos pelo dono é um privilégio. Não apenas nosso, na verdade, porque o Edival Antônio Spricigo, mais conhecido por “Faxa”, está sempre à porta de uma de suas lojas cumprimentando pessoas e distribuindo sorrisos. E foi numa dessas sextas-feiras que aceitamos o convite para conhecer a casa. Logo nos sentamos à mesa e tivemos tempo de sentir o ambiente da churrascaria. Não demora e logo os garçons programados para servir, com elegância e simpatia, aparecem. Antes os pratos frios, no buffet, fazendo valer a pena o visual e o paladar.

Logo aparece o Faxa em nossa mesa. Um homem alto, simpático, de olhar vivo, inquieto, que conversa bem, mostrando que a vida lhe ensinou muito, abrindo-lhe a visão. Em poucas palavras, descobrimos uma águia ao nosso lado, de olhar e raciocínio certos, embora a figura represente ao longe alguém mais desligado, que a qualquer momento vai te convidar para uma conversa bem amena, na sacada. Com a mesma naturalidade



“Temos parceria com alguns bancos, que nos disponibilizam o crédito. Daí em diante a operação se paga.

que fala sobre a vida – casado, cinco filhos, três dos quais já trabalhando com ele, em funções diversas, sem privilégios – conta-nos que adquiriu recentemente uma antiga churrascaria na avenida Marquês de S. Vicente, zona oeste da Capital. Ora em reforma, deverá abrir as portas até o final deste mês.

Com a nona loja aberta já é hora de pensar em criar franquia, abrir o capital na Bolsa, ou estancar o crescimento? Nenhuma das anteriores. Os sócios Edival e Cleber Broch apostam no controle centralizado ainda e admitem ter fôlego para gerir até 20 lojas. Edival, nascido no oeste catarinense, foi faxineiro aos 19, 20 anos, em São Paulo, depois passou a operador e então empresário. Encontrou pela vida o engenheiro Cleber Broch, hoje com duas décadas de atuação em administração de shoppings e investimentos imobiliários, no Brasil e nos Estados Unidos. Na divisão de trabalho, Faxa toma conta da operação – ele faz questão de rodar todas as lojas, partidário da máxima de que “o olho do dono é o que faz o boi engordar” – e o Cleber cuida da gestão financeira da rede. Atualmente são 600 colaboradores diretos servindo 110 mil refeições, abastecidas por 100 toneladas de carnes/mês. Destas, 90% têm o selo Marfrig.

-- A adoção do vegetarianismo, por parte da população, e o crescimento do mercado vegano não preocupa o dono de churrascaria? – perguntamos.

-- Em absoluto, pois em uma família de 10 pessoas, no Brasil, pelo menos 9 comem carne – diz o empresário, acrescentando: “Nem essa onda do Mounjaro também. Não atrapalha em nada”.

A D´Brescia sabe aonde quer chegar. Atualmente são nove lojas (contando a que será inaugurada) e breve podem ser inseridas mais duas na Grande São Paulo: uma no Jardim Anália Franco (Alto do Tatuapé, na Zona Leste) e outra em Alphaville (cidade de Barueri, Zona Oeste da Região Metropolitana). Enquanto isso, vai mapeando as terras do Mickey, para a primeira filial internacional. Os investimentos – a exemplo do que fez nos últimos meses, R\$ 20 milhões em duas novas lojas, mais R\$ 18 milhões em S. Bernardo do Campo – são resultado de operações financeiras bem elaboradas. “Temos parceria com alguns bancos, que nos disponibilizam o crédito. Daí em diante a operação se paga”, conta Faxa.

O próximo passo é a implantação de um moderno Centro de Distribuição (CD), que proporcionará maior controle e gestão da distribuição dos produtos, padronização dos processos logísticos e ganho de eficiência operacional, com o objetivo de reduzir o Custo da Mercadoria Vendida (CMV). Paralelamente, a rede seguirá investindo na modernização e reforma das unidades existentes, oferecendo ambientes cada vez mais modernos e confortáveis, fortalecendo a experiência e valorizando a fidelidade de seus clientes.



JEN