

EM PLENA EXPANSÃO

ESTRATÉGIAS EFICAZES PARA IMPULSIONAR VENDAS E CRIAR CONEXÕES NO VAREJO DIGITAL

▶▶ Leia na página 8

Black Friday

Ainda vale a pena participar?

“Vou esperar a Black Friday para comprar aquele produto que quero”.

Por muito tempo, essa frase era frequentemente dita pela população, que aguardava, ansiosamente, essa época do ano para adquirir itens por um preço mais em conta do que o usual.

Há algum tempo, contudo, o mercado vem notando uma certa frustração por parte dos consumidores, que vêm se deparando com ofertas não tão atrativas ou mesmo produtos anunciados “com desconto”, mas que continuam com os mesmos preços de outros períodos do ano. Será que, então, ainda vale a pena participar da Black Friday? Se a sua empresa souber como se preparar, com certeza.

A crescente onda de interesse por essa época que o Brasil vinha registrando nos últimos anos teve uma queda em 2023, ano que registrou vendas abaixo do esperado. O que se viu por aqui no ano passado foi um movimento mais fraco das marcas em relação à divulgação de ofertas, o que pode influenciar, significativamente, em um menor interesse do consumidor em comprar.

Segundo dados do Google, como prova disso, em junho de 2023, 66% dos consumidores almejavam realizar compras na Black Friday.

Porém, destes, apenas 54% chegaram a, de fato, comprar, além de 44% que compraram menos do que haviam avaliado inicialmente. É claro que existem diversas justificativas que impactaram nessa queda – mas, de todas, essa questão das ofertas falsas vem sendo, certamente, um dos piores erros cometidos pelas empresas, que acabam anunciando descontos de seus produtos com os mesmos preços que são usualmente vendidos.

São frequentes os casos de empresas que não se planejam para um iminente aumento de vendas neste período, o que ocasiona em falta de produtos no estoque e na consequente má experiência do consumidor, que acaba comprando algo que não possa ser entregue, ou que o prazo de entrega seja muito longo. Uma enorme falta de cuidado em toda a lo-



gística de transporte, que não consegue dar vazão a esta alta demanda.

Por mais que muitos clientes tenham criado uma percepção bastante negativa da Black Friday, ela ainda é considerada como uma excelente época para elevar as vendas, independente do porte ou segmento. Além, é claro, de ser um ótimo momento para aumentar sua presença de mercado, uma vez que as pessoas estão propensas a comprar novos produtos de novas marcas.

No caso de empresas que não sejam, necessariamente, de varejo ou de vendas B2C, elas não precisam se limitar em oferecer pacotes especiais apenas na data, mas também ao longo de toda a semana ou, até mesmo, no mês inteiro. É possível, como exemplo, oferecer descontos em alguns serviços, fazer parcerias ou impulsionar as vendas para empresas que atendem o cliente final. São várias as possibilidades de usufruir dessa época com resultados positivos.

Para isso, um planejamento, com calma e antecedência, pode contribuir com essas conquistas e minimizar todos os problemas apontados anteriormente. Na prática, ele precisa envolver cuidados como calcular o estoque necessário para atender o aumento da demanda no período, fazendo com que seja vendido e que os produtos não fiquem

acumulados no estoque após a data; organizar a loja, seja online ou física, para acomodar o fluxo maior de clientes; e definir o melhor processo de entrega desse produto para o cliente, evitando, assim, atrasos e frustrações.

Se questione: quais produtos eu desejo vender na Black Friday? Quais itens os clientes costumam comprar nessa época? Como os meus concorrentes estão se planejando para essa data? Minha empresa tem capacidade técnica de receber mais consumidores acumulados em um mesmo período, garantindo uma boa experiência para eles em sua jornada? Preciso reforçar meu time? Os métodos de pagamento utilizados conseguem dar vazão a um fluxo alto? Quais canais de comunicação devo utilizar para divulgar minhas promoções (redes sociais, e-mails, SMS, RCS)?

Pode parecer muita coisa, mas as respostas de todas essas perguntas trarão uma análise abrangente e completa da capacidade da sua empresa e o que deverá ajustar para que colha frutos maduros na Black Friday. Afinal, ela ainda continua sendo uma data extremamente vantajosa para as marcas de todos os portes e segmentos, desde que saibam como se preparar para se destacar e garantir uma boa reputação com seus atuais e futuros clientes.

(Fonte: Larissa Lopes é Head de Marketing e Pré-vendas da Pontaltech (<https://pontaltech.com.br/>).

Negócios em Pauta

Foto: Santos Brasil/Divulgação



Santos Brasil define estratégia para se tornar net zero até 2040

A Santos Brasil apresentou seu Plano de Transição Climática para reduzir em 70% as emissões diretas de Gases de Efeito Estufa de suas operações e em 30% as emissões indiretas. O plano visa contribuir para a mitigação dos efeitos climáticos adversos, com metas de curto, médio e longo prazos. Entre as iniciativas de maior impacto está a substituição de todos os guindastes de pátio movidos a diesel no Tecon Santos, por modelos elétricos até 2031. Essa substituição evitará a emissão de 713 toneladas de CO₂ por mês, resultando em uma redução de 97% nas emissões desses equipamentos no terminal, trazendo uma contribuição significativa para a questão climática. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: <https://3m25mujeresenciencia.org/pt/>

3M anuncia abertura de inscrições da 5ª edição do programa 25 Mulheres na Ciência

Com o intuito de continuar valorizando os projetos acadêmicos e pesquisas que promovem impacto social, a 3M, líder global em inovação e ciência, anuncia a abertura das inscrições da iniciativa 25 mulheres na Ciência 2025 que tem como propósito dar visibilidade ao trabalho de cientistas e pesquisadoras mulheres na América Latina e Canadá. Nesta edição, o foco do programa são estudantes universitárias de nível superior ou pós-graduação com projetos nas áreas de STEM (em português, Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática). O processo de seleção das vencedoras será conduzido por um júri de representantes da área de Pesquisa & Desenvolvimento da 3M na região, e convidados externos com ampla experiência nas áreas de ciência, pesquisa, inovação, sustentabilidade e empreendedorismo na América Latina. Para se inscrever no programa, as interessadas devem ser maiores de idade, nascidas ou com formação e residência em algum país da América Latina, e estar cursando seus estudos em uma instituição de ensino. As candidaturas serão recebidas até 30 de novembro de 2024. (<https://3m25mujeresenciencia.org/pt/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

O custo oculto das fraudes: impactos que vão muito além do prejuízo financeiro

Nos últimos anos, o comércio eletrônico tornou-se uma força motriz no varejo global, proporcionando conveniência e variedade aos consumidores. De acordo com a FIS, o mercado global de e-commerce pode atingir mais de US\$ 8 trilhões em valor de transação até 2025. ▶▶

O desafio de harmonizar o “lado A” e o “lado B” da explosão da multinuvem

O modelo híbrido e multinuvem é uma realidade no Brasil e no mundo. 55% das organizações usuárias de TI estão implementando ativamente redes em multinuvem, com outro terço planejando fazê-lo até o fim de 2024, segundo o IDC. ▶▶

Crise de reputação online é desafio cada vez mais comum para empresas

O temido cancelamento nas redes sociais é mais antigo do que o próprio termo. ▶▶

Plataformas offshore: movimentação de cargas é operação estratégica no setor

Garantir uma movimentação de cargas segura em plataformas offshore é essencial para proteger os operadores e o ambiente de trabalho. As operações de guindastes vêm com muitos desafios que exigem adesão rigorosa aos protocolos de segurança para reduzir riscos e evitar acidentes. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Ataque à moeda imperial

Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2

Economia da Criatividade

Educação Continuada e a Adaptação às Novas Tecnologias: Um Olhar Global



Carol Olival

▶▶ Leia na página 4

Ataque à moeda imperial



Heródoto Barbeiro (*)

A reunião dos países não é apenas para discutir o destino econômico do mundo.

É para avaliar a substituição da moeda, que é amplamente aceita no comércio mundial, por uma nova. Perder a liderança como uma moeda global é entendido como uma perda de prestígio e que se está debilitado diante da nova ordem mundial.

É reconhecer que não mais se lidera a economia mundial como no passado e não mais se tem o reconhecimento internacional de sua pujança. Movimentação geopolítica pode mudar a principal moeda do mundo.

Os nacionalistas defendem que não há fenômeno no curto prazo que possa desbancar a moeda tradicional do comércio e estocada nos bancos.

Ninguém duvida da importância do país na economia mundial. Sua moeda ainda é a mais importante do planeta por conta do comércio desenvolvido e dos investimentos financeiros que são realizados a partir dela.

A moeda a ser substituída se confunde com a própria história do capitalismo. Circula desde o advento da Revolução Industrial e se globalizou com o crescimento econômico do mundo e a intensificação das relações comerciais e financeiras.

Os principais fatores para isso são um parque industrial poderoso, acumulação de capital elevada, capacidade de investimento e aumento em escala global pela procura de produtos. O lastro aceito para avaliação de uma moeda é o ouro, que está na composição metálica da moeda ou estocado nos cofres do banco nacional.

Os investidores acreditam que, se quiserem, poderão trocar o dinheiro de papel pela quantidade em ouro correspondente ao valor de face do dinheiro. E não existe, há séculos, razão para duvidar disso. No Brasil, essa crença vem desde a época da chegada da família real no Rio de Janeiro. A libra esterlina é a moeda mais importante para a economia mundial até as duas guerras do século 20.

Com o final da Segunda Guerra mundial, o Reino Unido sai bastante debilitado apesar de estar ao lado do bloco vencedor do conflito. Os Estados Unidos ocupam a posição hegemônica entre os países capitalistas. A Guerra Fria que se inicia na década de 1940, além do embate ideológico entre o capitalismo e o comunismo, mostra um confronto entre o dólar e o rublo soviético.

Sob a liderança americana há uma reunião em Bretton Woods, em 1944, que marca a reordenação global com a substituição da libra esterlina pelo dólar americano. Este tem o seu lastro relacionado em ouro. Os países signatários do acordo concordam em atrelar suas moedas ao dólar americano com um limite de variação de 1 por cento.

São criados o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial, e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, o BIRD. A capacidade de investimentos dos Estados Unidos na reconstrução dos países europeus destruídos pela guerra, o Plano Marshall, consolida a substituição da libra inglesa pelo dólar americano. E a moeda do BRICS?

(*) - É âncora do Jornal Nova Brasil, colunista do R7. Mestre em História pela USP e inscrito na OAB. Palestras e mídia training. Canal no Youtube "Por Dentro da Máquina" (www.herodoto.com.br)

Corpo humano pode gerar eletricidade para alimentar dispositivos eletrônicos

Os avanços na tecnologia de computação têm tornado os dispositivos eletrônicos vestíveis cada vez menores e dotados de cada vez mais funcionalidades.

Vivaldo José Breternitz (*)

No entanto, um sério problema afeta esses dispositivos: a necessidade de energia para sua operação; alguns deles conseguem funcionar a partir da energia solar, mas quase sempre há a necessidade de baterias, que muitas vezes são grandes em relação aos dispositivos que alimentam, tornando-os pouco funcionais.

Agora, pesquisadores da Universidade Carnegie Mellon parece terem encontrado uma solução para esse problema. Em um artigo publicado no portal Future Interfaces Group, demonstraram que a energia elétrica gerada pelo corpo humano pode ser capturada por um "receptor vestível" que alimenta os dispositivos utilizados pela pessoa.

Os pesquisadores demonstraram a tecnologia funcionando com anéis inteligentes, com um dispositivo médico que registra os dados de saúde do usuário e com vários outros aparelhos, permitindo que seus usuários possam usar vários dispositivos simultaneamente sem a necessidade de removê-los para recarregamento.

A nova tecnologia poderia incentivar a indústria de vestíveis a criar uma nova geração de dispositivos sem bateria, menores e mais leves. Também reduziria o uso de minerais raros necessários para fabricar baterias – isso soa particularmente atraente para os americanos, preocupados com a dependência de jazidas de alguns desses minerais que se concentram na China.

A nova tecnologia, que vem sendo chamada "Power-over-Skin" parece ter grande potencial, mas como sempre ocorre em casos em que se propõe algo radicalmente novo, deve demorar algum tempo até que surjam produtos que a utilizem.

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



Engenharia sem IA? Como funciona a parceria entre tecnologia e manutenção de sistemas

A Inteligência Artificial (IA) tem sido amplamente utilizada em diversos setores da economia, e a construção civil não é exceção. Nos canteiros de obras brasileiros, a IA chega gradativamente para melhorar a eficiência e a segurança no ambiente de trabalho, além de reduzir custos e prazos de entrega.

O Gerente de Inovação da Andrade Gutierrez, André Medina, explica que a IA pode ser empregada em diversas atividades da construção civil, como na análise de dados para prever falhas e atrasos, no monitoramento do uso de equipamentos e materiais, na otimização de projetos e na redução de desperdícios. "A tecnologia pode ser um grande diferencial nas construtoras. Com o uso da IA, conseguimos ter mais precisão nas medições, controle de qualidade mais efetivo e até mesmo prevenir acidentes", afirma Medina.

Ainda no escopo da prevenção, a IA pode ser utilizada para melhorar a segurança dos trabalhadores nos canteiros de obras. Com ela, é possível identificar riscos e evitar ocorrências envolvendo os colaboradores. Trata-se de uma funcionalidade muito importante, pois a segurança é uma das principais prioridades das construtoras.

Apesar dos avanços, André Medina acredita que ainda há uma longa estrada pela frente quando se trata da implementação da IA nas obras. "Há muitos desafios a serem superados, como a adaptação dos profissionais às novas tecnologias e o custo da aplicação, além da integração com outras soluções já existentes.



Mas, sem dúvida, a IA é uma grande oportunidade para aprimorar a construção civil no Brasil e torná-la mais competitiva", continua.

Enquanto a IA não está presente de forma ativa no setor de engenharia, ideias inovadoras criadas por startups fomentam o setor e aceleram seu desenvolvimento. Atualmente, a Andrade Gutierrez é uma das pioneiras no quesito inovação na engenharia. Por meio do Vetor AG, seu programa de inovação aberta, já foram realizadas mais de mil conexões com startups, permitindo que a empresa esteja sempre

evoluindo tecnologicamente e implementando novas soluções.

André Medina acredita que manter esse relacionamento com as startups é o primeiro passo para estar à frente da concorrência e trazer os melhores recursos internos e externos. "A conexão com soluções do mercado que não são da engenharia, pode muito bem trazer benefícios às obras. Gostamos de nos aproximar dessas empresas para ter sempre as melhores tecnologias na AG, capazes de solucionar desafios do nosso dia a dia", conclui o executivo.

Expolog 2024 deve atrair mais de 10 mil visitantes com programação voltada ao setor de logística

A EXPOLOG 2024 – Feira Internacional de Logística ocorrerá nos dias 27 e 28 de novembro de 2024, no Centro de Eventos do Ceará. Com uma expectativa de atrair mais de 10 mil visitantes, o evento reunirá profissionais, empresas e líderes de todo o Brasil, interessados nas mais recentes inovações, tendências e práticas emergentes no setor logístico, com ênfase especial em sustentabilidade e governança corporativa.

Com o tema "Transição Logística e ESG", a EXPOLOG 2024 sublinha a crescente importância da sustentabilidade e da governança corporativa em um contexto de transformações

globais. Este foco no ESG (Environmental, Social and Governance) é especialmente relevante para o setor logístico, que tem adotado novas tecnologias e práticas para minimizar seu impacto ambiental. Entre as inovações destacam-se o uso de veículos elétricos, a otimização de rotas de transporte para reduzir emissões de carbono e a implementação de embalagens sustentáveis, todas fundamentais para a redução da pegada ambiental da logística. A feira terá uma programação enriquecida, com palestras, seminários e painéis apresentados por especialistas de renome em temas como logística internacional, agro-

negócio, inovação e práticas ESG. Além disso, o evento será uma plataforma de networking e geração de negócios, com destaque para a rodada de negócios, que selecionará 14 empresas para negociações exclusivas, criando novas oportunidades de parcerias e fechamento de contratos.

O evento também terá grande foco no empoderamento feminino no setor logístico, historicamente dominado por homens. A feira destaca a liderança das mulheres, incentivando a inclusão e a equidade de gênero, e criando um espaço para fortalecer a representatividade feminina nas diversas áreas da logística.

News @TI

Ingram Micro e Adobe assinam acordo de distribuição no Brasil

@ A Ingram Micro Brasil, subsidiária de um dos maiores distribuidores globais de soluções e serviços de TI, anuncia um acordo para distribuir no país as soluções da Adobe, empresa reconhecida globalmente por desenvolver uma ampla gama de softwares usados para criar, editar e distribuir conteúdo digital. A parceria permitirá que a Adobe amplie a sua capilaridade no território, acessando novos mercados e gerando mais oportunidades de negócios com produtos como Acrobat, Creative Cloud Pro e Adobe Express. Ao mesmo tempo, essa novidade irá beneficiar as revendas de todo o país, que terão à disposição um portfólio ainda mais completo de soluções criativas, levando inovação e criatividade aos seus clientes (https://www.ingrammicro.com.br/).

Hexnode escolhe a CLM para distribuir UEM na América Latina

@ Como parte de uma iniciativa global de expansão, a Hexnode, divisão de software corporativo da Mitsogo Inc. e líder em soluções de Unified Endpoint Management (UEM), acaba de assinar um contrato de distribuição com a CLM, distribuidora latino-americana de valor agregado, com foco em segurança da informação, proteção de dados, cloud e infraestrutura para data centers. O objetivo é expandir a cobertura da Hexnode no Brasil e na América Latina, aproveitando a comprovada capacidade da CLM, tanto com revendas que atendem pequenas e médias empresas como as que focam em grandes organizações (www.CLM.tech).

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterariaralph.com.br);

Comercial: comercial@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Enem 2024: quase 10 mil inscritos têm mais de 60 anos

O Exame Nacional do Ensino Médio (Enem) de 2024 tem 9.950 participantes maiores de 60 anos, o que representa 0,23% do total de 4.325.960 inscrições confirmadas

O número dessa faixa etária é o maior desde 2020, quando houve o registro de 11.768 idosos inscritos à época. O Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), coordenador do exame nacional, divulga dados comparativos de inscrições de 60+, desde 2015.

O Ministério da Educação (MEC) destaca que o aumento de pessoas idosas entre os candidatos do Enem e o ingresso na educação superior acompanham a elevação da expectativa e qualidade de vida dos brasileiros. De acordo com o Censo de 2022, do IBGE, a quantidade de habitantes com 60 anos ou mais é de 32,1 milhões,



O aumento de pessoas idosas entre os candidatos do Enem acompanha a elevação da expectativa e qualidade de vida dos brasileiros.

enquanto em 2010 era de 20,5 milhões.

O Painel Enem, disponibilizado pelo Inep para acesso a dados dos 4,32 milhões de candidatos confirmados no Enem 2024, mostra que no recorte por faixa etária

dos candidatos, 2,9 milhões (67%) têm até 18 anos; 420 mil (9,7%), entre 19 e 20 anos; 639 mil (14,8%), entre 21 e 30 anos; e 350 mil (8,1%), entre 31 e 59 anos, além dos quase 10 mil (0,23%) com mais de 60 anos, já citados.

Dos quase 10 mil candidatos com mais de 60 anos, 558 ainda são estudantes do ensino médio da Educação de Jovens e Adultos (EJA), modalidade da educação básica voltada a pessoas com mais de 18 anos que não tiveram acesso à educação ou não concluíram na idade certa.

No próximo domingo (10), os candidatos farão as provas de ciências da natureza (química, física e biologia) e matemática da 26ª edição do Enem.

De acordo com o Inep, a divulgação do gabarito das provas do Enem ocorrerá em 20 de novembro e o resultado final será conhecido em 13 de janeiro de 2025 (ABR).

Estratégias para navegar em tempos de incerteza

Sérgio Brotto (*)

Em um mundo cada vez mais interconectado, as tensões geopolíticas, especialmente no Oriente Médio, não apenas moldam a política global, mas também impactam profundamente as taxas de câmbio

Neste cenário, as corretoras de câmbio oferecem insights valiosos para investidores que buscam se preparar para a crescente volatilidade do mercado. A capacidade de adaptação e o acesso a informações precisas são essenciais para proteger investimentos e garantir a continuidade dos negócios. As flutuações nas taxas de câmbio são reações diretas a eventos geopolíticos, gerando volatilidade nos mercados.

Em períodos de crise, moedas como o dólar americano (USD) e o iene japonês (JPY) tendem a se valorizar, pois investidores buscam segurança. Em contrapartida, países que importam petróleo enfrentam desafios, com suas moedas desvalorizando-se quando os preços do petróleo sobem.

O shekel israelense (ILS) é um exemplo de moeda particularmente vulnerável às oscilações, enquanto o euro (EUR) é sensível às variações nos preços do petróleo e o iene japonês (JPY), enfrenta desafios devido à dependência de energia importada.

Diante desse ambiente volátil, adotar estratégias eficazes é fundamental. A diversificação de moedas, por exemplo, reduz a exposição a flutuações de uma única moeda. O uso de hedge, por meio de contratos futuros e opções, pode proteger operações contra oscilações

cambiais. Manter contas em moeda estrangeira facilita transações internacionais e minimiza custos de conversão.

Incluir cláusulas contratuais com ajustes cambiais em contratos de longo prazo ajuda a evitar surpresas financeiras, enquanto ajustar pagamentos com base em previsões de câmbio pode resultar em economias significativas. Para entender as dinâmicas do mercado cambial, é fundamental ter acesso a informações precisas e atualizadas.

Ferramentas como dashboards de dados em tempo real e relatórios de análise de risco geopolítico são recursos valiosos para auxiliar na navegação em momentos incertos. Investidores devem agir estrategicamente, mantendo-se informados por meio de fontes confiáveis sobre geopolítica e suas implicações econômicas.

A diversificação global dos investimentos também é essencial para mitigar riscos relacionados a moedas específicas, além de considerar ativos de refúgio, como ouro e títulos de países estáveis, que oferecem proteção em momentos de incerteza. Adotar uma perspectiva de longo prazo é igualmente importante.

Evitar reações impulsivas e manter foco em objetivos sustentáveis podem fazer a diferença. Com a preparação e o conhecimento adequados, é possível navegar pelas complexidades do mercado de câmbio, garantindo segurança e estabilidade nas operações financeiras.

(*) - É Sócio fundador da Dascam Corretora de Câmbio (<https://www.dascam.com.br>).

Quase 90% dos mortos por policiais em 2023 eram negros

Estudo publicado ontem (7) pela Rede de Observatórios da Segurança mostra que 4.025 pessoas foram mortas por policiais no Brasil em 2023. Em 3.169 desses casos foram disponibilizados os dados de raça e cor: 2.782 das vítimas eram pessoas negras, o que representa 87,8%.

Os dados do boletim Pele Alvo: Mortes Que Revelam Um Padrão, que está na quinta edição, foram obtidos via Lei de Acesso à Informação (LAI) em nove estados. Em todos eles, o padrão é de uma proporção muito alta de pessoas negras mortas por intervenção do Estado: Amazonas (92,6%), Bahia (94,6%), Ceará (88,7%), Maranhão (80%), Pará (91,7%), Pernambuco (95,7%), Piauí (74,1%), Rio de

Janeiro (86,9%) e São Paulo (66,3%).

Para a cientista social e coordenadora da Rede, Silvia Ramos, os números são “escandalosos” e reforçam um problema estrutural do país: o racismo que atravessa diferentes áreas como educação, saúde, mercado de trabalho, mas que tem sua face mais crítica na segurança pública.

Na análise por estados, a Bahia é a unidade da Federação com a polícia mais letal, com 1.702 mortes. Esse foi o segundo maior número já registrado desde 2019 dentre todos os estados monitorados. Na sequência, vem Rio de Janeiro (871), Pará (530), São Paulo (510), Ceará (147), Pernambuco (117), Maranhão (62), Amazonas (59) e Piauí (27) - (ABR).

Desmatamento na Amazônia caiu 30,6% em um ano

O desmatamento na Amazônia Legal, no período de agosto de 2023 a julho de 2024, alcançou 6.288 km², valor que representa uma redução de 30,6% em relação ao ano anterior (2022/2023), informou o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe). Os dados são do Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (Prodes), sistema mantido pelo Inpe que faz uma apuração anual da supressão florestal nos nove estados que compõem a Amazônia Legal.

Com o resultado, o desmatamento foi o menor valor percentual em 15 anos. Em termos de área desmatada, o valor medido agora na Amazônia é o menor desde 2015 (6.207 Km²). O monitoramento do Prodes é feito no intervalo de agosto de um ano até julho do ano seguinte, entre as estações

mais secas da floresta, e é considerado resultado mais confiável pelos cientistas, em que a detecção por satélite alcança precisão de 10 metros sobre corte raso e desmatamento por degradação progressiva, como incêndios.

Em relação aos estados, a melhor taxa de redução foi medida em Rondônia, com queda de 62,5% do desmatamento, seguido pelo Mato Grosso (-45,1%), informou o Inpe. Pará (-28,4%) e Amazonas (-29%) também tiveram quedas. Já Roraima registrou aumento de 53% no desmatamento ao longo do último período analisado. Entre os 70 municípios mais prioritários para o combate ao desmatamento na Amazônia, 78% deles tiveram redução na supressão de floresta, segundo o MMA. Outros 23% tiveram aumento na derrubada florestal (ABR).

A - Capital do Café

A cidade mineira de Ibiraci vai se transformar na ‘capital do café’ na próxima semana. Dos dias 12 a 14, o município sediará o 3º Icafest - Festival do Café de Ibiraci. O evento é uma oportunidade para os visitantes mergulharem no universo do café, explorando desde a lavoura até a xícara. No local, produtores, técnicos, baristas e mestres de torra, além do público em geral, poderão encontrar de exposição de máquinas e implementos agrícolas até oficinas, workshops e palestras técnicas. Saiba mais: (<https://www.instagram.com/icafest.ibiraci/>).

B - Desenvolvimento de Startups

O Programa Inova, que visa impulsionar o desenvolvimento de startups inovadoras em fase inicial, com valuation de até R\$ 15 milhões, está com inscrições abertas. Fundado pelo Sebrae Startups, oferece até R\$ 750 mil em investimento por startup, além de uma trilha de capacitação composta por mentorias, workshops e oportunidades de conexão com especialistas do setor. O programa busca fortalecer o ecossistema de startups, promovendo o amadurecimento de negócios que desejam transformar suas ideias em soluções viáveis e escaláveis. Mais informações: (www.inovastartups.com.br).

C - Gestão de Riscos

A Febraban promoverá, nos próximos dias 12 e 13, no Vila Blue Tree, em São Paulo, a 14ª edição do Congresso Internacional de Gestão de Riscos (G-Risc), que reúne especialistas das áreas de gestão de riscos, auditoria interna, compliance e controles internos das instituições financeiras, além de representantes de seguradoras, previdência, consultorias e reguladores. Com o tema “Os riscos frente às transformações em movimento: Desafios do cenário global”, serão discutidos temas como gerenciamento do risco climático e a evolução da TI entre outros. Inscrições: (<https://febrabantech.febraban.org.br/evento/grisc2024/inscricao>).

D - Encontro de Startups

A Associação Brasileira de Startups renovou para mais um ano a tão esperada Conferência Anual de Startups e Empreendedorismo, o CASE, que chega à sua 11ª edição, e acontece em São Paulo nos próximos dias 28 e 29, no pavilhão da Bienal, com expectativa de atrair mais de 7 mil pessoas. É um dos maiores encontros anuais de startups e empreendedorismo da América Latina, reunindo líderes, investidores, startups e grandes corporações. Dentre os destaques, está a premiação Startups Awards, que premia os agentes do ecossistema de inovação que fizeram diferença. Confira em: (<https://case2024.abstartups.com.br/>).

E - Engajamento do Cliente

A Braze, plataforma de engajamento do cliente que capacita marcas a serem engajadoras, anuncia o lançamento da primeira versão gratuita de sua plataforma, permitindo que empresas de todos os tamanhos experimentem o poder de suas ferramentas de marketing por 14 dias. Através do teste gratuito, os usuários poderão explorar recursos inovadores, incluindo segmentação avançada, automação de campanhas e relatórios em tempo real, permitindo que os profissionais de marketing construam campanhas que falam diretamente às necessidades e interesses dos consumidores. Confira em: (https://try.braze.com/free_trial).

F - Mobilidade Elétrica

Nos próximos dias 12 e 13, no Prédio da Bienal, no Parque Ibirapuera, em São Paulo, acontece a 2ª edição brasileira do Electric Days, um evento global promovido pela Motorsport Network e focado em mobilidade elétrica e sustentabilidade. Com participação confirmada de grandes nomes da indústria automotiva, incluindo Honda, BorgWarner, Renault, Ford, Hyundai, BYD, GM e Arrow Mobility, o evento promete uma imersão em inovação e tecnologia. Em pauta, estarão discussões sobre o avanço da mobilidade elétrica, a adoção de práticas de ESG e as inovações para descarbonizar o setor de transportes. Saiba mais: (<https://www.electricdays.com.br/>).

G - Gestores e Profissionais de TI

A Associação Brasileira de CIO Saúde, anuncia o 2º Congresso de Tecnologia com o tema “Expandindo a tecnologia e chegando no cuidado ao paciente”. O evento acontece nos próximos dias 26 e 27, no auditório HCOR, na Rua Desembargador Eliseu Guilherme, 130 - Paraíso, em São Paulo. Objetiva explorar como a tecnologia está transformando o cuidado com o paciente e impactando o negócio da saúde como um todo, além de abordagem sobre questões estratégicas que envolvem a gestão do negócio da saúde, alinhando tecnologia e gestão de forma inovadora. Informações: (<https://www.sympla.com.br/evento/2-congresso-de-tecnologia-da-abccis-2024/2663123>).

H - Entregas de Fertilizantes

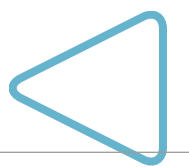
A Associação Nacional para Difusão de Adubos revela que as entregas de fertilizantes ao mercado encerraram o mês de agosto com 5,13 milhões de toneladas, registrando redução de 7% em relação ao mesmo mês de 2023. No acumulado de janeiro a agosto, foram 28,03 milhões de toneladas, com uma queda de 2% na comparação com igual período do ano passado. O Estado de Mato Grosso concentrou o maior volume no período analisado (21,2%), atingindo 5,95 milhões de toneladas. Seguiram-se: Paraná (3,32 milhões); São Paulo (3,10 milhões); Rio Grande do Sul (2,90 milhões); Goiás (2,67 milhões); Minas Gerais (2,49 milhões); e Bahia (2,07 milhões de toneladas).

I - Tecnologia no Varejo

A TOTVS (TOTS3), maior empresa de tecnologia do Brasil, anuncia a aquisição da VarejOnline, companhia especializada em soluções de gestão para o varejo. Com este movimento, a TOTVS dará mais um passo na construção de um portfólio completo de soluções para o segmento de varejo, com softwares de Gestão - incluindo uma nova oferta robusta para redes e franquias - além das demais soluções de Business Performance e de Techfin, impulsionando, assim, a digitalização e a transformação dos varejistas por meio da integração de tecnologias de ponta.

J - Cadeia Calçadista

Tradicional premiação que reúne anualmente fornecedores de materiais para a indústria calçadista nacional e internacional, o Prêmio Primus está com inscrições abertas. Voltado para empresas que se destacaram nas áreas de inovação, sustentabilidade, design e exportação, a premiação é realizada pela Assintecal. A premiação tem o objetivo de, além de reconhecer casos de sucesso, gerar referências positivas para o desenvolvimento da cadeia produtiva do calçado. As categorias premiadas possuem subcategorias de Micro e Pequenas Empresas e Médias e Grandes Empresas. As inscrições são gratuitas pelo e-mail (relacionamento@assintecal.org.br).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



Educação Continuada e a Adaptação às Novas Tecnologias: Um Olhar Global

Trabalhando com planejamento estratégico de marketing educacional, percebo o impacto transformador da educação continuada no desenvolvimento profissional, especialmente em tempos de avanços tecnológicos rápidos. A educação continuada com programas internacionais prepara profissionais para o mercado global, expondo-os a inovações e culturas diversas. Com o crescimento de tecnologias emergentes como inteligência artificial, análise de dados e automação, manter as habilidades atualizadas tornou-se essencial para o sucesso profissional.

Muitas instituições internacionais oferecem cursos de curta e média duração com certificações reconhecidas globalmente, em áreas tecnológicas de alta demanda. Esses programas não apenas capacitam profissionais a dominar ferramentas atuais, mas também proporcionam uma experiência multicultural rica em networking e novas perspectivas. Em um curso de inteligência artificial, por exemplo, o aluno entende como a tecnologia é aplicada em diferentes contextos culturais e regulatórios, o que é essencial para atuar em ambientes globalizados.

A Exposição a Tecnologias de Ponta no Cenário Internacional

Participar de cursos internacionais vai além do aprendizado técnico. Ao estudar ao lado de colegas de várias partes do mun-

do, o aluno adquire uma visão abrangente de como a tecnologia é implementada globalmente. As certificações internacionais agregam valor ao currículo e abrem portas para oportunidades no mercado internacional. Ao aprender com líderes globais e colegas de outros países, o aluno experimenta um intercâmbio de ideias que enriquece sua compreensão técnica e cultural, tornando-se um profissional mais versátil e preparado.

Benefícios para Profissionais que Investem em Educação Continuada Internacional

Profissionais que optam por educação continuada internacional ganham uma vantagem competitiva significativa. Empresas valorizam habilidades avançadas e certificações em áreas tecnológicas, pois representam domínio técnico e disposição para a inovação. Além disso, o networking global construído em cursos internacionais amplia o acesso a oportunidades de colaboração e atualização em práticas e tendências globais. Essa rede de contatos é particularmente valiosa para quem trabalha em ambientes multinacionais, pois favorece a inteligência cultural e aumenta a empregabilidade em um mercado globalizado.

Por Onde Começar

Para iniciar, o primeiro passo é pesquisar programas de instituições respeitadas que ofereçam cursos nas áreas desejadas, como inteligência artificial ou análise de dados. Universidades internacionais e plataformas globais oferecem flexibilidade com cursos online e certificações de curta duração que se adaptam

à rotina dos alunos. Também é útil escolher programas que incentivem o networking, facilitando o contato com colegas e ex-alunos de todo o mundo, para que o aprendizado continue após o curso. Verificar o suporte ao aluno, com adaptações culturais e acompanhamento de carreira, é outra etapa importante para assegurar uma experiência enriquecedora.

Conclusão

A educação continuada com foco internacional e novas tecnologias é essencial para profissionais que querem se destacar. Investir em programas que oferecem tanto o conhecimento técnico quanto a experiência cultural permite ao profissional adquirir habilidades valiosas e ampliar sua capacidade de adaptação em um mercado diverso. Em um mundo onde a tecnologia se transforma constantemente, a educação continuada internacional é uma ferramenta que mantém o profissional atualizado e competitivo, proporcionando uma carreira global conectada e resiliente.

(*) - 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: **WELLINGTON DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/06/1995, secretário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Geraldo dos Santos e de Avanir Alves dos Santos; A pretendente: **MAIARA SOARES DA PENHA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/08/1994, agente de saúde, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Noel Pedro da Penha e de Lucineide Soares da Penha.

O pretendente: **WIDSON SALVIO SILVA LIMA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/09/1995, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Domingos Salvo Serafim de Lima e de Roberta Jose da Silva; A pretendente: **PRISCILA DOS SANTOS ALMEIDA**, brasileira, solteira, nascida aos 25/03/1997, manicure, natural de Cândido Sales - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valdinê Almeida Santos e de Solange dos Santos Almeida.

O pretendente: **ABINÉ LUCAS RODRIGUES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 21/05/1995, pintor de construção civil, natural de Riacho dos Machados - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria Rodrigues de Oliveira; A pretendente: **THAIS SANTANA MOURA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/06/1992, atendente, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Genésio de Moura e de Maria Celi Santana de Moura.

O pretendente: **GUILHERME DE FREITAS NASCIMENTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/02/1995, engenheiro civil, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nelson de Freitas Nascimento Filho e de Cleide Mazzocca Nascimento; A pretendente: **NAYARA TRISTÃO SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/01/1998, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Washington Luiz de Souza e de Marina Tristão de Souza.

O pretendente: **BERNARDONI TEIXEIRA SENA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/05/1995, bartender, natural de Marco - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Ediberto Sena e de Maria do Nazaré Teixeira; A pretendente: **MARIA JAQUELINE SILVA DIAS**, brasileira, solteira, nascida aos 23/03/1999, garçonete, natural de Senador Sá - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Dias Filho e de Maria Olivanda Rodrigues Silva.

O pretendente: **MARCOS VINÍCIUS NASCIMENTO SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/09/2005, eletricitista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Neuto da Silva e de Marcia Vitoria do Nascimento; A pretendente: **EDILANIA FERREIRA DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 30/07/1983, operadora de telemarketing, natural de Crato - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ricardo Nogueira da Silva e de Francisca Ferreira Silva.

O pretendente: **LUCAS DOS SANTOS OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/05/1999, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Wagner Alves de Oliveira e de Eliete Alves dos Santos Moraes; A pretendente: **SARAH ALVES LINDOR**, brasileira, divorciada, nascida aos 04/04/1998, contabilista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim Leis Vieira Lindor e de Maria Rita Alves.

O pretendente: **ADILSON TEIXEIRA DE SOUZA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 02/10/1968, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jordão Teixeira de Souza e de Carolina Pereira de Souza; A pretendente: **ANDRÉIA MENDES DE FREITAS**, brasileira, solteira, nascida aos 18/05/1988, psicanalista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pedro de Freitas e de Maria Luiza de Freitas.

O pretendente: **KLEITON KAÚÉ ALMEIDA BASTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/08/2005, atendente, natural de Boa Vista do Tupim - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adilson Silva Bastos e de Jucicleide Almeida da Silva; A pretendente: **GISELE FONSECA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 24/11/2005, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jucivânio Nascimento dos Santos e de Glaubia Fonseca dos Santos.

O pretendente: **LEONARDO BETOLDO SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 29/11/2001, coordenador de análise de dados, natural de Guarujá - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdemar das Neves Silva e de Izabel Maria Betoldo; A pretendente: **LETÍCIA GOMES DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/06/2003, atendente, natural de Monte Mor - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ricardo Mendes de Oliveira e de Maria Cinthia Gomes de Oliveira.

O pretendente: **HERIK RODRIGUES DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/02/1999, motocobo, natural de São Roque - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Fausto Adriano de Souza e de Andreia Rodrigues Sergio; A pretendente: **AMANDA PRADO PIRES DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 15/02/2000, líder de recepção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Agnaldo Pires de Souza e de Mauriana Prado de Sousa.

O pretendente: **HERON LIRA ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 21/05/1993, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Pedro Orlando da Silva Alves e de Maria da Penha Lira; A pretendente: **ROSILAINE DA SILVA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 21/10/1992, auxiliar de enfermagem, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valdir Jesus dos Santos e de Maria José da Silva dos Santos.

O pretendente: **FAGNER VELAZQUEZ DE AQUINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/02/1989, auxiliar de produção, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Eucirio de Aquino e de Claudia Anita Velazquez Flor; A pretendente: **GRAZIELE DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 14/09/1987, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Manuel dos Santos e de Maria de Fátima Ferreira de Castro.

O pretendente: **VINÍCIUS VIEIRA DE AZEVEDO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/07/1998, personal trainer, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gildazio Bispo de Azevedo e de Josilene Vieira; A pretendente: **TAUANY SANTOS DEODATO**, brasileira, solteira, nascida aos 06/09/1998, técnica de segurança do trabalho, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edelzuito Deodato e de Zenaide Raimundo dos Santos.

O pretendente: **MANOEL JOAQUIM MENDES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/08/1981, auxiliar de marcenaria, natural de Souto Soares - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joaquim Laudelino Mendes e de Elza Lionília de Jesus; A pretendente: **EDMÁRIA SANTOS RODRIGUES**, brasileira, divorciada, nascida aos 30/05/1983, diarista, natural de Itapetinga - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adnaldo Rodrigues e de Mercel Maria dos Santos.

O pretendente: **ALEXANDER BERND MICHELBAACH**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/11/1978, diretor de arte, natural de Guarulhos - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edmund Albert Michelbach e de Edna Nogueira Luz; A pretendente: **ELISANGELA GONÇALVES SOARES**, brasileira, solteira, nascida aos 07/12/1993, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elias Martins Soares e de Naldira Gonçalves dos Santos.

O pretendente: **EZEQUIEL DE PAULA RAMOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 09/07/1972, analista financeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em Itapeerica da Serra - SP, filho de Milton Batista Ramos e de Nadir de Paula Ramos; A pretendente: **ELENIR ROSA GRIGÓRIO**, brasileira, solteira, nascida aos 14/08/1993, técnica de enfermagem, natural de Seabra - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eulison José Grigório e de Helena Rosa da Silva Grigório.

O pretendente: **WAGNER RICARDO BELO SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/05/1980, operador de trânsito, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Gaudedi da Silva e de Maria Aparecida Belo da Silva; A pretendente: **VIVIAN NASCIMENTO SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 11/08/1983, pedagoga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Alberto da Silva e de Ana Lucia Nascimento Silva.

O pretendente: **RICARDO MARQUES DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 10/05/1980, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Marques da Silva e de Domingas Maria Ramos; A pretendente: **PRISCILA MOTA DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 18/07/1983, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Epaminondas Mota da Silva e de Elenilde Mota da Silva.

O pretendente: **EDSON DE MOURA CAMPOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 29/08/1964, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Francisco de Moura Campos e de Antonia Paulina da Silva; A pretendente: **SANDRA BELO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/05/1976, auxiliar de limpeza, natural de Bom Jardim - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Belo da Silva Filho e de Maria das Dores Belo da Silva.

O pretendente: **MAGNO SILVA OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/08/1985, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Mario Gomes de Oliveira e de Edna Evangelista da Silva; A pretendente: **LETÍCIA BISPO DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/01/1990, babá, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Mario Silva de Oliveira e de Joana Bispo de Oliveira.

O pretendente: **CAIQUE BARRETO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/10/1996, operador de logística, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcio Gomes da Silva e de Marisa dos Santos Barreto; A pretendente: **CAMILA LIMA PIRES**, brasileira, solteira, nascida aos 13/12/1997, médica veterinária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Everton Regis Bandeira Pires e de Flavia Lima Pires.

O pretendente: **VICTOR HUGO RAMOS IZAIAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/08/1997, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Flavio Garcia Izaias e de Isabela Conceição Ramos; A pretendente: **THAÍS RODRIGUES DE ALMEIDA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/12/1998, manicure, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em Taboão da Serra - SP, filha de Odilon Chagas de Almeida e de Dina Rodrigues de Oliveira.

O pretendente: **MOLSLEY EDUARDO VASCONCELOS DA SILVA**, brasileira, solteira, nascido aos 22/11/1990, manutencista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Roberto da Silva e de Rozangela Vasconcelos; A pretendente: **PATRICIA DE OLIVEIRA PEREIRA DA FRANÇA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/11/1991, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Roberto Pereira da França e de Marivan Nascimento de Oliveira.

O pretendente: **GIVANILDO OLIVEIRA SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 14/01/1980, vendedor, natural de Barra Longa - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldo Oliveira Santos e de Helenita Souza Silva; A pretendente: **EDIELDA BATISTA DE CAIRES**, brasileira, divorciada, nascida aos 05/06/1977, professora, natural de Malhada - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elias Joaquim de Caires e de Terezinha Batista de Jesus.

O pretendente: **FRANCISCO EUSTÁQUIO ARCANJO**, brasileiro, viúvo, nascido aos 27/04/1950, aposentado, natural de Barra Longa - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Arventino Miguel Arcanjo e de Raimunda Maria Nonata; A pretendente: **IVÂNIA D'ARC DE MATOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 02/01/1967, auxiliar de limpeza, natural de Belo Horizonte - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Renato dos Santos e de Maria Antônia de Matos.

O pretendente: **WENDELL BARBOSA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/04/2001, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos de Sousa Santos e de Valeria Cristina Barbosa Santos; A pretendente: **SABRINA VENESI DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/08/2001, analista de RH, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Carlos Chaves da Silva e de Elaine Cristina Souza Venesi.

O pretendente: **PAULO DELFINO PEREIRA**, brasileiro, viúvo, nascido aos 28/04/1969, mecânico, natural de Guassossê - Município de Orós - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Alcides Delfino Jacinto e de Francisca Pereira de Souza; A pretendente: **MARLI DE LIMA BRITO**, brasileira, solteira, nascida aos 03/09/1975, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José da Silva Brito e de Maria José de Lima.

O pretendente: **MARCOS PAULO PEDROSO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/09/1974, contador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Pedroso e de Sebastiana dos Reis Pedroso; A pretendente: **STEPHANIA SANTOS MANOEL**, brasileira, solteira, nascida aos 22/02/1987, assistente social, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Josué Manoel e de Dulcelina dos Santos Manoel.

O pretendente: **EDILSON CARLOS CARDOSO TOLEDO**, brasileira, viúvo, nascido aos 24/12/1960, promotor de eventos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Wantuil Toledo e de Candida Cardoso Toledo; A pretendente: **RITA PEREIRA DA ROCHA**, brasileira, divorciada, nascida aos 13/04/1972, cabeleireira, natural de Aramarí - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Alves da Rocha e de Sonia Maria Alves Pereira.

O pretendente: **WELLINGTON DE OLIVEIRA AMPARO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/06/1997, atendente, natural de Ubaitaba - BA, residente e domiciliado em Juquitiba - SP, filho de Renildo Cruz Amparo e de Elisângela Silva de Oliveira; A pretendente: **ARGNA APARECIDA DE ARAUJO**, brasileira, solteira, nascida aos 23/02/1999, técnica de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Agnaldo Tavares de Araujo e de Josefa Maria da Conceição.

O pretendente: **VITOR GUIMARÃES PONCIANO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/07/2000, mestre de obras, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcelo dos Reis Ponciano e de Elisângela Guimarães da Silva; A pretendente: **MARIANA SOUZA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 21/03/2004, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eliel Gomes dos Santos e de Tatiana Silva de Souza.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - 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: **MARCO ANTONIO SANTOS GONSALVES**, estado civil solteiro, filho de Antonio Gonsalves e de Edineusa Cruz dos Santos Gonsalves, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **CAROLINE SOARES DA SILVA**, estado civil solteira, filha de José Germano da Silva e de Maria Soares da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **ANDRÉ RINALDO PARDINI**, estado civil solteiro, filho de Ademar Pardini e de Vera Lucia Garofalo Pardini, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **LETICIA POTTSCH CAMARA MATTOS GIRARD**, estado civil solteira, filha de Cesar Fernandes Girard e de Lucia Maria Pottsck Camara Mattos Girard, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

Impactos climáticos e a complexidade no mercado de seguros

Fernando Martinez (*)

O aumento na frequência e intensidade de eventos climáticos extremos está trazendo desafios cada vez mais complexos para o mercado de seguros

Ainda que acontecimentos como o Furacão Milton tenham sido ignorados por parte dos gestores brasileiros do meio, considerando o distanciamento entre o Brasil e os Estados Unidos, esses mesmos líderes se esqueceram de que as seguradoras brasileiras andam enfrentando uma pressão crescente, que se reflete nos custos de resseguro e, conseqüentemente, nas taxas aplicadas aos consumidores.

Esse cenário de eventos catastróficos antes era uma exceção. Agora, está se tornando cada vez mais comum. De acordo com um estudo do Banco Mundial, de 2021, a mudança climática custa cerca de 1,3% do PIB a cada ano para as corporações do país - algo considerado raro há alguns anos atrás, considerando o contexto da indústria de seguros.

Com o agravamento dos riscos climáticos, os prêmios de seguros estão subindo globalmente. O cálculo de riscos, que orienta o preço dos planos, está sendo constantemente ajustado para refletir a realidade cada vez mais incerta. Além disso, algumas seguradoras estão reduzindo as coberturas em algumas regiões ou para determinados tipos de riscos, como uma forma de mitigar prejuízos futuros.

Em paralelo, a demanda por seguros também está em alta, já que as empresas e pessoas estão se dando conta da importância de proteger operações e bens diante de um cenário climático imprevisível. Contudo, a complexidade para calcular e oferecer alternativas de qualidade está resultando em uma variante intensa nos preços e, por consequência, impactos negativos na percepção do consumidor sobre o assunto.

Essa e outras inconcórdias, como recusa da contra-

tação e queixas relacionadas ao sinistro, fizeram com que a Superintendência de Seguros Privados (Susep) registrasse 558 mil reclamações entre 2020 e 2023.

Diante desse desafio e da urgência por caminhos emergentes, o setor está começando a adotar medidas voltadas para a sustentabilidade.

Um exemplo importante é a criação dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), formado por 22 seguradoras em 2020. Essa iniciativa busca incorporar aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ASG) na área, alinhando-se às recomendações da Força Tarefa para Divulgações Relacionadas ao Clima (TCFD).

No Brasil, a Susep está implementando uma Norma de Sustentabilidade que exigirá que as seguradoras considerem os riscos climáticos e ambientais durante a estabilização das atividades. Esse movimento é essencial para ajudar o setor a se adaptar às mudanças climáticas, criando oportunidades e gerenciando os novos riscos que surgem, sem deixar o consumidor na mão.

Embora o Brasil não enfrente desastres naturais de grande escala, como furacões ou terremotos, o país também está sofrendo com eventos extremos, como chuvas intensas, inundações, secas e vendavais, que já causam prejuízos significativos. O desafio para o setor no país é justamente se preparar para essas mudanças climáticas e encontrar novas formas de atender às demandas, protegendo tanto empresas quanto pessoas.

O futuro do mercado de seguros será cada vez mais influenciado pelas condições naturais e pelas ações a serem tomadas para reduzir os efeitos de possíveis ocorrências. Para se destacar em uma área complexa e instável, a adaptação das organizações do setor é uma arma poderosa no quesito vantagem competitiva. É preciso buscar, cada vez mais, novas formas de atuar e fazer negócios.

(*) - É CEO da Beyond Seguros (<https://beyondseguros.com.br/>).

IA e Alta Performance lideram tendências empresariais para 2025

A pesquisa Panorama 2025, realizada pela Amcham Brasil em parceria com a Humanizadas, revela que a Inteligência Artificial (IA) e a alta performance serão as principais tendências empresariais no próximo ano

Das 733 empresas entrevistadas, 67% indicam a IA como a tecnologia mais disruptiva para 2025, e 47% priorizam a alta performance como fator crítico de sucesso.

Com um recorte que inclui o cenário regional em Minas Gerais, a pesquisa destaca que 87% das empresas respondentes do estado são de médio e grande porte, majoritariamente nos setores de serviços (54%) e indústria (32%). Para o próximo ano, as empresas mineiras se diferenciam pela valorização da eficiência produtiva (66% contra 47% nacionalmente) e pelo foco em treinamento e contratação de talentos (53% versus 35% na média nacional).

“Os dados reforçam que as empresas estão atentas às transformações tecnológicas e ao fortalecimento de suas operações”, avalia Douglas Arantes, gerente regional da Amcham em Minas Gerais. “Estamos acompanhando a evolução nacional nas áreas de IA e alta performance, ao mesmo tempo em que



nosso mercado regional se destaca pelo foco em pessoas e na produtividade, pontos que são essenciais para o crescimento sustentável das empresas locais”.

• **Ranking de tendências e a maturidade de inovação** - Além de IA e alta performance, a pesquisa também rankeou outras tendências essenciais para 2025: Sustentabilidade (46%), Digitalização de Produtos e Serviços (43%), e Gestão de Riscos (42%). Entre os empresários mineiros, 77% colocam a gestão de pessoas

como área prioritária para o crescimento, reforçando a relevância de estratégias que combinam inovação com o desenvolvimento humano.

A pesquisa também traz um otimismo moderado em relação ao crescimento das empresas para 2025, com 50% dos entrevistados projetando um aumento superior a 10% no faturamento - um salto de 7 pontos percentuais em relação às expectativas de 2024. Apesar desse otimismo, 68% dos empresários enxergam a estagnação econômica como o principal

desafio, seguido pela inflação e a estabilidade política. Com um índice de prontidão para inovação de 64%, as empresas encontram-se em um estágio intermediário de preparação para a era digital e inovadora.

Este índice, que mede a capacidade das empresas de adotar tecnologias e práticas inovadoras, reflete a maturidade em áreas essenciais, como modelo de negócio, gestão e cultura de inovação. Minas Gerais acompanha esse movimento, com destaque para a transformação digital (77%), enquanto produtos e serviços ainda são percebidos como áreas com grande potencial de desenvolvimento.

As conclusões da pesquisa destacam a importância de uma estratégia empresarial que combine tecnologia, gestão eficiente e investimentos contínuos em capital humano para o sucesso sustentável em 2025. Acesse a pesquisa no link: (<https://amchambrasil.powerappsportals.com/panorama-2025/>).

Geração Z e a revolução no processo de aprendizado do ensino bilíngue

A Geração Z, composta por jovens nascidos entre meados dos anos 1990 e o início dos anos 2010, está redefinindo a forma como aprendem e interagem com o conhecimento, principalmente no aprendizado de uma segunda língua. Isso se dá porque essa geração cresceu em um ambiente rodeado de tecnologia e, conseqüentemente, tem uma forte familiaridade com dispositivos digitais, internet e redes sociais.

O que chama a atenção dos educadores para mudarem o estilo do ensino bilíngue, entendendo a necessidade de uma compreensão mais autêntica do inglês, algo que muitas vezes os métodos tradicionais de ensino deixam a desejar. Além disso, outro ponto importante a ser observado é que os podcasts se tornaram uma das formas mais populares de consumo de conteúdo nos últimos anos, permitindo que os ouvintes mergulhem em discussões profundas e interativas.

Nesse contexto, Carolina Moraes, vice-presidente de desenvolvimento de negócios do Jiveworld English, aplicativo voltado para brasileiros que desejam treinar a escuta em inglês, explica essa transformação digital e como a Geração Z está consumindo novos conteúdos e aprendizados. “A influência digital trouxe muitas novas formas de conteúdo e os podcasts são um exemplo perfeito de algo que muitos brasileiros amam. Talvez isso venha do nosso amor por contar e ouvir histórias, algo profundamente enraizado na cultura brasileira, é só olhar para o sucesso das novelas ao longo dos anos.

Nos podcasts, essa tradição ganha um novo formato, onde é possível treinar a escuta enquanto acompanhamos histórias reais e envolventes. Quando aprendemos por meio de histórias, o que ouvimos tende a ficar. O aprendizado se torna mais vivo e fácil de lembrar, além disso, focar apenas na escuta é uma prática essencial que muitos métodos de ensino acabam deixando de lado.

A verdade é que essa habilidade é a chave para superar a barreira que tantos brasileiros encontram depois de anos estudando inglês, mas que ainda têm dificuldade para entender a língua no dia a dia, no mundo real”, comenta Carolina. Nos últimos anos, o bilinguismo tem se tornado cada vez mais relevante no



mundo, refletindo uma mudança na forma de encarar a educação. A crescente demanda por profissionais fluentes em inglês tem motivado instituições de ensino a adotar metodologias que integrem o inglês de maneira dinâmica e contextualizada ao mundo real e que reforcem a importância de novos métodos de aprendizado do inglês.

“Percebe-se que o interesse pelo bilinguismo no Brasil está em constante crescimento, e isso não é à toa. Aprender uma segunda língua traz muitos benefícios: melhora a concentração, ajuda a resolver problemas e, claro, abre portas no mercado de trabalho. Por isso, muitas escolas estão cada vez mais focadas em incluir o ensino de inglês de uma forma prática e conectada ao dia a dia dos alunos,” reforça a vice-presidente de desenvolvimento de negócios do Jiveworld English.

Outro aspecto importante é a busca por aprendizado personalizado. A Geração Z valoriza a autonomia e o controle de seu processo de aprendizagem, essa flexibilidade é fundamental para manter o engajamento e a motivação dos alunos. A Geração Z está aprendendo de maneira inovadora e moldando o futuro da educação, da tecnologia e do aprendizado em todos os ambientes.

Para essa geração, que valoriza métodos de ensino dinâmicos e conectados à realidade, essas inovações são especialmente importantes. E com o avanço da tecnologia, novas ferramentas de ensino de idiomas certamente vão continuar aparecendo, tornando o aprendizado cada vez mais envolvente e eficaz. - Fonte e mais informações: (<https://app.jiveworld.com/welcome>).



A diferença entre empreender e gerir e o impacto para o sucesso

No mundo empresarial, a distinção entre empreendedores e gestores é fundamental para a sustentabilidade e sucesso de qualquer negócio

Este insight é amplamente discutido. No ambiente corporativo, muitas vezes, a linha que separa empreendedores de gestores é tênue, mas suas funções são claramente distintas.

"Muitos empreendedores conseguem iniciar grandes negócios, impulsionados por sua visão arrojada e vontade de assumir riscos. No entanto, enfrentam dificuldades em manter a sustentabilidade desses negócios a longo prazo.

Isso ocorre porque a mentalidade empreendedora, marcada por impulsividade e inovação, contrasta com a mentalidade do gestor, que exige uma abordagem mais séria e estruturada", avalia Benito Pedro Vieira Santos, CEO da Avante Assessoria Empresarial e especialista em reestruturação e governança.

Benito destaca que o empreendedor é a força motriz por trás de novas ideias e oportunidades. "O empreendedor é a pessoa que tem a visão de um novo negócio ou oportunidade e está disposto a assumir riscos para transformar essa visão em realidade".

É ele quem identifica nichos de mercado inexplorados e está disposto a correr riscos para transformar



essas ideias em realidade. A inovação e a capacidade de visualizar o futuro são características inerentes ao empreendedor, tornando-o vital para o nascimento de novos negócios. Por outro lado, o gestor é aquele que transforma a visão do empreendedor em prática.

O gestor é responsável por implementar a visão do empreendedor, gerenciando as operações diárias da empresa de forma eficiente e garantindo que as metas e objetivos sejam alcançados. Ele é responsável por gerenciar as operações diárias da empresa, assegurando que as metas e objetivos sejam atingidos de maneira eficiente.

A tomada de decisões do gestor é baseada em dados concretos e análise detalhada, visando a otimização dos recursos e a sustentabilidade do negócio no curto e médio

prazo. A tomada de decisão é outro ponto de divergência entre os dois. O empreendedor tende a tomar decisões de alto nível e estratégicas, muitas vezes baseadas em intuição e visão de longo prazo.

Já o gestor foca em decisões operacionais e táticas, fundamentadas em informações precisas e objetivas, garantindo a eficiência do negócio. Já em relação a riscos e responsabilidades, enquanto o empreendedor assume isso de forma intensa, lidando com a incerteza e a possibilidade de fracasso, o gestor gerencia riscos mais controlados.

O empreendedor assume grandes riscos e responsabilidades, pois está constantemente lidando com a incerteza e a possibilidade de fracasso do negócio. Ele se concentra em manter a empresa operando de

forma eficiente e lucrativa, dentro de um ambiente de risco calculado. A cultura empresarial também é definida pelo empreendedor, que estabelece os valores e a missão da empresa.

"O empreendedor define a cultura empresarial e os valores da empresa, sendo o catalisador da inovação e do crescimento," ressalta Benito. O gestor, por sua vez, é encarregado de implementar e manter essa cultura, assegurando que todos na organização estejam alinhados com os objetivos definidos. A chave para o sucesso de uma empresa está na sinergia entre o empreendedor e o gestor.

Empresas que reconhecem e valorizam essa distinção conseguem construir uma base sólida para a inovação e a eficiência operacional, resultando em sustentabilidade a longo prazo. É muito importante para as empresas entender esses pontos e trabalhar de forma inteligente para que se consolidem no mercado.

A capacidade de um empreendedor se transformar em um gestor ou a contratação de gestores competentes para executar sua visão é vital para evitar um voo rápido seguido de uma queda. Fonte e outras informações: (<https://www.avanteadm.com.br/>).

Déficit fiscal alto não tem fim, desemprego baixo sim?

Josilmar Cordenonssi Cia (*)

O IBGE divulgou uma queda na taxa de desemprego, que atingiu 6,4% no terceiro trimestre de 2024, uma redução de 0,5% em relação ao ano anterior

diminuindo a capacidade do Brasil de crescer.

Mas se deixar a inflação sem controle, teríamos uma "goleada contra", pois seria muito mais difícil fazer negócios e manter-se empregado neste tipo de cenário. Quem tiver dúvida sobre isso, basta ver o que aconteceu com o Brasil e a Argentina neste século, sendo que ambos os países tiveram problemas fiscais, mas nós implementamos uma política de metas de inflação e a Argentina não.

Por isso que muitos economistas defendem que é melhor mudar o "mix" de política econômica. Hoje, temos uma política fiscal expansionista, acelerando o crescimento da demanda agregada, e uma política monetária restritiva, com juros alto para frear essa mesma demanda, criando um cenário de uma taxa de juros persistentemente alta, baixo investimento, baixo crescimento e alto desemprego.

Esse avanço no mercado de trabalho veio acompanhado de um aumento de 3,7% no rendimento médio, sugerindo um momento positivo para a economia. No entanto, surge a questão: essa trajetória de crescimento é sustentável?

Ao lado da queda no desemprego, o PIB do Brasil tem superado expectativas, crescendo 3% ao ano, enquanto muitos economistas projetam um crescimento potencial em torno de 2%. Esse crescimento acima do potencial estimado pressiona a inflação, que atualmente está acima da meta e pode ultrapassar o teto, evidenciando uma sobrecarga na economia.

Dado que o Banco Central (BC) tem o objetivo de controlar a inflação dentro da meta de 3%, com uma banda entre 1,5% e 4,5%, o principal recurso para desacelerar a demanda agregada é a taxa de juros Selic. O aumento dessa taxa visa reduzir a demanda para um nível sustentável pela oferta agregada, mantendo a inflação sob controle. No entanto, essa medida afeta apenas o consumo e o investimento privado, enquanto os gastos públicos, em sua maioria obrigatórios, não reagem diretamente ao aumento dos juros.

No Brasil, mais de 90% dos gastos públicos são vinculados a áreas como previdência e folha de pagamento. Além disso, os gastos com educação e saúde precisam aumentar automaticamente com a elevação da receita (arrecadação), tornando muito difícil um ajuste fiscal sem grandes reformas e alto custo político. A pequena parte discricionária, em que se pode decidir politicamente onde gastar, é objeto de uma ferrenha briga política entre visões ideológicas e brigas político-partidárias.

Ao aumentar a Selic, o que deve acontecer nesta semana, o BC irá inibir o investimento, pois aplicar em títulos da dívida pública sem risco ficam mais atraentes do que investir em atividades produtivas arriscadas. Mas o investimento é o responsável pelo crescimento da oferta, ou seja, do PIB potencial. Assim, o BC, para segurar a inflação no curto prazo, fará uma espécie de "gol contra" em médio e longo prazos,

Seria mais sensato inverter, ter uma política fiscal mais restritiva, que garantisse pelo menos a estabilidade da dívida pública como proporção do PIB, permitindo ter uma política monetária menos restritiva. Assim, a taxa de juros poderia ser estruturalmente menor, teríamos mais investimento, o crescimento do PIB potencial seria maior e o desemprego sistematicamente menor. Entrando em um círculo virtuoso.

A taxa de desemprego divulgada em 31 de outubro é a segunda mais baixa desde 2013, mas isso traz à memória a recessão de 2014-2016, quando uma política de estímulo ao consumo impulsionou a economia a curto prazo, mas gerou um colapso posterior.

O mercado vê muita semelhança nas políticas econômicas entre o atual governo Lula III e o Dilma I, especialmente na visão de que os gastos público e o crédito direcionado (via BNDES) são motores principais no crescimento e da distribuição de renda. Esse contexto de desconfiança é materializado pela grande tensão (dólar ameaçando ultrapassar R\$6,00; ministro Haddad tendo que cancelar uma viagem) à espera do anúncio do corte de gastos.

O governo, a classe política e nós, como sociedade, precisamos superar as restrições econômicas (mentais?) de curto prazo e melhorar a trilha sonora da economia brasileira, antes que desafine.

(*) - É professor de Ciências Econômicas do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Pix: novas regras são restritivas, porém necessárias

O Banco Central introduziu uma série de mudanças no Pix, o sistema de pagamentos instantâneos que já revolucionou o cenário financeiro do país.

Segundo Luiz Maluf, especialista em tecnologia bancária da dataRain, as novas diretrizes visam aumentar a segurança das transações, especialmente para coibir fraudes cada vez mais comuns. Maluf acredita que, embora algumas alterações possam parecer restritivas, elas são necessárias para fortalecer o uso do Pix sem comprometer sua agilidade.

"A segurança adicional que essas medidas proporcionam é essencial para assegurar a confiança no Pix, sem prejudicar sua principal vantagem, que é a velocidade", explica Maluf. Entre as mudanças, uma das mais notáveis é o limite imposto a dispositivos não registrados para transações Pix: R\$ 200 por transação e R\$ 1 mil por dia.

Esse limite visa mitigar o uso fraudulento do sistema por dispositivos que não estão devidamente associados a uma conta bancária, um método comumente explorado por hackers e fraudadores. O especialista destaca que, além das medidas de segurança, o Pix agora permitirá agendamentos automáticos, conhecidos como Pix Automático.

Essa funcionalidade será especialmente útil para pagamentos recorrentes, como aluguéis, salários de empregados domésticos e mesadas para filhos, trazendo mais comodidade aos usuários. "Essa é uma inovação que atende à crescente demanda por automatização e conveniência, algo que os usuários têm pedido," comenta o especialista.

Outra novidade é a possibilidade de realizar pagamentos por proximidade, ou seja, via tecnologia touchless.

Isso, segundo Maluf, reforça a proposta do Pix de oferecer transações rápidas e simplificadas, mantendo o sistema acessível. "As novas funções de segurança não comprometem a agilidade, já que mais de 95% das transações acontecem em dispositivos registrados. No entanto, a prevenção de fraudes estará concentrada nos 5% de operações que ocorrem em dispositivos não cadastrados, onde se concentra boa parte das fraudes", pontua.



As novas regras do Pix também trazem implicações para as instituições financeiras. No entanto, o executivo acredita que as medidas devem, ao contrário do que muitos pensam, reduzir as perdas financeiras com fraudes e, portanto, não deverão gerar aumento de tarifas ou custos adicionais para os clientes. "Essa iniciativa é vantajosa, pois diminui as perdas financeiras, tornando o sistema mais seguro e sustentável", afirma.

Por fim, Maluf destaca que as instituições financeiras estão investindo em tecnologias avançadas para monitorar transações suspeitas. "Os bancos utilizam sistemas de inteligência artificial e análise de dados em tempo real para detectar comportamentos fora do padrão. Isso é crucial para interromper fraudes antes que causem prejuízos aos usuários e às próprias instituições financeiras", relata o especialista.

Para aqueles que já foram vítimas de fraudes, o Banco Central tem incentivado a aplicação de protocolos mais rigorosos de autenticação. "Em alguns casos, as instituições podem até exigir mais etapas de verificação, como autenticação multifatorial ou até biometria, especialmente em transações de maior valor", conclui. - Fonte e outras informações: (<https://www.datarain.com.br/>).



Achira22s_Images_CANVA

EM PLENA EXPANSÃO

ESTRATÉGIAS EFICAZES PARA IMPULSIONAR VENDAS E CRIAR CONEXÕES NO VAREJO DIGITAL

O mercado de marketplaces B2B no Brasil está em plena expansão, acompanhando a crescente digitalização e evolução das necessidades das empresas. A pandemia acelerou o movimento para o comércio eletrônico, e o comportamento de compra das empresas brasileiras passou a refletir tendências globais, como a busca por experiências de compra mais eficientes e personalizadas.

Lucas Azevedo (*)

Esse cenário apresenta oportunidades e desafios únicos, especialmente em relação à adaptação das soluções para a realidade nacional. Trazer volume e escala para um marketplace B2B é um grande desafio, especialmente quando o objetivo é fazer com que os clientes comprem de múltiplos canais e vendedores.

Diferentemente dos marketplaces B2C, as empresas, que atuam nessa frente, enfrentam barreiras como aprovações de crédito, processos de cadastro e a necessidade de promover o cross-sell entre diferentes sellers.

Por isso, quero explorar as principais dificuldades e apresentar soluções práticas, baseadas em aprendizados de experiências reais que identificamos com nossos parceiros e outras que acontecem no nosso dia a dia. Confira:

1 Barreiras de crédito e cadastro: a importância de ações proativas – Um dos principais obstáculos no modelo atual de marketplaces B2B é a ausência de processos sistematizados e escaláveis para a integração de novos clientes. Muitas operações ainda dependem de cadastros manuais, o que limita a capacidade de expansão rápida.

Para que uma operação escale de forma eficiente, é essencial otimizar e automatizar os processos de aprovação de crédito e cadastro de CNPJ. Essa abordagem não apenas facilita uma integração mais ágil, mas também elimina barreiras burocráticas, proporcionando um acesso mais fácil dos lojistas às ofertas da plataforma.

Segundo dados da McKinsey & Company, 40% dos consumidores compram mais online após a pandemia, o que destaca a necessidade de uma experiência simplificada e eficiente para todos os envolvidos.

2 A importância da experiência omnichannel – A medida que os consumidores B2B adotam comportamen-



eclipse_images_CANVA

tos de compra semelhantes aos dos consumidores B2C, a necessidade de uma experiência omnichannel se torna cada vez mais evidente. A pesquisa B2B Pulse 2024 revela que os clientes B2B utilizam, em média, dez canais de interação, mas mais da metade deles deseja uma experiência integrada. Essa falta de continuidade na experiência pode levar à troca de fornecedores.

Implementar uma estratégia omnichannel eficaz, que ofereça interações consistentes e conectadas, é fundamental para reter clientes e aumentar a satisfação. Isso não apenas melhora a jornada do cliente, mas também contribui para um aumento nas vendas. Com 71% das empresas B2B oferecendo comércio

eletrônico, é essencial que esses canais funcionem de maneira coesa para maximizar as oportunidades de venda.

3 A força do WhatsApp e comunicações segmentadas

– O uso do WhatsApp como ferramenta de vendas é amplamente aceito no B2B, especialmente no Brasil, onde o aplicativo é um dos mais utilizados para comunicação. O envio de listas de transmissão e promoções diárias é uma prática comum e gera resultados tangíveis, garantindo que os lojistas não percam as ofertas do dia.

4 O relacionamento pessoal como ferramenta para alavancar vendas

– Embora escalar uma força de vendas possa ser um processo trabalhoso e custoso, especialmente em um marketplace B2B, a presença física e o contato pessoal com os lojistas são fundamentais para o sucesso. Planejar visitas e ter uma presença ativa nas lojas cria relacionamentos mais próximos, de confiança e duradouros, removendo barreiras à digitalização e facilitando a transição para o uso de plataformas online.

Estabelecer uma equipe de vendas concentrada nas principais regiões é crucial para que as interações sejam mais eficazes. Os vendedores atuam como facilitadores no processo de adesão dos lojistas ao marketplace, melhorando o relacionamento e permitindo a identificação e resolução ágil de problemas.

5 Ferramentas decisivas para aumentar as vendas

– No ambiente de marketplaces B2B, promoções e cupons de desconto são alavancas fundamentais para impulsionar vendas, tanto no curto quanto no longo prazo. Esses incentivos estimulam o consumo e podem ser eficazes para aumentar a recorrência de compra, ao mesmo tempo em que ampliam o mix de produtos adquiridos pelos clientes.

Essas ferramentas ajudam a promover produtos com maior margem de lucro, permitindo que a indústria estimule tanto a experimentação de novos itens quanto o aumento do volume de vendas em diferentes categorias.

Campanhas segmentadas, com foco em cupons ou descontos direcionados, são uma estratégia poderosa para aumentar a adesão ao portfólio completo de uma empresa. Essas ações não apenas atraem novos clientes, mas também incentivam a recompra e o cross-sell entre diferentes vendedores, fortalecendo o relacionamento com o cliente e ampliando a participação no marketplace.

6 Personalização e nichos

– À medida que os marketplaces se tornam mais competitivos, a personalização surge como uma ferramenta estratégica essencial para atrair e reter clientes. A tendência de marketplaces especializados está em ascensão, com 35% dos consumidores optando por comprar em mercados mais nichados, que oferecem produtos e experiências adaptadas às suas necessidades específicas, conforme dados da McKinsey & Company.

Essa personalização permite que as marcas criem conexões mais profundas com seus clientes, oferecendo ofertas segmentadas, recomendações personalizadas e experiências de compra mais envolventes. Além disso, os marketplaces que investem em nichos específicos têm uma vantagem competitiva ao atender de maneira eficaz demandas mais focadas, oferecendo produtos diferenciados e suporte especializado.

(*) - É head de produto da Juntos Somos Mais (<https://loja.juntosomosmais.com.br/home/>).



ResHelen_CANVA