



AMBIENTE CORPORATIVO

LIDERANÇA CONECTIVA: A CHAVE PARA INTEGRAR DIFERENTES GERAÇÕES NO AMBIENTE CORPORATIVO

▶▶ Leia na página 8

Dez sinais de que seu negócio pode estar precisando de ajuda externa

Gerenciar uma empresa é um desafio diário que exige atenção a diversas áreas, desde finanças até o atendimento ao cliente.

Mesmo empreendedores experientes podem se deparar com dificuldades que afetam o crescimento e a saúde da empresa.

Problemas financeiros, queda nas vendas e a incapacidade de acompanhar as mudanças do mercado são alguns dos desafios que, muitas vezes, não podem ser resolvidos apenas internamente.

Nesses momentos, buscar ajuda externa pode ser a chave para reverter a situação e criar novas oportunidades de sucesso. Para Fred Vanitelli, especialista em recuperação de empresas, é preciso ficar atento a certos sinais, que mostram quando um negócio precisa de intervenção externa.

1 Fluxo de caixa negativo recorrente – Se a empresa enfrenta dificuldades constantes em manter um saldo positivo entre receitas e despesas, mesmo com vendas aparentemente adequadas, é provável que haja problemas na gestão financeira, o que coloca em risco a saúde do negócio.

2 Queda constante nas vendas – Uma diminuição constante nas vendas sem motivo aparente ou externo pode indicar a necessidade de reavaliar as estratégias de mercado, oferta de produtos e até mesmo o posicionamento da marca.

3 Margens de lucro baixas ou inexistentes – Se o lucro está encolhendo e as margens estão cada vez mais apertadas, é hora de revisar a precificação, os custos operacionais e a eficiência dos processos para manter a empresa sustentável. Um dos erros mais comuns na precificação é não considerar todos os custos envolvidos na produção do produto.

titomir_bodurov_Canva



4 Clientes insatisfeitos ou reclamações frequentes – O aumento nas reclamações ou a falta de fidelização dos clientes são sinais claros de que algo não vai bem. Isso pode estar relacionado à qualidade do produto, ao atendimento ou à experiência oferecida. É essencial identificar a raiz dessa insatisfação para corrigir rapidamente o que está afastando os clientes.

5 Falta de crescimento ou estagnação – Quando o negócio não cresce, mesmo após múltiplas tentativas de expansão ou melhorias, pode ser um indicativo de que atingiu um limite. Nessas horas, buscar ajuda externa pode trazer insights para novas abordagens e reposicionamento estratégico.

6 Alta rotatividade de funcionários – Se a empresa enfrenta dificuldade em reter talentos ou está constantemente substituindo colaboradores, pode haver problemas na cultura organizacional, liderança ou condições de trabalho que precisam ser resolvidos. Isso afeta diretamente a operação diária da empresa e pode prejudicar a produtividade e a moral do time.

7 Falta de inovação ou adaptação ao mercado – Empresas que permanecem com os mesmos métodos e processos por muito tempo correm o risco de ficarem ultrapassadas. A falta de adaptação às novas

tendências e tecnologias pode reduzir a competitividade no mercado.

8 Dificuldade em cumprir prazos ou manter a qualidade – Atrasos constantes ou falhas na entrega de produtos e serviços são sinais de que a gestão operacional precisa de ajustes. Isso pode refletir problemas estruturais ou de organização que requerem atenção imediata.

9 Aumento da concorrência e perda de market share – Se seus concorrentes estão crescendo e sua empresa perde participação de mercado, é um sinal de alerta para reavaliar sua proposta de valor e as estratégias competitivas.

10 Desgaste do proprietário ou líderes da empresa – Quando o proprietário ou líderes estão sobrecarregados, sem tempo para planejar e tomar decisões estratégicas, isso pode significar que a estrutura do negócio precisa de apoio. Delegar responsabilidades e buscar consultoria podem ser soluções eficazes para aliviar a sobrecarga e reposicionar a empresa.

Se você identificou algum desses sinais no seu negócio, é hora de considerar o apoio de especialistas para diagnosticar os problemas e oferecer soluções personalizadas. Agir antes que os desafios se tornem incontroláveis pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de uma empresa. - Fonte e mais informações: (<https://www.fredvanitelli.com.br/>).

Negócios em Pauta

Foto: Divulgação/Wilsonsons



Wilson Sons opera novas linhas internacionais por meio do Tecon Rio Grande

Com foco em ampliar o seu raio de atuação e oferecer mais opções aos clientes, a Wilson Sons, uma das principais operadoras de logística portuária e marítima do mercado brasileiro, está operando, por meio do Tecon Rio Grande, no Rio Grande do Sul, uma nova linha da SeaLead, empresa marítima que atua no transporte de contêineres e serviços. Com o nome de MEDSA Service, a nova rota marítima acontece entre a América do Sul e o Mediterrâneo e tem escala direta até o Marrocos. A linha permitirá que o continente sul-americano se conecte de forma mais eficiente com o Norte da África, Mediterrâneo, Oriente Médio e Índia. Maior mar interior do mundo, o Mediterrâneo fica localizado ao Norte da África, Sul da Europa e Oeste da Ásia. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AIACISA

CONFERÊNCIA PARA MULHERES EMPREENDEDORAS

DA VISÃO À AÇÃO: MULHERES LIDERANDO ESTRATÉGIAS DE DIVULGAÇÃO IMPACTANTES

PRESENCIAL
27/Nov
8h00 às 12h00

VAGAS LIMITADAS
Faça a sua inscrição!
Leia o QR Code ou acesse:
bit.ly/NME-27Nov24

Conferência para mulheres empreendedoras

@Fomentar o empreendedorismo feminino na região do Grande ABC, fortalecer a comunidade empresarial local e incentivar o desenvolvimento econômico por meio da troca de experiências são os principais objetivos da I Conferência para Mulheres Empreendedoras. Organizado pelo Núcleo de Mulheres Empreendedoras (NME) da ACISA – Associação Comercial e Industrial de Santo André, o evento acontecerá na quarta-feira (27 de novembro), no horário das 8h às 12h, no auditório da OAB – Seccional Santo André (avenida Portugal, 233 – Centro). A entrada é gratuita, mas quem puder colaborar com as pessoas em situação de vulnerabilidade, nesse dia, será arrecadado alimento não perecível para o programa ACISA Solidária, que repassará todos os itens doados para as instituições de Santo André, por meio da Feasa – Federação das Entidades Assistenciais de Santo André. As inscrições já estão disponíveis em bit.ly/NME-27Nov24. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Desoneração da folha: empresas podem abandonar o regime antes de 2028

Empresas de setores contemplados pela desoneração da folha de pagamento podem optar por abandonar o regime antes do prazo final de vigência, previsto para 2028. ▶▶

Insolvências nas empresas devem aumentar 33% em 2024

Em seu mais recente Relatório Global de Insolvências, a Allianz Trade revela uma perspectiva mais severa para o cenário global de negócios, com projeções de aumento de insolvências de +11% em 2024 - nível ainda mais acentuado do que o previsto anteriormente. ▶▶

Juros altos, inadimplência e fraudes desafiam fintechs

O cenário do segundo semestre tem se mostrado desafiador para as fintechs brasileiras. ▶▶

Não atualizar as ferramentas de recrutamento pode aumentar o turnover nas empresas

Na hora de contratar, saber quando atualizar as ferramentas de recrutamento pode fazer toda a diferença no processo de seleção de talentos. Quando as empresas não acompanham as novas tecnologias, enfrentam dificuldades para gerenciar o grande volume de candidatos e acabam gastando tempo demais com tarefas manuais, o que pode comprometer a qualidade das contratações. Essas ineficiências tornam o processo mais lento e afetam diretamente os resultados da equipe de RH. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes

▶▶ Leia na página 4



OPINIÃO

Automação do marketing tem WhatsApp como ferramenta estratégica

Felipe Rodrigues (*)

É inegável, as ferramentas para trocas de mensagens, como o WhatsApp, por exemplo, ganham um espaço cada vez mais relevante não só no cotidiano das pessoas, como se tornam meios estratégicos para o estabelecimento de relações mais próximas entre as empresas e seu público-alvo.

De acordo com uma pesquisa realizada pelo Opinion Box, plataformas como o WhatsApp estão instaladas nos smartphones de 99% dos brasileiros. Justamente por isso, há um crescimento exponencial na adoção de estratégias por profissionais de marketing e de vendas que envolvam diretamente o app.

Aliás, por se tratar de um canal versátil, a ferramenta também oferece uma taxa de sucesso e de oportunidades bastante relevantes, visto que acaba por se tornar um meio para captação de leads, follow-up de vendas e pós-vendas. O fato é comprovado ao analisar a quantidade de empresas B2C que adotam a ferramenta para comunicação e vendas: a adesão é de aproximadamente 72% das companhias.

A realidade é que o WhatsApp é estratégico para as empresas, especialmente, lojas online, que investem na automatização do marketing. Afinal, essas tecnologias otimizam o desenvolvimento das campanhas de marketing para o e-commerce e apresentam maneiras eficazes de auxiliar as lojas online no aumento do volume de vendas.

Um exemplo bem palpável aparece nos casos em que o cliente enche seu carrinho virtual, mas por algum motivo não conclui a compra. As ferramentas que promovem

a recuperação de carrinhos abandonados costumam produzir resultados interessantes ao acionar o cliente por meio de um endereço de e-mail previamente cadastrado com incentivos para a conclusão da compra. Ao usar, porém, o WhatsApp como meio para o estabelecimento desse contato, a eficácia costuma ser ainda mais interessante.

Há outras situações em que a automação do marketing pode – e deve – ser associada ao WhatsApp para alcançar resultados expressivos. Essa aplicação é eficaz nos casos de clientes que sequer colocaram itens no carrinho de compras. Por meio do app de mensagens, torna-se possível iniciar uma jornada de automação do marketing em que os produtos já visualizados pelo cliente, em um fluxo de navegação anterior, passam a ser sugeridos ao consumidor. O mesmo vale para ferramentas que geram gatilhos para compras e por aquelas que viabilizam a recompra de produtos de uso recorrente.

Claro, todas essas ferramentas de automação do marketing para e-commerce funcionam muito bem quando associadas com outros canais de comunicação, tais como o e-mail, SMS e outros. No entanto, quando essas soluções são empregadas de maneira estratégica e combinadas com a principal plataforma de troca de mensagens utilizada em diversos países e, especialmente, no Brasil, pode-se alcançar resultados extremamente interessantes, que chegam a um aumento de até 50% no volume de vendas da loja online, um resultado que não pode ser desprezado por nenhuma operação de vendas online em um universo tão competitivo como o que vivemos hoje.

(*) Especialista em e-commerce, fundador e CEO do ENVIU – plataforma multicanal especializada na automação do marketing para e-commerce. (www.enviou.com.br)

Elon Musk assessorará Trump em inteligência artificial?

Quando um presidente é eleito, forma-se um burburinho ao seu redor – pessoas e organizações tentam se posicionar, de forma a que seus interesses sejam atendidos.

Vivaldo José Breternitz (*)

É o que está acontecendo nos Estados Unidos, onde os esforços para influenciar o presidente eleito Donald Trump, via Elon Musk, já estão começando. Há alguns dias, a ONG Americans for Responsible Innovation (ARI) pediu a Trump que faça de Musk seu conselheiro especial para a área de inteligência artificial (IA), dizendo que ele está bem posicionado para proteger a liderança do país nesse setor e garantir que IA seja implementada com segurança.

Musk tem sido um dos principais críticos de uma das líderes na área de IA, a OpenAI, que criou o ChatGPT. Musk foi um dos fundadores dessa empresa, que hoje é vista por ele como uma adversária, a ponto de, pouco depois do lançamento do ChatGPT, ter assinado uma carta pedindo uma moratória no desenvolvimento de modelos de IA generativa mais avançados, visando dar tempo para que fossem definidas regras que impedissem que essas ferramentas se tornassem ameaças à sociedade.

No entanto, os que criticam Musk dizem que essa foi uma medida tomada em função de seus interesses comerciais, já que ele também tem sua própria empresa de IA, a xAI.

A petição da ARI diz que é possível lidar com os conflitos de interesse de Musk, argumentando que com “mecanismos adequados para isso, Musk seria um ativo inestimável para ajudar o governo Trump a navegar no desenvolvimento dessa tecnologia transformadora”.



Iliulia_Pilipechenko_CANVA

“Musk poderia emergir como um campeão pela segurança da IA na administração”, escreveu o analista de políticas da ARI, David Robusto, em um post publicado no blog da ONG.

Com os traços de megalomania característicos de sua personalidade, Musk afirmou anteriormente que se juntaria ao governo Trump em uma função criada por ele: seria o chefe de um novo organismo federal, o Department of Government Efficiency, cujo papel seria desmantelar todo o sistema regulatório americano. Informes dão conta que Musk atuará nessa área, mas de maneira mais informal.

Apesar disso, Robusto espera que Musk possa promover a segurança da IA mesmo à frente desse organismo –

bastaria ser apenas ser um pouco menos duro com os órgãos que a gerenciam, como o National Institute of Standards and Technology.

Concluindo, Robusto escreveu a respeito de Musk que, com as devidas salvaguardas e sua combinação única de expertise técnica e preocupações com a segurança, o empresário poderia ser um ativo valioso no desenvolvimento de uma governança responsável de IA.

Neste momento, o que resta é aguardar, embora alguns digam que o céu não tem espaço para dois sóis, Trump e Musk.

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

Kaizen: como transformar pequenos passos em grandes resultados?

“Devagar se vai ao longe”. Este conhecido ditado popular é a essência do Kaizen, filosofia japonesa que busca a melhoria contínua de processos, com o objetivo de alcançar a máxima eficiência. A metodologia, que surgiu após a segunda Guerra Mundial com o intuito de guiar a reconstrução do país, devastado pelo conflito, implementando continuamente pequenas melhorias, parte do princípio de que, independentemente dos contextos nos quais estamos inseridos, sempre há o que possa ser melhorado.

Não é incomum estarmos expostos em situações que entendemos que “está tudo errado” ou que muitas coisas estão erradas. No entanto, o tamanho da mudança a ser projetada acaba desmotivando a seguir, justamente, pela compreensão equivocada de que será impossível atingir o resultado esperado.

Por sua vez, ao subestimarmos o poder das pequenas melhorias, é onde se perde oportunidades de chegar mais longe. Um importante exemplo disso pode ser comprovado com Novak Djokovic, tenista mais vitorioso da história deste esporte, que não precisou de grandes transformações para sair da posição de número 680º do ranking mundial e atingir o primeiro lugar.

Na prática, o jogador melhorou em “apenas” seis pontos percentuais seu aproveitamento de vitórias, passando de 49% quando estava na posição 680º, para 55% quando atingiu o topo do ranking.



Rafael Satim Pereira

Esta história é contada no livro “A Arte de Falar e Fazer”, do autor Geronimo Theml, onde é mencionado o estudo realizado pelo escritor e palestrante Stephen Duneier sobre o atleta.

O exemplo de Djokovic é uma importante demonstração do poder que as pequenas mudanças possuem, indo ao encontro do objetivo do Kaizen. Não à toa, a filosofia se tornou um dos pilares do Lean, metodologia de gestão adotada pelo Sistema Toyota de Produção, que tinha

como princípio a redução de desperdício e a melhoria contínua. Como prova da sua eficácia, o Toyotismo é conhecido mundialmente, sendo utilizado como referência em diversas organizações.

Em se tratando da área de TI, o Kaizen ganhou força através dos métodos ágeis, como o Scrum e o Kanban, em que suas respectivas concepções preveem a realização da cerimônia de retrospectiva, onde integrantes da equipe se reúnem periodicamente para expor suas dificuldades e discutir oportunidades de melhoria.

No entanto, mais importante do que mapear os problemas, é fundamental endereçar soluções, definir responsáveis e inspecionar o progresso. Afinal, problemas mapeados e engavetados não solucionam, mas podem colaborar para gerar conformidade entre os envolvidos.

A grande lição que o Kaizen ensina para as organizações no dia a dia é o poder que a implementação de melhorias contínuas pode trazer a longo prazo para as empresas. E, considerando a velocidade em que novas tendências surgem, impulsionando a competitividade no mercado, é fundamental que as companhias invistam nessas ações, visando aprimorar processos e conquistar resultados. Mas, para isso, cabe a reflexão: você consegue melhorar em 1% hoje? Se a resposta é sim, então não perca tempo, e comece.

(Fonte: Rafael Satim Pereira é Squad Leader da Viceri SEIDOR).

Slack: 35% dos pesquisados no Brasil se sentem desconfortáveis em admitir uso de IA no trabalho

O novo Índice de Força de Trabalho do Slack, da Salesforce, aponta para a incerteza e o desconforto em torno do uso da Inteligência Artificial no trabalho. No Brasil, 35% dos entrevistados relatam que se sentem desconfortáveis em admitir o uso da IA para seus gerentes por medo de perderem o emprego, de serem vistos como incompetentes ou preguiçosos.

Com o tempo que a IA os ajuda a economizar, os brasileiros esperam aprender e desenvolver novas habilidades, realizar tarefas administrativas e focar em projetos de trabalho inovadores ou criativos. Plataformas de ensino gratuito

como o Trailhead, da Salesforce, com módulos sobre IA podem contribuir para esta jornada.

Apesar da incerteza em torno da IA em seu local de trabalho atual, 90% dos brasileiros sentem urgência em se tornar um especialista em IA. No entanto, apenas 49% gastaram menos de cinco horas no total aprendendo a usar a IA.

News @TI

TD SYNnex aprimora StreamOne® com novos recursos para MSPs

A TD SYNnex (NYSE: SNX) lança novos recursos para o StreamOne®, sua plataforma global de nuvem. Esses recursos, voltados para os clientes, consolidam o StreamOne® como destino preferencial para a inovação XaaS, facilitando crescimento e escalabilidade aos parceiros num contexto digital em rápido desenvolvimento. Com abrangente cobertura de hyperscalers, os novos recursos da plataforma liberam eficiências e oportunidades para parceiros de todos os tamanhos. A API de venda do StreamOne® permite a venda sem interface, possibilitando adicionar produtos TD SYNnex a marketplaces criados por parceiros, além de estender e gerenciar pedidos para clientes (https://site.tdsynnex.com/streamone/p/1).

Prêmio de mais inovadoras da América Latina

FCamara, Cadastra, Vericore, Unisys Brasil, Nava e Dadosfera recebem prêmio de mais inovadoras da América Latina. Seis empresas brasileiras foram reconhecidas no Paragon Awards LATAM 2024, premiação promovida pela TGT ISG que identifica os casos mais inovadores entre empresas de serviços de tecnologia e seus clientes em seis categorias: AI Pacesetter, Excellence, Innovation, Transformation, Workplace of The Future e ESG. Com uma abrangência global, a edição deste ano para a América Latina registrou um recorde de 80 casos inscritos, destacando a força e inovação do mercado regional.

Editorias

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

Um em cada três professores de escolas públicas não tem formação adequada

Considerando tanto as escolas públicas quanto as privadas, 12,8% dos docentes não possuem sequer graduação

Os dados são do Anuário Brasileiro da Educação Básica, lançado pela organização Todos Pela Educação, a Fundação Santillana e Editora Moderna. A publicação reúne dados públicos sobre educação brasileira do IBGE e do Ministério da Educação, além de análises das informações.

O anuário aponta que, ao todo, 68% dos professores da rede pública têm formação adequada na disciplina da qual dão aula na educação infantil e no ensino médio. Nos anos iniciais do ensino fundamental, do 1º ao 5º ano, essa porcentagem sobe para 79%. Mas, nos anos finais, do 6º ao 9º ano, cai para 59% dos do-



No cenário nacional, considerando tanto as escolas públicas quanto as privadas, 12,8% dos docentes não possuem graduação.

centes formados nas áreas em que lecionam.

O levantamento mostra ainda que, no cenário nacional, considerando tanto as escolas públicas quanto as privadas, 12,8% dos

algum nível de graduação, chegando a 96%.

Também considerando tanto as redes públicas quanto as privadas, a porcentagem de professores com licenciatura é 84,5%. Segundo o levantamento, em 2023 o rendimento médio mensal dos profissionais do magistério das redes públicas com ensino superior chegou a R\$ 4.942, que representa 86% do rendimento de outros profissionais assalariados com o mesmo nível de escolaridade, que é R\$ 5.747. Esse valor representa um aumento em relação ao que era pago em anos anteriores. Em 2013, os professores ganhavam 71% do rendimento de outros profissionais (ABr).

docentes não possuem graduação. O percentual é ainda maior na educação infantil, chegando a 20,5% dos professores sem graduação. Na outra ponta, o ensino médio é a etapa com maior proporção de profissionais com

Geração Z: como a IA age na personalização da experiência

Marcus Piombo (*)

Estamos vendo a Geração Z reconduzir as normas do mercado, estabelecendo novas expectativas para as marcas. Portanto, para engajar esse público, é fundamental que as empresas adotem uma comunicação ágil, objetiva e personalizada. A geração em pauta busca interações autênticas, dando mais importância às experiências que vivem do que aos benefícios financeiros convencionais.

Para esse público, redes como Instagram e TikTok são os principais meios de conexão. A interação em tempo real é fundamental, o que exige que as empresas sejam rápidas e flexíveis em seu atendimento, sempre disponíveis a qualquer momento. Os nativos digitais esperam acesso imediato a produtos e serviços, independentemente do horário ou local.

A Gen Z entende e aceita o papel da Inteligência Artificial na personalização das experiências online. Eles sabem que, ao pesquisar por um produto ou viagem, os algoritmos ajustarão anúncios e sugestões, tornando a jornada de compra mais relevante. Por exemplo, ao procurar um tênis para corrida, começam pesquisando na internet, analisam opiniões em comunidades online e interagem com influenciadores. Valorizam recomendações autênticas e a opinião da comunidade ao fazer sua escolha.

Para a geração Z, uma experiência positiva com um produto ou serviço é lembrada e compartilhada nas redes sociais, influenciando outras pessoas. Eles buscam marcas que ofereçam momentos únicos, não apenas vantagens de curto prazo. Nesse contexto, um pós-venda eficiente e proativo é essencial. Faz parte da jornada e pode definir a decisão de comprar novamente ou buscar alternativas. A experiência é contínua: desde a compra até o suporte pós-venda, as pessoas que pertencem a essa geração

esperam ser surpreendidas. O funil de vendas tradicional não se aplica mais a essa geração, seguindo uma jornada não linear, conhecendo marcas por posts virais, pesquisando em fóruns e comunidades, realizando a compra e mantendo interações nas redes sociais. Além disso, esperam um pós-venda eficiente e contínuo. Desta forma, o funil se torna apenas uma parte de um ciclo permanente de engajamento.

Para atender às expectativas desse grupo, as marcas precisam adotar estratégias claras. Primeiramente, é fundamental ter agilidade e precisão nas respostas. O perfil deste público é imediatista e não tolera erros, exigindo uma comunicação direta e assertiva. A personalização inteligente também é crucial. Usar IA para interações em tempo real, demonstrando um entendimento preciso das necessidades do cliente, aumenta a relevância das ofertas sem parecer invasivo.

O pós-venda eficiente é outro ponto essencial. Resolver problemas rapidamente pode transformar um cliente em um verdadeiro defensor da marca. Finalmente, é necessário respeitar a identidade do consumidor. A comunicação deve se alinhar com os valores desses nativos digitais, criando conexões autênticas que vão além do simples ato de vender.

A Geração Z busca mais do que produtos; eles querem experiências que se conectem com suas vidas e valores. Para eles, a jornada de compra não termina na aquisição do produto. É uma relação contínua, onde o pós-venda é tão importante quanto o processo de venda. As marcas que conseguem personalizar essa jornada e interagir de forma ágil e respeitosa são as que conquistarão a lealdade dessa geração exigente e imediatista.

(*) - É CEO da Necxt, empresa especializada em Customer Service (CS) e atendimento ao cliente do Grupo Stefanini.

Serviços cresceram 1% de agosto para setembro

O volume de serviços cresceu 1% em setembro, na comparação com agosto. A alta veio depois de uma queda de 0,3% registrada em agosto. Os dados foram divulgados ontem (13) pelo IBGE.

Os serviços também avançaram 4% na comparação com setembro do ano passado, 2,9% no acumulado do ano e 2,3% no acumulado de 12 meses. A receita nominal do setor apresentou crescimentos de 1,1% em relação a agosto deste ano, 8,4% na comparação com setembro de 2023, 7,6% no acumulado do ano e 7,1% no acumulado de 12 meses.

Quatro das cinco atividades pesquisadas tiveram alta: serviços profissionais, administrativos e complementares (1,4%); informação e comunicação (1,0%); transportes (0,7%) e serviços prestados às famílias (0,4%). A atividade outros serviços foi a única com queda (-0,3%).

O índice de atividades turísticas subiu 0,5% ante agosto e agora está 8,1% acima do patamar de fevereiro de 2020 (pré-pandemia da Covid-19) e apenas 0,2% abaixo do ponto mais alto da série (fevereiro de 2014) - (ABr).

São Paulo proíbe o uso de celular nas escolas

A Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo (Alesp) aprovou o projeto de lei que proíbe o uso de aparelhos eletrônicos em escolas públicas e particulares. A nova lei restringe a utilização de celulares, tablets, relógios inteligentes e similares, exceto em situações que tenham relação com o aprendizado, inclusive para estudantes com deficiência. O projeto segue para sanção do governador Tarcísio de Freitas.

A proposta restringe o uso até fora das salas de aula, como no recreio e em eventuais horários que os alunos não tiverem aula. "O uso constante de dispositivos móveis durante as aulas

tem sido associado a uma diminuição significativa na capacidade de concentração e desempenho acadêmico", disse a deputada Marina Helou, autora do projeto.

O projeto prevê criação de protocolos de guarda de equipamentos nas redes de ensino e independência das escolas particulares para regularem como o farão. Também está prevista responsabilização dos próprios estudantes por danos e extravios, mesmo quando os aparelhos estiverem guardados. Pesquisas recentes apontaram que 80% dos adultos concordam com proibição ao uso de celulares nas escolas (ABr).

Empresas & Negócios
Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para **3106-4171**
www.netjen.com.br

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A - Negociação de Dívidas

Em ação inédita, a Febraban e a Serasa unem forças para ampliar as oportunidades de negociação de dívidas e reforçar a relevância da educação financeira. Até o próximo dia 29, consumidores com pendências junto às instituições financeiras, como cartão de crédito, financiamentos, cheque especial e outros débitos bancários, podem quitar suas dívidas com até 90% de desconto no Feirão Serasa Limpa Nome. Saiba como negociar pelo site: (https://www.serasalimpanome.com.br).

B - Formação de Rigger

O Instituto OPUS de Capacitação Profissional da Sobratema abre as inscrições para a última turma de 2024 do curso de Formação de Rigger, a ser ministrado entre os dias 9 e 13 de dezembro, em São Paulo. O curso visa capacitar profissionais para elaborar e supervisionar o plano de içamento de cargas, a partir do conhecimento das normas regulamentadoras. É destinado aos engenheiros, riggers, supervisores de rigging e demais profissionais envolvidos em operações relacionadas ao içamento de cargas. Inscrições e mais informações: (https://opus.org.br/Turma/Exibir/466266).

C - Saúde Suplementar

Nos próximos dias 21 e 22, na Bienal de São Paulo, acontece a 28ª edição do Congresso Abramge, maior evento de saúde suplementar do país, que terá a presença de Theresa May, a ex-primeira-ministra do Reino Unido que supervisionou o maior aumento de recursos destinados ao Serviço de Saúde Nacional do Reino Unido, bem como do presidente do STF, Luís Roberto Barroso que defende a necessidade de fortalecer regras para aumentar a segurança jurídica dos setores da saúde, educação e trabalhista. Mais informações: (https://abramge.com.br/eventos/congresso-abramge/).

D - Ética Pública

A Itaipu Binacional e a Comissão de Ética Pública da presidência da República promovem no dia 6 de dezembro, em Foz do Iguaçu, o 2º Simpósio sobre Ética Pública. Conta com painéis sobre ética e suas

interações com o Estado Democrático de Direito, justiça social, administração pública e democracia. É uma oportunidade de ampliar o alcance dos valores éticos no serviço público e consolidar uma cultura de integridade e transparência. O evento é gratuito, aberto a todos os interessados e as inscrições já estão abertas e podem ser feitas em: (https://bit.ly/4fnXVIF).

E - Fórmula Original

No ano de 1934 o Francis Burdett Peach teve a ideia de trazer para o Brasil o Gin Seagers, conseguindo a permissão e a fórmula original da então renomada Seager Evans and Company, empresa britânica de gin de prestígio internacional. Produzido pela Distillerie Stock do Brasil, desde 1934, com a mesma fórmula original britânica, o Gin Seagers está completando 90 anos no Brasil, tendo conquistado a medalha de prata na premiação do International Spirits Challenge, em Londres, em 2020. Destilado em um barril de cobre, que veio de Londres em 1934 e em uso até hoje, é produzido a partir de uma mistura de botânicos, incluindo o zimbro, que é a base de todo gin. Isso o transformou num sinônimo de gin no Brasil, sendo o único na categoria durante anos.

F - Mercado Imobiliário

No próximo dia 19 (terça-feira), no Distrito Anhembi, em São Paulo, acontece o Superlógica Next 2024, evento que vai discutir os rumos dos mercados condominial e imobiliário no país. O encontro terá mais de 40 horas de conteúdo e mais de 60 palestrantes. Entre eles, destaque para executivos da OpenAI (ChatGPT), que irão palestrar no país pela primeira vez - Anita Bandoji, Diretora de Contas, e Daniel Halpern, Engenheiro de Soluções, vão apresentar o tema "Do conceito à realidade: a transformação da IA generativa", bem como um amplo estudo sobre a inadimplência locatícia e condominial no país com dados e recorte por estado. Saiba mais: (https://next.superlogica.com/).

G - PLMA Trade Show

A PLMA (Private Label Trade Show), que acontece há mais de 30 anos em Chicago, chega a mais uma edição entre os próximos dias 17

e 19. E, por mais um ano, a M. Dias Branco, líder nacional em massas e biscoitos, confirma presença com algumas das principais marcas de seu portfólio como Vitarella, Piraquê, Jasmine e FIT FOOD. O evento é referência mundial no mercado de private label, tendo como um dos objetivos contribuir para que varejistas encontrem novos produtos, além de estimular o networking e o crescimento de marcas próprias. A ocasião também é uma oportunidade para que fabricantes exponham as novidades em seu portfólio.

H - Nova Bolsa

Base Exchange é o nome da nova Bolsa de Valores do Brasil, com sede no Rio de Janeiro, que deve começar a receber as operações dos investidores no final de 2025, oferecendo serviços de negociação de ações à vista, cota de fundos e aluguel de ações. Já no primeiro semestre de 2025, é esperado que a plataforma tecnológica da Base Exchange passe por uma série de testes por parte da Comissão de Valores Mobiliários e do Banco Central. Essa etapa faz parte do processo regulatório para a implementação de uma nova Bolsa de Valores e de uma nova Clearing. Após a aprovação dos órgãos responsáveis, a plataforma estará apta para ser aberta ao público.

I - Empreendedorismo Feminino

No dia 2 de dezembro o Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura - promoverá a 5ª edição do Liberdade para Empreender, no Clube Monte Líbano, em São Paulo. Voltado para o empreendedorismo feminino, o evento terá várias palestras e oficinas, além de proporcionar várias experiências e conectar as participantes. Terá atrações como a palestra da atriz Giovanna Antonelli que falará sobre o Discurso do Óbvio, onde incentivará as empreendedoras a impulsionar o sucesso pessoal e profissional. Outro destaque será o Hotseat comandado pela empresária Cris Arcangeli que dará uma mentoria estratégica. Informações e inscrições: (https://liberdade-paraempreender.com.br).

J - Telefonia Móvel

A Surf Telecom, única operadora de telefonia móvel do Brasil com controle de capital 100% nacional, segue em crescimento, com aumento, em setembro de 12% da sua base de clientes nas modalidades pré e pós-paga, na comparação com o mês anterior. Ao todo, foram 82.614 novos usuários nesses serviços, segundo dados da Anatel. Com o resultado, a empresa se consolida como a quarta maior operadora de telefonia móvel do Brasil, atrás apenas de Vivo, Claro e TIM, com presença em mais de 5 mil municípios em todos os estados brasileiros. Em 2024, a empresa registra crescimento na sua base de pré-pagos acima das operadoras.



Via Digital Motors

Outubro é o melhor mês do ano em vendas de veículos

Com alta de 16,4% nas vendas no consolidado de janeiro a outubro, quando comparado ao mesmo período de 2023, o mercado automotivo segue aquecido, tendo registrado em outubro o melhor mês do ano. Foram quase 250 mil veículos leves emplacados, um avanço de 12% sobre setembro.

Os importados somaram 47 mil unidades em outubro, um recorde dos últimos 10 anos, sendo que os chineses representaram a metade de todas as importações de fora do Mercosul. No ano, os modelos estrangeiros registram alta de 36%.

A Strada segue firme na liderança dos modelos mais vendidos, seguida por hatches compactos e utilitários-esportivos. Confira o ranking.

Top 10 dos mais vendidos de janeiro a outubro de 2024 no Brasil	
Modelo	Unidades
1º Fiat Strada	116.090
2º Volkswagen Polo	111.998
3º Chevrolet Onix	77.521
4º Hyundai HB20	74.786
5º Fiat Argo	73.784
6º Volkswagen T-Cross	64.536
7º Hyundai Creta	56.697
8º Fiat Mobi	56.175
9º Chevrolet Tracker	54.690
10º Nissan Kicks	51.752

Fonte: Fenabrave



Fiat Strada Ranch.

Pulse e Fastback estreiam a tecnologia híbrida da Fiat

As versões Audace e Impetus do SUV Pulse e do SUV-cupê Fastback passam a vir equipadas com o novo motor híbrido-leve do grupo Stellantis.

O sistema foi adaptado ao motor T200 1.0 turboflex que gera até 130 cv de potência acoplado ao câmbio CVT. Ele recebeu um motor elétrico multifuncional no lugar do alternador e o motor de partida.

O sistema híbrido não traciona as rodas, mas gera torque adicional para o motor flex e fornece energia elétrica para carregar as baterias de chumbo e de íon de lítio, ambas de 12V.

Por isso não há mudanças em desempenho, porque o ganho está no consumo, que reduz de 10 a 12% quando roda na cidade.

Com o novo sistema, os preços aumentaram R\$ 2 mil em relação à linha anterior. Agora o Pulse Audace custa R\$ 125.990 e o Impetus, R\$ 140.990.

O Fastback sai a R\$ 151.990 (Audace) e R\$ 161.990 (Impetus).



Pulse e Fastback Impetus.

City recebe melhorias na linha 2025

A Honda lança a linha 2025 do City com pequenas mudanças visuais e novos conteúdos. Agora hatch e sedãs têm as frentes mais distintas.

Enquanto o hatch passa a ter um apelo mais esportivo, com novos para-choques, grade redesenhada e acabamento em black piano na junção com o capô, o sedã busca uma sofisticação com o acabamento cromado na frente, que também recebeu grade mais horizontal e novo para-choque.

Lucia Camargo Nunes (*)

Por dentro, ambos nas versões EX, EXL e Touring passam a contar com freio de estacionamento eletrônico e o brake hold, recurso que mantém o veículo parado até que o motorista retome a aceleração. São novidades ainda freios traseiros a disco carregamento de smartphones por indução.

Todas as versões trazem de série um novo multimídia de 8" de melhor definição.

A Honda manteve os mesmos motores 1.5 aspirado de 116 cv com câmbio CVT em todas os modelos.

O City Hatchback está à venda em quatro versões que vão de R\$ 117.500 (LX) a R\$ 141.400 (Touring). O Sedan vai de R\$ 117.500 (LX) a R\$ 142.400 (Touring).



City Sedan e Hatchback.

Fenatran encerra com novidades e muitos negócios

A 24ª edição da Fenatran terminou em 8 de novembro com saldo positivo. A maior feira para o transporte rodoviário de cargas e logística da América Latina recebeu mais de 70 mil pessoas. Das 102 reuniões, a expectativa é que gerem R\$ 98 milhões em negócios para os próximos 12 meses.

As novas tecnologias de redução de emissões foram o tema central deste ano. Os participantes tiveram a oportunidade de acompanhar de perto os esforços das montadoras em direção à descarbonização.

Entre as novidades apresentadas, destaca-se o primeiro caminhão híbrido, que combina um motor diesel com um eixo auxiliar elétrico. Além disso, foram expostos diversos modelos elétricos, de diferentes dimensões e aplicações, incluindo opções específicas para a coleta de lixo urbana.

A feira contou com 600 marcas entre caminhões, implementos rodoviários, acessórios e serviços. Desse total, 74 marcas participaram pela primeira vez do evento.

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal [@viadigitalmotors](https://www.youtube.com/channel/UCvIadigitalmotors) no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Setor de casamentos deve movimentar R\$ 32 bilhões em 2025

Segundo um levantamento do Casar.com, plataforma de sites e listas de casamento, em conjunto com a Assessoria VIP, o volume anual de cerimônias no país deve alcançar a marca de 476 mil em 2025, superando assim os 471 mil deste ano. O ticket médio por festa será de R\$ 66 mil, o que contribui cada vez mais para a economia nacional.

O setor de casamentos deve movimentar R\$ 31,7 bilhões no próximo ano, representando uma excelente oportunidade para o futuro do segmento no país. Inclusive, estima-se 941 mil casamentos civis em 2025, contra os 932 mil oficializados em 2024. Entre os principais fornecedores que compõem o ticket médio estão buffet, decoração, flores, som e iluminação, fotografia e filmagem, entre outros.

Estes investem anualmente em inovação e experiências personalizadas, a fim de superar as expectativas dos casais, ao passo que a diversificação dos serviços e produtos ofertados no mercado contribuem ainda mais para a valorização do setor e, consequentemente, para a movimentação econômica do Brasil.

O buffet foi o serviço de maior valor em 2024, representando, aproximadamente, R\$ 18 mil e um crescimento médio de 6,3%, se comparado com o ano anterior. Na sequência, temos a



decoração que equivale a R\$ 10 mil do montante e obteve aumento médio de 14%. Quanto aos presentes dos convidados, os resultados do levantamento apontam um crescimento de 4% no próximo ano, cuja média atual é de R\$ 346,00.

“De fato, o mercado de casamentos segue aquecido e estabelecendo novos padrões, o que contribui para o desenvolvimento do setor com um todo. Considerado um evento social ainda mais valorizado e amplamente celebrado pelos brasileiros, os casamentos permanecerão personalizados

e autênticos para experiências ainda mais inesquecíveis”, destaca Fabio Camillo, CEO e cofundador do Casar.com.

Refletindo as mudanças sociais, tecnológicas e ambientais, os casamentos de 2025 serão vibrantes, audaciosos e profundamente pessoais. Afastando-se do tradicional, os casais devem optar por tons intensos desde os convites e decoração, às flores e até mesmo aos vestidos tanto das noivas como das damas de honra.

Em paralelo, as cerimônias sustentáveis seguirão em alta, a partir do uso de materiais biodegradáveis, além de alimentos frescos e de origem local. As celebrações eco-conscientes também incluem convites digitais, decorações reutilizáveis e lembrancinhas ecológicas. Para Paula Raimo, sócia do Casar.com, cada casal é único, logo os casamentos de 2025 refletirão essa individualidade.

“Ao longo dos últimos anos, os casais buscam formas de tornar as cerimônias mais pessoais a partir de elementos que representam seus interesses e valores. Certamente teremos temas personalizados, menus e lembrancinhas exclusivas, que refletem sua personalidade e, sobretudo, tornam o momento ainda mais memorável”, conclui. - Fonte e outras informações: (<https://www.casar.com/>).

Proclamas de Casamentos

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: **CESAR GARCIA SAMOS**, estado civil divorciado, filho de Juan Samos Jimenes e de Celia Garcia Samos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA PAULA PALUMBO**, estado civil divorciada, filha de Paulo Roberto Paranhos Palumbo e de Perpetua dos Santos Pinto Paranhos Palumbo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **RICARDO BARROS DO NASCIMENTO**, estado civil divorciado, filho de Alfredo Bezerra do Nascimento e de Marleide Barros do Nascimento, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **CAMILA FROES LUIZ**, estado civil solteira, filha de João Batista Luiz e de Matilde Froes Luiz, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste Subdistrito - 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



Mudança na jornada de trabalho atingiria PMEs e produtividade do país

A discussão momentânea sobre a mudança na dimensão da escala de trabalho no Brasil, estimulada pela deputada Erika Hilton (PSOL-SP) como PEC, não tem levado em conta um elemento importante nesse debate: que a imensa maioria de empregadores do país é formada por empresas de pequeno e médio porte (PMEs) que, se por um lado são as que mais geram postos de trabalho, por outro não teriam condições de reduzir a jornada dos seus funcionários sem uma redução salarial proporcional.

Dessa forma, os efeitos econômicos seriam significativos, com potencial de inviabilizar um grande número desses negócios. Dados do Sebrae mostram que esses empreendimentos geraram cerca de 1,23 milhão de vagas formais no país até setembro. Para a FecomercioSP, essa é uma barreira significativa à proposta, já que, se reduzida a jornada de trabalho sem qualquer contrapartida, esses postos de trabalho não seriam mais sustentáveis e, então, a conta não fecharia.



veis e, então, a conta não fecharia.

Na verdade, a tendência de médio prazo seria uma substituição desses trabalhadores, com redução da massa de renda em circulação e admissão de novos empregados com salários correspondentes à mudança na escala. Haveria ainda outra consequência inevitável: a busca dos trabalhadores por uma segunda fonte de rendimentos. No limite, uma medida que visa diminuir o tempo de trabalho das pessoas poderia, ao final, aumentá-lo, diminuindo junto a qualidade de vida ao invés de favorecê-la.

Tudo isso sem contar que outro gargalo estrutural do país, a produtividade, seria profundamente afetada. No começo deste ano, o Institute for Management Development (IMD), sediado na Suíça, publicou seu relatório anual analisando esse indicador em 67 economias globais. Nele, o Brasil apareceu na 62ª posição, atrás de países como Botsuana (55º lugar), na África, Chile (44º), na América Latina, e Indonésia (27º), na Ásia.

Considerando todos os efeitos de uma redução na jornada de trabalho, a tendência é que esse cenário fique ainda pior. Isto torna

o ambiente de negócios no Brasil ainda menos atrativo, podendo afugentar investimentos. Para além desse impacto socioeconômico, a Federação ainda reforça que o país já possui uma ferramenta bastante efetiva para lidar com esse tipo de proposta: a negociação coletiva entre empresas e trabalhadores, que permeou o escopo da Reforma Trabalhista de 2017.

Em nível setorial, por meio da negociação coletiva, as empresas e seus funcionários ou entidades representativas podem, entre outros parâmetros do contrato trabalhista, negociar livremente os termos das suas jornadas de trabalho, adaptando-as às necessidades e à realidade de cada categoria, sem nenhum tipo de imposição pela via constitucional. Sendo assim, a Federação entende que essa discussão deve ser feita com base na autonomia privada, exercida na negociação coletiva, onde se criam as contrapartidas e as regras a cada setor ou categoria na implementação de jornadas especiais. Fonte: AI/FecomercioSP.

A urgência da saúde mental na renovação da CNH

Alysson Coimbra (*)

A validade de 10 anos da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) é uma anomalia que coloca em risco a segurança viária no Brasil

Estabelecida sem o devido embasamento em pesquisas e sem a consulta a especialistas em segurança viária e saúde, essa regra ignora a dinâmica da saúde humana, que sofre alterações significativas ao longo de uma década.

Enquanto para motoristas profissionais e de veículos pesados a renovação a cada 5 anos com exames médicos e psicológicos é obrigatória, para a maioria dos condutores, dez anos se passam sem qualquer avaliação, criando um vácuo perigoso no monitoramento da saúde e das habilidades de quem está ao volante. Pior, os motoristas comuns têm sua saúde mental avaliada uma única vez, apenas quando ingressam no processo para obtenção da carteira nacional de habilitação.

A realidade é que em 10 anos, condições físicas e mentais podem se deteriorar, comprometendo a capacidade de dirigir com segurança. Doenças silenciosas, como diabetes, hipertensão e problemas de visão, podem surgir e evoluir sem serem detectadas, tornando-se fatores de risco para acidentes. A saúde mental, crucial para uma condução segura e responsável, é completamente negligenciada no modelo atual.

No país que lidera o ranking mundial de ansiedade, no qual o transtorno se tornou uma epidemia, especialmente entre os jovens, seus impactos no trânsito são alarmantes. Diariamente vemos exemplos nas redes sociais e imprensa de brigas, desentendimentos e sinistros de trânsito provocados por motoristas imprudentes, violentos e agressivos.

O uso excessivo de telas, tão comum nos dias de hoje, agrava o problema, comprometendo a concentração, aumentando a impulsividade e prejudicando o sono. O bombardeio incessante de informações e estímulos provoca a chamada "síndrome do pensamento acelerado", que afeta diretamente a capacidade de foco e atenção. Como consequência, temos

motoristas ansiosos, com tempo de reação reduzido e maior propensão a tomar decisões arriscadas, transformando as ruas em espaços de perigo.

Dados alarmantes mostram que a desatenção, frequentemente associada à ansiedade, figura entre as principais causas de acidentes em nossas rodovias. A ausência de exames psicológicos periódicos na renovação da CNH é uma omissão grave. A avaliação psicológica não visa apenas identificar patologias, mas também avaliar aspectos como atenção, concentração, tempo de reação e controle emocional, fundamentais para uma condução segura.

A inclusão desses exames seria um importante instrumento de prevenção, permitindo o diagnóstico precoce de problemas e a adoção de medidas para mitigar riscos. Estaríamos, assim, protegendo não apenas o condutor, mas a sociedade como um todo.

Quando políticas públicas são modificadas e já instantaneamente nos dão muitas sinalizações, como aumento de acidentes e de mortes, é preciso mudar. Ampliar o prazo para a renovação da CNH trouxe consequências imediatas. Agora, precisamos não só aprimorar e reajustar a legislação, mas também investir em ferramentas que façam a diferença na mudança do comportamento do motorista.

Renovar a CNH a cada 5 anos, com a obrigatoriedade de exames médicos e psicológicos para todos os condutores, independentemente da categoria da habilitação, é uma medida urgente e necessária. Não podemos continuar ignorando a dinâmica da saúde humana e os riscos que a ausência de acompanhamento representa para a segurança viária.

A saúde mental precisa ser parte integrante da política de trânsito, e a renovação da CNH é a oportunidade ideal para implementá-la. Trata-se de um investimento na prevenção, na saúde pública e na construção de um trânsito mais seguro para todos.

(*) - Especialista em segurança viária, médico do Tráfego e coordenador da Mobilização Nacional dos Médicos e Psicólogos Especialistas em Trânsito.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



cenp Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário

ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS

abra legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL

ADJORIBR JORNAIS DO INTERIOR

Empresas & Negócios

Publicidade Legal



BMG SEGURIDADE S.A. - CNPJ/MF nº 48.263.272/0001-00 - NIRE nº 35300607392
ATA DE ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA REALIZADA EM 23 DE SETEMBRO DE 2024

Data, hora, local: 23.09.2024, 10hs, na sede social, Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, 1.830, 10º andar, Bloco 04, Condomínio Edifício São Luiz, São Paulo/SP. **Presenças:** único acionista: Banco BMG S.A. **Mesa:** Presidente: Ricardo Annes Guimarães, Secretário: Flávio Pentagna Guimarães Neto. **Deliberações aprovadas:** 1. As contas dos administradores, o Relatório da Administração, as Demonstrações Financeiras e o Parecer dos Auditores Independentes, referentes ao exercício social encerrado em 31.12.2023, publicadas eletronicamente na Central de Balanços do Sistema Público de Escrituração Digital – SPED em 18.09.2024, os quais foram apreciados pelo Conselho de Administração em reunião realizada em 03.04.2024, que recomendou sua aprovação. 2. Consignar que a Companhia apurou lucro líquido no exercício social encerrado em 31.12.2023, no valor de R\$ 28.224.176,01 o qual terá a seguinte destinação: (i) o montante de R\$ 1.411.208,80, correspondente a 5% do referido lucro líquido, será destinado à conta da reserva legal da Companhia, em atendimento ao previsto no artigo 193 da Lei das S.A.; e (ii) o montante remanescente de R\$ 26.812.967,21 será destinado a reserva de lucros a realizar. 3. Aprovar que a verba anual global da remuneração dos administradores para o exercício social de 2024 será de R\$ 10.276.087,75. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 23.09.2024. **Acionista:** Banco BMG S.A. por Flávio Pentagna Guimarães Neto - Diretor Executivo Vice-Presidente e de Relações com Investidores e Carlos André Hermesindo da Silva - Diretor sem Designação Específica. JUCESP nº 394.914/24-7 em 06.11.2024. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral em Exercício.

SENTENÇA PUBLICADA em: 06/09/2024 | Edição: 173 | Seção: 1 | Página: 29
Órgão: Ministério da Defesa/Comando da Marinha/Estado-Maior da Armada
DECISÃO DE 3 DE SETEMBRO DE 2024
Processo Administrativo de Responsabilização (PAR) nº 61001.005757/2019-92 nº 61001.005757/2019-92
1. Vistos e examinados os presentes Autos do Processo Administrativo de Responsabilização (PAR) nº 61001.005757/2019-92, cuja Comissão foi nomeada por meio da Portaria nº 181/MB/MO, publicada no Diário Oficial da União de 25 de julho de 2022, Edição nº 139, Seção 2, Página 6, pelo qual respondeu a empresa Unitecnica Equipamentos Termodinâmicos Ltda. CNPJ nº 09.202.901/0001-62, no exercício das atribuições a mim conferidas pelo art. 13, parágrafo único, e art. 14, Ambos do Decreto nº 11.123, de 11 de julho de 2022, combinado com o inciso I do parágrafo único do art. 26 do Anexo 1 do Decreto nº 5.417, de 13 de abril de 2005, e em consonância com a Decisão de 1º de Fevereiro de 2024 do Comandante da Marinha, publicada no Diário Oficial da União de 2 de fevereiro de 2024, Edição nº 24, Seção 1, Página 11, Adoto, como fundamento deste ato, as conclusões contidas no Parecer nº 00164/2024/CJACM/CGU/AGU, de 27 de junho de 2024. Aprovado pelo Despacho nº 00314/2024/CJACM/CGU/AGU, de 3 de julho de 2024, e Decido aplicar as seguintes sanções: a) multa no valor de R\$ 447.345,20 (quatrocentos e quarenta e sete mil, trezentos e quarenta e cinco reais e vinte centavos), nos termos do inciso I do artigo 6º da Lei nº 12.846/2013; e b) publicação extraordinária da decisão condenatória por 45 (quarenta e cinco) dias, nos termos do inciso I e § 5º do art. 6º da Lei nº 12.846/2013. Por fim, Delimito a remessa do processo à origem, a fim de serem lidadas as providências necessárias para o ressarcimento ao erário. Alle Esq. André Luiz Silva Lima De Sant'Ana Mendes Chefe do Estado-Maior da Armada

Turismo

Empresas
& Negócios

ÚLTIMA CHAMADA PARA A BLACK FRIDAY 2024

Empresas de turismo aderem ao movimento: além de promoções e descontos, ações revertidas para causas sociais integram agenda de empresas participantes

Embora considerando o cenário econômico ainda desafiador no Brasil, a Black Friday 2024 segue cercada de boas expectativas, com o consumidor inclinado a fazer compras: a previsão, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico, é que o faturamento do comércio eletrônico alcance R\$ 7,9 bilhões, o que representa um crescimento de cerca de 10% em relação ano passado, quando o setor registrou queda. A maior parte das compras será direcionada a itens de eletrônicos e eletrodomésticos, e o uso de Pix e dinheiro deve crescer entre as formas de pagamento preferidas.

Para além do varejo, a indústria de serviços também aposta e investe na data, com especial destaque para o turismo. Entre as empresas que criaram condições especiais, a Schultz Operadora oferece promoções até 30 de novembro para todos os destinos disponibilizados em seu site, com promoções especiais em destinos nacionais e internacionais como Peru, Jalapão e Chapada das Mesas. Entre as centenas de roteiros exclusivos estão o "Inspire-se na Terra dos Incas", com preços reduzidos e ofertas especiais em resorts como o Hard Rock All-Inclusive e AVA Resort Cancun. Mais informações estão disponíveis no site (<https://www.schultz.com.br/>).

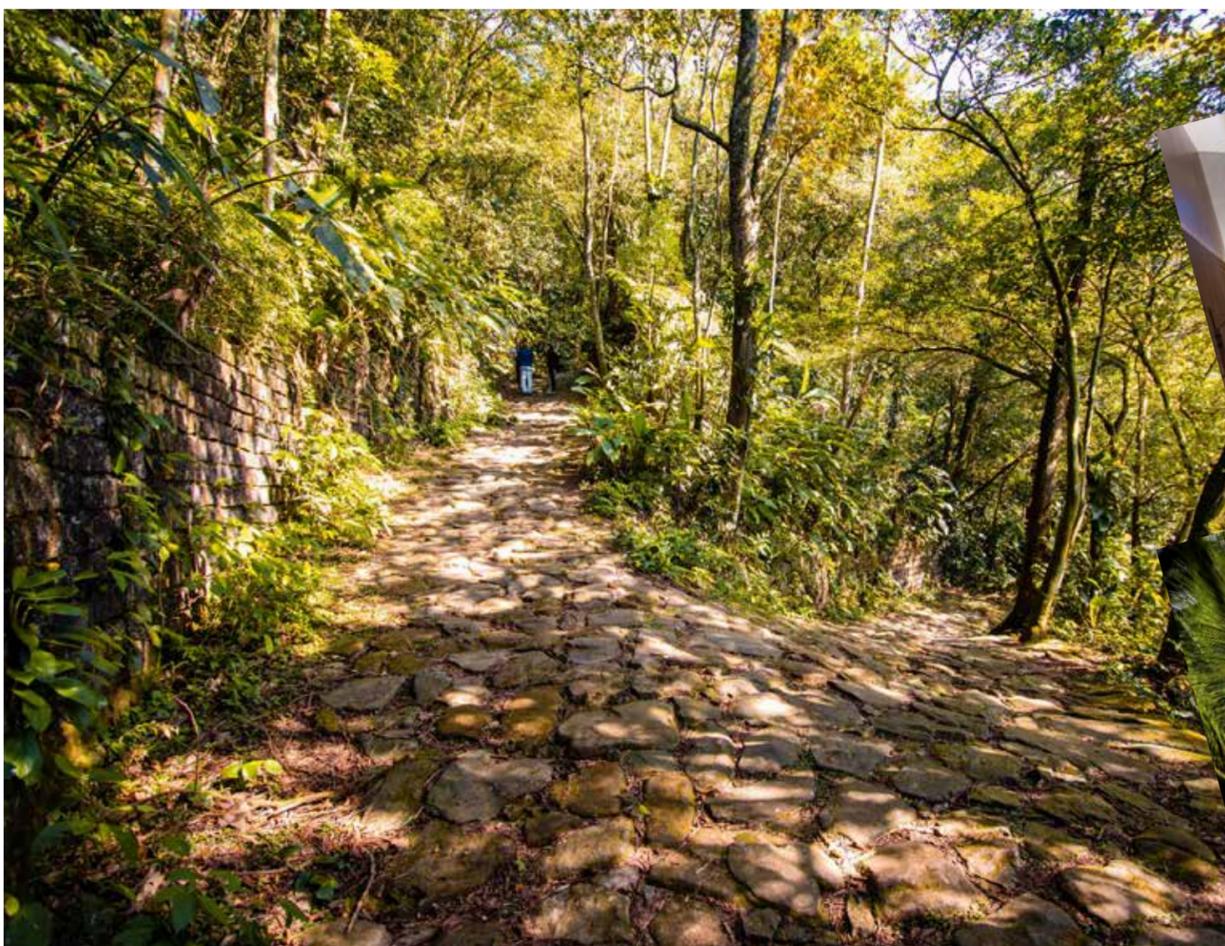
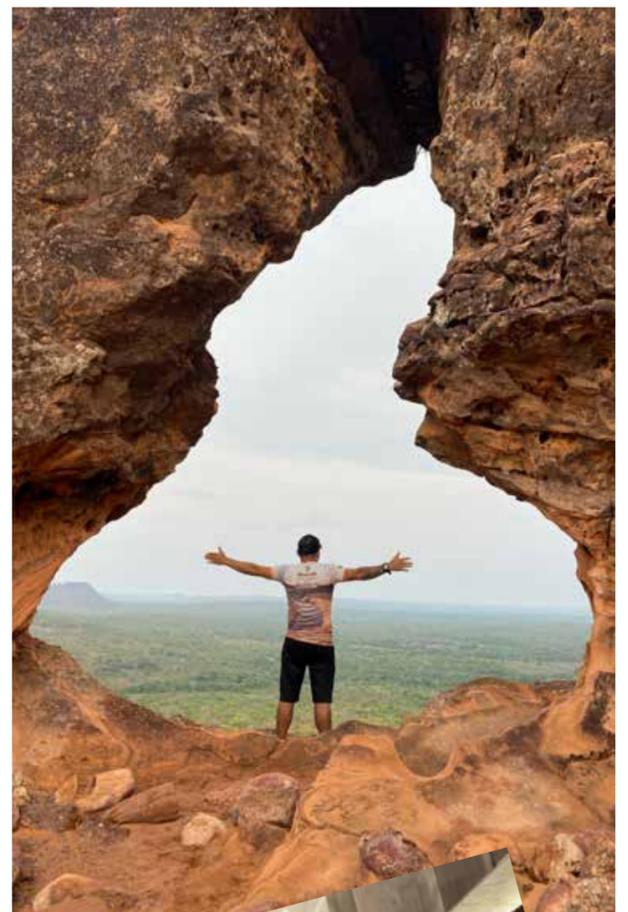
Já a Vital Card, especializada em seguros viagem, oferece vantagens exclusivas na Black Week, de 18 a 22 de novembro, incluindo câmbio promocional, upgrades do E-sim 2G grátis em todos os planos para os Estados Unidos e cobertura dobrada para a Europa, nos planos de 30 e 60 mil. Mais informações estão disponíveis no site (<https://www.vitalcard.com.br/>).

A Livá Hotéis & Resorts criou a Black Week e participa com descontos de até 40% a partir do dia 22 de novembro. As promoções são para destinos de praia e serra, como o Wanderlust Experience Hotel BW Signature Collection, em Campos do Jordão (SP), o Vivant Eco Beach em Barra Grande by Livá, na Península do Maraú (BA); e o Brava Mundo, na Praia Brava, em Itajaí (SC). Embora feitas neste ano, os clientes podem efetivar e usar suas reservas até 30 de junho de 2025. Mais informações estão disponíveis no site (<https://livahoteis.com.br/>).

Com o objetivo de estimular inclusão, imersão e consciência sobre importância e necessidade de conservação do meio ambiente, a Parquetur – uma das principais concessionárias de parques naturais do Brasil – confirma a realização de sua campanha Green Friday para as unidades de conservação sob sua gestão no Brasil.

Pela iniciativa, já em vigor, cada unidade de conservação terá sua própria dinâmica promocional. Três delas oferecem ingressos com 40% de desconto para vendas realizadas até o dia 2 de dezembro, via site, com possibilidade de utilização até 31 de janeiro de 2025. A promoção está disponível para compra de ingressos avulsos nas modalidades inteira e meia-entrada, com uso na data selecionada no ato da compra.

Durante toda campanha Green Friday, R\$ 1,00 de cada ingresso vendido será revertido para o fundo de apoio à visitação de crianças da rede pública em cada um dos parques naturais sob concessão da Parquetur. Para além da cessão integral dos ingressos, os recursos serão utilizados para despesas com transporte dos estudantes.





AMBIENTE CORPORATIVO

LIDERANÇA CONECTIVA: A CHAVE PARA INTEGRAR DIFERENTES GERAÇÕES NO AMBIENTE CORPORATIVO

Os conflitos de ideias e culturas entre gerações sempre existiu e esse fato pode integrar ou fazer com que uma geração não seja compreendida pela outra. No ambiente corporativo, essas situações também existem. O relatório "Tendências de Gestão de Pessoas", do Ecossistema Great People & GPTW, mostra que 51,6% do mercado de trabalho afirma ter dificuldade para lidar com as diferentes gerações e suas expectativas no mundo corporativo.

Quando as equipes não estão conseguindo atingir as metas ou entregas de projetos estipuladas pelo líder ou quando há um aumento no turnover no time, são sinais de que os times não estão "conectados" e talvez haja a necessidade de um profissional capaz de criar conexões com diferentes gerações.

Para um trabalho mais integrado e que todos participem e se sintam pertencentes à empresa, é essencial que os líderes sejam capazes de criar conexões com diferentes gerações, seja dos Baby boomers, Geração X, Millennials, Geração Y ou com a Geração Z.

Segundo Guilherme Spironelli, sócio da EXEC, empresa especializada em seleção e desenvolvimento de altos executivos e conselheiros, há situações em que a habilidade de criar conexões com diferentes faixas etárias pode ser crucial, como a implementação de um novo sistema para empresas.

"Nesse caso, é normal que sejam envolvidos no projeto profissionais especialistas em suas funções - normalmente aqueles com mais tempo de casa e eventualmente idade avançada - e jovens que possuem maior orientação sobre a tecnologia. Desta forma, cria uma equipe mista, que complementa habilidades", explica Spironelli.

Ele complementa que o mesmo ocorre nas squads que trabalham na criação de novos produtos e, muitas vezes, combinam profissionais de diferentes faixas etárias para um objetivo em comum. Os profissionais conectores são aqueles que possuem uma combinação de habilidades interpessoais, emocionais e comunicativas e que conseguem se desenvolver muito bem com todas as gerações.

Esses profissionais têm a capacidade de ouvir atentamente diferentes pontos de vista, promover diálogos construtivos e integrar diferentes perspectivas em prol de um projeto ou qualquer objetivo comum. Dessa maneira, são como pontes que unem diferentes grupos e pessoas, conseguindo transitar entre profissionais seniores e juniores, adaptando a comunicação ao perfil de cada interlocutor.



O profissional chamado conector é fundamental para garantir a conexão, produtividade e a inovação dentro da empresa, pontos fundamentais que mantêm a retenção de talentos e a diversidade. Segundo Guilherme, o ambiente de trabalho une diferentes faixas etárias, que possuem visões, hábitos, valores e experiências distintas. Saber conectar o melhor de cada uma delas irá criar um time respeitoso, colaborativo e crítico.

Guilherme elenca algumas dicas importantes para os líderes manterem bom relacionamento com diferentes gerações ao mesmo tempo e manterem suas equipes motivadas.

Dicas importantes para os líderes

1 Comunicação clara e adaptativa - A comunicação deve ser respeitosa e clara, alinhada à cultura e valores da companhia. É importante ser claro e objetivo na comunicação, se adaptar à linguagem de quem está ouvindo, possuir domínio no assunto que será comunicado e estabelecer canais de diálogo abertos permitindo que todos se expressem.

Além disso, o profissional deve ter firmeza para se posicionar, mas sempre com muito respeito com os outros profissionais. Também é essencial o profissional ter influência para exercer o convencimento com a equipe sem desmotivá-los.

Ao entender as necessidades e anseios de cada geração, o líder conseguirá comunicar aos colaboradores o que é esperado de cada um deles, o que devem aperfeiçoar e quais pontos podem melhorar, auxiliando no desenvolvimento dos mesmos ao criar um ambiente seguro.

2 Escuta ativa - Não só falar, mas também ouvir. Estes profissionais ouvem com atenção, buscando entender o ponto de vista de cada colaborador e captam opiniões e sentimentos, promovendo um diálogo mais participativo.

3 Empatia - É de extrema importância tentar compreender as emoções, cultura e bagagem do outro, e entender os pontos de vista. A empatia traz um ambiente de respeito mútuo, no qual as diferenças não são descartadas, mas acolhidas como parte do processo colaborativo.

4 Inteligência emocional - É essencial conhecer a si próprio, gerenciar suas próprias emoções e lidar com as emoções dos outros de maneira eficaz. "É preciso manter a calma em situações de conflito e ter a capacidade de desescalar tensões, promovendo harmonia no ambiente de trabalho", destaca Spironelli.

5 Visão integradora - Para esse profissional capaz de se conectar com diferentes gerações, Guilherme explica que é preciso ouvir e enxergar diferentes pontos de vista, que podem se complementar. Ao unir diversas perspectivas é possível criar soluções inovadoras e gerar resultados coletivos mais construtivos.

Ainda, tal visão deve trazer maleabilidade para conseguir fazer com que todas as gerações consigam "ceder" e se respeitar.

"Empresas que sabem se comunicar com diferentes gerações tendem a criar ambientes inclusivos e respeitosos, gerando maior colaboração entre funcionários e como são percebidos os valores da empresa. Além disso, aumenta o engajamento e satisfação do colaborador, cresce a sinergia entre áreas e negócios e melhora a experiência do cliente", finaliza Spironelli. - Fonte e mais informações: (<https://www.exec.com.br/>).

