# Empresas ampliam tomada de crédito, apesar dos juros

## Concessões chegaram a R$ 300 Bi, em agosto

As empresas brasileiras recorreram mais ao crédito em agosto, mesmo com o patamar de juros elevados. Dados divulgados pelo Banco Central no dia 29 mostram que as concessões de crédito livre para pessoas jurídicas somaram R$ 301,3 bilhões no mês, alta de 1,7% em relação a julho. No acumulado de 12 meses, o avanço é de 11,6%.

Este movimento vai na direção oposta ao observado entre as famílias. As concessões para pessoas físicas caíram 2,1% no mesmo período, para R$ 346,6 bilhões, o que levou o total do crédito livre a recuar 0,4%. O custo do dinheiro segue alto. A taxa média cobrada das empresas nas operações de crédito livre ficou em 24,2% ao ano em agosto, um ponto percentual abaixo dos 25,2% registrados em julho.



frankpeters_CANVA

O recuo alivia pouco a conta de quem precisa contratar novos recursos, mas não resolve a alta.

Para Douglas Bubna, empresário com 16 anos de experiência nas áreas comercial, de marketing e de desenvolvimento de negócios, mais importante do que o crescimento do crédito é entender para onde esse dinheiro está indo. Ele separa o empréstimo usado para financiar uma expansão capaz de gerar receita daquele contratado de forma recorrente para cobrir despesas da operação. "Com juros nesse patamar, essa conta precisa ser feita com muito cuidado, porque o custo financeiro pode comprometer justamente o caixa que a empresa está tentando preservar", alerta.

O avanço não se limita às novas concessões. O crédito ampliado às empresas chegou a R$ 7,3 trilhões em agosto, o equivalente a 54,6% do Produto Interno Bruto (PIB), com alta de 8,7% em 12 meses. Na avaliação de Bubna, "vale assumir uma dívida para crescer quando o investimento rende mais do que custa".

Quem contrata recursos caros para abrir uma unidade, comprar equipamento ou ampliar uma operação precisa saber quanto isso vai acrescentar de receita e em quanto tempo o investimento se paga. "Não basta enxergar potencial de crescimento. É preciso saber se o caixa consegue suportar a dívida até que esse crescimento efetivamente aconteça", diz.

# Queda de desmatamento gera R$ 1 TRI à economia global

A redução do desmatamento na Amazônia brasileira e no Cerrado desde 2023 pode ter rendido ganhos de cerca de R$ 1,16 trilhão para a economia mundial. Desse total, até R$ 192 bilhões corresponderiam a danos climáticos evitados para a própria economia brasileira.

A constatação faz parte de um estudo do economista Bráulio Borges, publicado esta semana pelo Instituto Brasileiro de Economia (Ibre), um *think tank* (centro de estudos) da Fundação Getulio Vargas (FGV).

Para chegar à conclusão, o especialista comparou o desmatamento dos dois biomas no período de 2019 a 2022 e os comparou com os de 2023 a 2026. A análise já leva em conta os dados divulgados na semana, pelo Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), órgão vinculado ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação.

De acordo com o Inpe, de agosto de 2025 a julho de 2026, o desmatamento caiu 41,8% na Amazônia e 23,8% no Cerrado. A área desmatada na Amazônia ficou em 3.335 km², a menor desde 1998. No Cerrado, os 5.516,69 km² representam a menor extensão desde 2001.

O estudo revela que, de 2019 a 2022, a área desmatada nos dois biomas chegou a 78,9 mil km². Já de 2023 a 2026, 56,7 mil km². O dado representa que cerca de 22,3 mil km² (21 mil km² na Amazônia e 1,4 mil km² no Cerrado) deixaram de ser desmatados, uma área um pouco maior que Sergipe (21,9 mil km²).

### Valor dos danos evitados

O levantamento utiliza uma estimativa chamada Custo Social do Carbono (CSC), uma forma de calcular em valores monetários o impacto negativo das emissões. Bráulio Borges utilizou os dados de área que deixou de ser desmatada e CSC para estimar que a floresta em pé gerou R$ 1,16 trilhão em valor econômico dos danos climáticos globais que teriam sido evitados.

Uma estimativa mais conservadora aponta que esse benefício seria de R$ 621 bilhões, enquanto o cenário mais otimista leva a cifra a R$ 9,8 trilhões. Trazendo os números para o Brasil, o estudo projeta benefícios de R$ 67 bilhões a R$ 192 bilhões. "Em ambos os casos, trata-se de um benefício que se materializa majoritariamente sob a forma de danos evitados, menos perdas de safras, menor estresse térmico sobre a produtividade do trabalho, menos eventos extremos, entre outros", descreve o economista (ABr).

# O novo vendedor não será humano nem robô: será uma equipe híbrida de agentes de IA e pessoas

Thiago Hortolan (*)

*A IA vai substituir os vendedores?*

Durante anos, a discussão sobre inteligência artificial no comercial foi colocada da maneira errada. A pergunta parte de uma premissa equivocada de que o futuro do trabalho será uma disputa entre humanos e máquinas. No comercial, o cenário mais provável é outro. O vendedor continuará existindo, mas seu trabalho será diferente e haverá uma nova camada de "colegas" digitais capazes de pesquisar contas, preparar abordagens, atualizar sistemas e executar tarefas em escala.

Portanto, o novo time comercial não será formado apenas por pessoas, mas uma equipe híbrida de pessoas e agentes de IA. O vendedor já está deixando de fazer parte do trabalho que fazia e essa transformação começa pelas tarefas. Pesquisar prospects, organizar informações, atualizar CRM e produzir comunicações são atividades que consomem tempo, mas nem sempre exigem julgamento comercial sofisticado. É justamente aí que a IA começa a ganhar espaço.

A McKinsey estima que cerca de um quinto das funções atuais das equipes de vendas poderia ser automatizado. Isso não significa que um quinto dos vendedores desaparecerá, mas que uma parcela relevante do trabalho realizado por eles pode mudar de mãos. Se uma máquina consegue executar uma tarefa operacional em segundos, manter um vendedor fazendo essa tarefa manualmente é desperdiçar capacidade humana.

Um agente de IA pode trabalhar continuamente, processar grandes volumes de informação e executar tarefas repetitivas. O humano tem outras vantagens, como contexto, relacionamento, negociação, empatia, julgamento e capacidade de lidar com situações ambíguas.

A Microsoft, por exemplo, vem descrevendo essa mudança como a formação de equipes humano-agente. Em sua pesquisa de 2025, 82% dos líderes disseram esperar usar "trabalho digital" para ampliar a capacidade da força de trabalho nos 12 a 18 meses seguintes.

O conceito é simples, em vez de aumentar a equipe apenas contratando mais pessoas, as empresas passam a combinar profissionais com agentes. O vendedor não terá um assistente, ele terá uma equipe.

Essa pode ser a mudança mais interessante. Hoje, pensamos na IA como um copiloto que ajuda o vendedor. A próxima etapa é pensar nela como uma camada operacional do time comercial. O vendedor entra onde sua capacidade humana faz mais diferença, decidindo, negociando, construindo relacionamento e conduzindo a oportunidade.

A McKinsey aponta justamente para esse modelo ao defender equipes humano-IA conectadas e o redesenho dos workflows comerciais. Em uma das análises mais recentes da empresa, a implementação de IA agêntica em uma das jornadas comerciais pode liberar cerca de 10% adicional do tempo do vendedor.

Porém, quanto mais autonomia os agentes ganham, mais importante se torna definir onde termina a máquina e começa a responsabilidade humana. A pesquisa global da Deloitte de 2026 ilustra esse paradoxo: 61% dos líderes esperam que, em quatro anos, a maior parte dos agentes utilizados sejam autônomos, mas apenas 5% das organizações consideram seus processos altamente preparados para agentes de IA. Além disso, 75% concordam que a colaboração entre humanos e agentes cria mais valor do que a automação por agentes isoladamente.

Ou seja, o desafio é desenhar a relação entre agentes e pessoas. Quais decisões podem ser automatizadas? Quais precisam de aprovação? Quando o vendedor deve assumir o controle?

O vendedor do futuro não será apenas um usuário de IA. Será alguém capaz de delegar trabalho para agentes, avaliar suas respostas, corrigir seus caminhos e transformar inteligência em ação comercial. Empresas que apenas adicionarem IA ao processo existente ganharão produtividade. As que redesenharem o processo em torno de dados, agentes e pessoas poderão mudar a economia da própria operação comercial.

**(*) Thiago Hortolan é CEO da Tech Rocket, spin-off da Sales Rocket dedicada à criação de soluções em Revenue Tech, unindo Inteligência Artificial, automação e inteligência de dados.**




Empresas & Negócios

### Papéis/Maior oferta

As ofertas públicas no mercado de capitais somaram R$ 556,7 bilhões entre janeiro e setembro deste ano, registrando crescimento de 5,3% em relação ao mesmo período de 2025, segundo dados da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. Nos três primeiros trimestres de 2026, a renda fixa permaneceu como principal fonte de financiamento, com R$ 441 bilhões, com um recuo de 9,8% em relação ao mesmo período de 2025. Já as emissões de instrumentos híbridos, formados por Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs) e Fundos de Investimento em Cadeias Agroindustriais (Fiagros), alcançaram R$ 80,8 bilhões, ante R$ 35,7 bilhões no mesmo período de 2025. A renda variável totalizou R$ 34,8 bilhões até setembro, ante R$ 4,2 bilhões no ano passado. O único IPO do período respondeu por R$ 3 bilhões. O volume total de renda variável já supera os resultados anuais de 2023, 24 e 25.

### Construção/Recuo

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (Abramat), o faturamento real do setor industrial recuou 2,5% entre janeiro e setembro de 2026, em comparação com igual período do ano anterior (2025). Somente em setembro, a retração foi de 1,1% na comparação anual. O resultado levou a entidade a revisar sua projeção para 2026, de crescimento de 0,5% para queda de 0,8%. O cenário também apresenta desafios para o comércio. Levantamento do Instituto de Pesquisas Anamaco, realizado em agosto deste ano com 600 estabelecimentos, aponta que 51% dos varejistas registraram estabilidade no faturamento durante o primeiro semestre, enquanto 29% relataram queda e apenas 20% observaram crescimento. Para Luis Augusto Barbieri, diretor comercial da INFOX Payments, a pressão sobre os resultados exige maior controle das operações, porque o varejo de materiais de construção trabalha com uma grande diversidade de produtos, custos logísticos e diferentes margens comerciais.

### Noruega/Livre

A partir de 1º de novembro, a Noruega deixa de cobrar imposto de importação sobre produtos industriais e pescados brasileiros. É nessa data que o acordo de livre comércio firmado entre o Mercosul e a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA) começa a produzir efeitos na relação entre os dois países. A Islândia foi a primeira integrante do bloco europeu a aplicar as preferências ao Brasil, em 1º de outubro, enquanto Suíça e Liechtenstein ainda não concluíram seus processos internos de aprovação. Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), noruegueses e suíços concentram 94% das vendas brasileiras destinadas à EFTA e respondem por 99% das compras que o Brasil faz junto ao bloco. Com a entrada da Noruega, o acordo passa a alcançar um dos dois parceiros que de fato movimentam esse comércio.

### Volta aos Anos 80

Marcas que fizeram parte do imaginário de uma geração nos anos 80 do século passado começam a ganhar novas possibilidades no mercado brasileiro. Mais do que uma retomada de produtos e personagens que despertam nostalgia, o movimento revela uma estratégia contemporânea de negócios baseada em propriedade intelectual, branding, entretenimento e inovação. À frente desse movimento está o empresário Alex Cavaleiro, fundador da ASC Brands, empresa dedicada ao desenvolvimento de marcas, produtos e projetos ligados ao entretenimento e à inovação. Entre as marcas sob sua propriedade no Brasil estão Kpop, Taito, Mash, além de outros ativos de propriedade intelectual. Casos como Taito, Kpop, Ping Pong e Ploc exemplificam como propriedades intelectuais associadas a diferentes momentos da cultura pop podem ser reposicionadas para o mercado contemporâneo. A lógica, segundo essa visão, não é simplesmente reproduzir o passado, mas utilizar o reconhecimento e o valor emocional dessas marcas como ponto de partida para novos negócios.

MUNDO ESG — nelson.tucci@netjen.com.br

### Ciência & Mulher

Promovido pela Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC,) o "Prêmio Carolina Bori Ciência & Mulher" chega à sua 8ª edição, dedicada à categoria "Meninas na Ciência", reconhecendo jovens estudantes que se destacam em atividades de iniciação científica e outras experiências relacionadas à ciência. Parceira de longa data, a Fundação Péter Murányi apoia a iniciativa da SBPC. Podem participar estudantes matriculadas no Ensino Médio ou na Graduação, de instituições de ensino brasileiras, que tenham desenvolvido projeto ou atividade de iniciação científica com acompanhamento de professor/orientador, ou se destacado em feiras, olimpíadas científicas, projetos de pesquisa, divulgação científica ou atividades similares. Além de prêmio em dinheiro e troféu, as vencedoras terão a oportunidade de apresentar seus trabalhos na 79ª Reunião Anual da SBPC, em João Pessoa (PB). Mais informações pelo email premiocarolinabori@sbpcnet.org.br

### Mulheres pelo clima

Divulgada a seleção da iniciativa "Mulheres pelo Clima e Biodiversidade" para a programação oficial do Pavilhão Brasil na COP31, que acontecerá em Antalya, na Turquia, em 9 de novembro próximo. Entre 780 propostas submetidas, apenas 114 foram selecionadas para integrar a programação oficial do Pavilhão Brasil, que terá como tema "Florestas, Comunidades e Financiamento Climático: Soluções dos Países Emergentes para uma Economia de Baixo Carbono". Este resultado demonstra a relevância, a qualidade técnica e o impacto da iniciativa, que levará ao cenário internacional a nossa voz, para os desafios climáticos globais.

### Educação/Tecnologia

A Secretaria da Educação do Estado de São Paulo vai distribuir 200 mil tablets, para apoiar alunos e professores de mais de 4.000 escolas estaduais. A aquisição conta com aporte de aproximadamente R$ 150 milhões. Desde julho já foram entregues 95 mil dispositivos eletrônicos para escolas de 602 municípios. Até o final de outubro, a pasta concluirá a entrega dos demais 105 mil equipamentos. Somente no Vale do Ribeira, 66 escolas receberão 1.842 novos tablets até o fim do mês. De janeiro de 2023 a setembro deste ano, as escolas estaduais foram contempladas com 963,5 mil dispositivos eletrônicos, sendo: 467,6 mil notebooks, 458,9 mil tablets, 21,6 mil smartphones, 10,2 mil plataformas de recarga móvel e 7,7 mil kits tecnológicos, compostos de televisores de 75 polegadas e minicomputadores, chamados Educatrons.

### Saúde Mental/Pauta

As transformações nas relações de trabalho, o avanço da inteligência artificial e os novos desafios enfrentados pelas organizações colocam o bem-estar das pessoas no centro da agenda empresarial. É a partir dessa perspectiva que a ABRH Brasil promove, neste dia 22 (quinta), das 9h às 18h, o Fórum de Saúde Mental, evento online e gratuito que reunirá especialistas, executivos e pensadores para discutir os caminhos da gestão de pessoas diante das mudanças que já impactam o ambiente corporativo. Com o tema "Saúde Mental 2030 — Estamos preparados? Pessoas, trabalho e tecnologia em transformação", o encontro abordará questões que atravessam o cotidiano das empresas. https://materiais.abrhbrasil.org.br/fsm-2026