

Empresas registram maior inadimplência da série histórica

Pequenas e médias empresas são as mais afetadas pela alta dos juros; em um ano, volume de atrasos cresceu R\$ 17 bilhões

O empresariado enfrenta dificuldade para pagar dívidas, resultado do ciclo alto de juros de 2022 a 2025. De acordo com o levantamento da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), com base nos dados do Banco Central (BC), no segundo trimestre deste ano, as empresas deviam, em média, R\$ 86,1 bilhões em contas atrasadas há mais de três meses, de pelo menos uma parcela — maior valor já registrado na história. Em um ano, o volume em atraso registrou alta de 24%, quase R\$ 17 bilhões a mais neste ano, já considerando a inflação do período.

De acordo com a FecomercioSP, o aumento da inadimplência não está relacionado a uma maior contratação de crédito pelas empresas, já que o volume de crédito avançou apenas 2,3%. A parcela em atraso subiu de 2,7% para 3,3%, indicando que o principal problema está no pagamento, e não no tamanho das dívidas. Os atrasos registrados também refletem, em grande medida, os juros contratados pelas empresas há cerca de um ano, mostrando-se um efeito defasado do ciclo de juros elevados entre 2022 e 2025, que começa a aparecer com mais força neste momento.

No entanto, o ciclo de juros não é o único fator. O país já registrou juros altos sem ter um atraso dessa magnitude. A principal diferença é que, recentemente, o crédito está



disponível para mais negócios, ao passo que o aperto reflete um momento difícil para vários setores — como o Agronegócio com commodities estabilizadas e câmbio para baixo, a Indústria pressionada pelos importados e o Comércio apontando um consumo enfraquecido pela inflação e pelo avanço das apostas esportivas. O efeito não é sazonal, visto que o recorde vale mesmo quando comparamos com outro trimestre ao longo do ano.

Pequenas e médias empresas sofrem mais pressão

As pequenas (com receita de R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões por ano) e as médias empresas estão com o maior nível de atraso de toda a sua história. Juntas, têm cerca de 43% da carteira de crédito, mas respondem por R\$ 3 de cada R\$ 4 em atraso. As pequenas devem R\$ 33,4 bilhões (39% do total) e as médias, R\$ 31,7 bilhões (37%). Nestas últimas, o valor atrasado cresceu 34%. Entre as pequenas, cerca de R\$ 8 de cada R\$ 100 emprestados estão atrasados; já as médias, perto de R\$

4,50 — a média nacional é de pouco mais de R\$ 3.

Quase metade de todo o crédito (48%) está concentrado nas grandes empresas, que possuem caixa e conseguem financiar condições mais vantajosas. Por isso, o atraso está bem abaixo da própria média, indicando que, neste ano, não estamos sofrendo uma crise geral das empresas, mas uma pressão sobre as mais frágeis. Por outro lado, as microempresas foram as que mais pioraram no último ano, com o valor saltando 45%, de R\$ 6,9 para R\$ 9,9 bilhões.

Piora generalizada nos estados; São Paulo acumula dívida em atraso de R\$ 23 bilhões

A análise do mapa confirma o quadro disseminado pelo Brasil: o atraso bateu o maior nível da história em 18 das 27 Unidades Federativas (UFs) ao mesmo tempo. Para efeito de comparação, no período pós-pandemia, o recorde chegou a 25 das 27 UF's.

As maiores altas em um ano vieram de UF's e de perfis econômicos diferentes

entre si — Paraíba (123%), Amapá (73%), Rio Grande do Sul (67%) e Amazonas (66%), reforçando que não é um problema setorial ou regional, mas de uma piora generalizada.

Em São Paulo, o valor corresponde a R\$ 23 bilhões, sendo 27% de todo o atraso das empresas do país. As cinco maiores UF's somam quase 60%, mas é longe dos centros urbanos que a piora corre mais rápido.

Segundo a FecomercioSP, o mais preocupante é a falta de sinal de melhoria das empresas. A relação entre dívida e Produto Interno Bruto (PIB) em alta e as tensões globais tendem a manter juros e inflação pressionados. E mesmo que os juros comecem a cair, o alívio demora: leva cerca de um ano para o impacto da queda nos juros chegar às contas em atraso, e mais tempo ainda para as empresas recuperarem o caixa e voltar a investir.

Nas outras vezes em que o atraso das empresas ficou tão alto — começo dos anos 2000 e em 2016 e 2017 —, a economia ofertava menos crédito e menos empresas tinham acesso a bancos, ou o país vivia uma recessão econômica. A situação atual é diferente. O atraso bate recorde e o calote está perto do maior nível de sempre, mesmo com a economia crescendo (perto de 2%). Ainda assim, o resultado não chega ao caixa das empresas na velocidade necessária para pagar as contas.

Ética – Limite necessário do poder

Dr. Michel Nasser (*)

A ética médica não nasceu dos códigos modernos. Há mais de dois mil anos, a tradição hipocrática já estabelecia que o conhecimento do médico deveria ser utilizado em benefício do doente e jamais para causar-lhe dano. Essa mesma essência atravessa outras tradições morais da humanidade. Na Bíblia, encontramos a chamada Regra de Ouro — tratar o outro como gostaríamos de ser tratados —, princípio que coloca dignidade, responsabilidade e respeito acima do interesse individual.

Séculos depois, a Segunda Guerra Mundial mostrou tragicamente o que acontece quando ciência, autoridade e poder se afastam desses limites: médicos participaram de experiências cruéis em seres humanos, levando à formulação do Código de Nuremberg, em 1947, e à consolidação de princípios como consentimento, autonomia e proteção da pessoa. De Hipócrates a Nuremberg, permanece uma mesma mensagem: quanto maior o poder que alguém exerce sobre o outro, maior deve ser sua responsabilidade ética.

É justamente por isso que o momento vivido pelas instituições brasileiras merece reflexão. Ética é relativamente simples quando nossos interesses e nossos deveres caminham na mesma direção; sua verdadeira prova surge quando existe conflito. Quando interesses pessoais, corporativos, políticos ou econômicos entram em cena, a obrigação ética não deveria diminuir — deveria aumentar.

As recentes divergências públicas dentro do Supremo Tribunal Federal permitem uma reflexão que ultrapassa ministros, partidos ou ideologias: uma instituição encarregada de exigir o cumprimento das regras pela sociedade precisa demonstrar capacidade de aplicar a si própria os princípios de transparência, imparcialidade e responsabilidade que dela se esperam. Na Medicina, não seria aceitável flexibilizar uma conduta ética porque o envolvido é um colega, um amigo ou alguém com quem compartilhamos interesses. Por que deveria ser diferente em qualquer outra instituição?

Na Cirurgia Vascular, essa responsabilidade aparece todos os dias. Temos tecnologia, conhecimento e capacidade para realizar procedimentos, mas possuir os meios para fazer alguma coisa não significa necessariamente que devamos fazê-la. A indicação precisa considerar o benefício do paciente, seus riscos, sua autonomia e eventuais conflitos de interesse — inclusive financeiros. Talvez, essa seja uma das maiores lições que a Medicina pode oferecer à sociedade neste Dia Mundial da Ética Médica: ética não é aquilo que fazemos quando é conveniente; é o limite que aceitamos respeitar justamente quando teríamos poder, interesse ou oportunidade para ultrapassá-lo.

(*) Cirurgião Vascular e Diretor de Defesa Profissional da Sociedade Brasileira de Angiologia e de Cirurgia Vascular da Regional São Paulo (SBACV-SP).

Pesquisa: 52% dos pequenos negócios brasileiros já usam IA, mais que o dobro dos EUA

Max Satiro (*)

Existe uma ideia recorrente quando falamos de inteligência artificial: a de que as grandes empresas, por terem mais capital, tecnologia e estrutura, seriam naturalmente as primeiras a adotar a ferramenta. Um novo levantamento do Sebrae mostra que, entre os pequenos negócios, a realidade pode estar seguindo outro caminho.

A pesquisa, realizada em parceria com o Meta Instituto de Pesquisa, mostra que 52% dos empreendedores brasileiros de pequenos negócios utilizaram inteligência artificial nas duas semanas anteriores à entrevista. Nos Estados Unidos, o índice foi de 21% em levantamento equivalente. A diferença também aparece nas perspectivas: 60% dos brasileiros pretendem adotar ou ampliar o uso de IA no próximo semestre, contra 24% dos norte-americanos.

Mais interessante do que a velocidade de adoção, porém, é entender para que os pequenos negócios estão usando a tecnologia.

A primeira transformação não é a demissão

Quando se fala em inteligência artificial e mercado de trabalho, a discussão rapidamente chega à substituição de pessoas. Os dados dos pequenos negócios brasileiros

apontam, pelo menos neste momento, para outra direção.

Entre as empresas que utilizam IA, 90% não alteraram o número de funcionários por causa da tecnologia nos últimos seis meses. O uso aparece principalmente no aprimoramento de tarefas já realizadas pelos colaboradores, citado por 28% dos negócios, e na criação de novas funções, mencionada por 19%.

E isso muda a pergunta que o empresário deveria fazer. Em vez de pensar primeiro em quantas pessoas a IA pode substituir, é mais estratégico perguntar: o que uma equipe do mesmo tamanho consegue fazer agora que antes não conseguia?

Para o pequeno negócio, essa diferença é especialmente relevante. Uma empresa menor normalmente não dispõe da mesma estrutura financeira, tecnológica ou de especialistas de uma grande companhia. Se uma ferramenta permite que uma pessoa produza mais, analise informações mais rapidamente, atenda melhor um cliente ou execute atividades que antes exigiriam uma nova contratação, ela reduz uma assimetria importante.

A IA pode, portanto, funcionar menos como uma ferramenta de

redução de equipes e mais como uma ferramenta de ampliação de capacidade.

Por que os pequenos podem estar avançando mais rápido

A diferença entre Brasil e Estados Unidos não significa que o pequeno negócio brasileiro seja, em todos os aspectos, mais digitalizado. Os levantamentos medem especificamente adoção e intenção de uso. Mas o contraste revela algo importante: quando uma tecnologia acessível resolve problemas concretos, pequenos empreendedores podem ter menos barreiras para experimentá-la.

Uma grande empresa precisa considerar integração de sistemas, governança, segurança, treinamento e uma série de outras etapas antes de escalar uma nova tecnologia. O pequeno negócio muitas vezes consegue testar uma ferramenta imediatamente e descobrir se ela funciona.

Isso cria velocidade.

O empreendedor brasileiro também está acostumado a operar com restrições. Equipes menores e recursos limitados fazem com que qualquer tecnologia capaz de aumentar produtividade tenha um valor muito concreto. A IA não chega necessariamente como um

grande projeto de transformação digital. Ela chega para responder clientes, organizar informações, apoiar vendas, produzir conteúdo, analisar dados ou automatizar tarefas.

O desafio agora é fazer essa experimentação evoluir.

Usar IA não é transformar o negócio

Existe uma diferença importante entre utilizar uma ferramenta de IA e incorporar inteligência artificial à operação.

O primeiro estágio é individual: um profissional usa uma ferramenta para escrever, pesquisar ou organizar melhor o próprio trabalho. O segundo é operacional: a empresa começa a redesenhar processos para incorporar a tecnologia. O terceiro é estratégico: passa a decidir quais atividades devem continuar com pessoas, quais podem ser automatizadas e, principalmente, o que os profissionais podem fazer com a capacidade liberada pela IA.

É nessa última etapa que a vantagem competitiva aparece. Se a empresa apenas faz a mesma coisa um pouco mais rápido, ganhou produtividade. Se usa a tecnologia para repensar como vende, atende, toma decisões, desenvolve produtos

e organiza o trabalho, está mudando sua forma de operar.

E isso também muda o perfil das equipes. Um profissional pode passar menos tempo executando tarefas repetitivas e mais tempo analisando, decidindo e criando. O vendedor pode automatizar parte da prospecção e dedicar mais energia à negociação. O gestor pode gastar menos tempo consolidando informações e mais tempo tomando decisões.

A IA, nesse sentido, não elimina necessariamente a necessidade de pessoas. Ela muda o que esperamos que essas pessoas sejam capazes de fazer.

O dado do Sebrae mostra que o pequeno negócio brasileiro já entrou nessa corrida. O próximo passo será transformar a experimentação em processo, processo em produtividade e produtividade em vantagem competitiva.

A discussão mais importante sobre IA, portanto, talvez não seja quantas pessoas ela vai substituir, mas o que empresas com as mesmas pessoas serão capazes de fazer depois que aprenderem a trabalhar com ela.

(*) Estrategista de negócios, fundador da Sócio Estratégico, graduado em Marketing e com MBA pela FGV. Foi CMO da V4 Company e atua na estratégia, reestruturação e crescimento de negócios.