

## VAREJO ONLINE

## CINCO ESTRATÉGIAS PARA ESCALAR PRODUTOS

▶▶ Leia na página 8

## Black Friday: saiba como se proteger contra golpes online

Com a proximidade da Black Friday, o mercado e os consumidores já estão se preparando para as promoções e descontos astronômicos característicos dessa época.

A expectativa é que sejam movimentados R\$7,6 bilhões em compras, faturamento 10% maior em relação ao ano anterior, de acordo com uma pesquisa realizada pela Haus.

No entanto, apesar de algumas ofertas serem realmente boas, é preciso ter cautela. O aumento nas compras online durante esse período cria um cenário atrativo aos golpistas, o que pode transformar a economia em prejuízo. Dados recentes da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) revelam que 3 em cada 10 consumidores foram alvos de fraudes ou tentativas de golpes durante compras virtuais em 2024.

Denis Riviello, diretor de cibersegurança da CG One, empresa de tecnologia especializada em segurança da informação, proteção de redes e gerenciamento de riscos, reforça a importância de redobrar os cuidados ao fazer compras online nesse período. "É uma data atrativa, o consumidor fica ansioso pelas promoções, mas é preciso ter cautela e não agir por impulso para não cair na 'Black Fraude'", alerta o especialista.

Pensando nisso, o executivo reuniu seis medidas de segurança que podem minimizar os riscos de cair em golpes online e garantir que as compras da Black Friday não acabem em prejuízo. Confira:

**1 Proteção de dados pessoais** – Divulgar informações pessoais na internet pode ser perigoso, já que alguns hábitos digitais podem expor seus dados sem que você perceba. Riviello alerta sobre evitar



salvar os números do cartão de crédito em dispositivos ou navegadores, mesmo que sejam considerados seguros.

Uma boa alternativa é usar cartões de crédito temporários, criados para compras específicas, ou optar por pagamentos via PIX ou outros métodos que não utilizem os dados fornecidos.

**2 Desconfiar de ofertas irresistíveis** – Na Black Friday, é comum encontrar anúncios com grandes promoções, mas é essencial ter cautela com ofertas que parecem boas demais para serem verdade. O especialista destaca que promoções exageradas podem ser usadas como iscas para atrair consumidores a sites falsos ou lojas duvidosas.

Essas ofertas podem ser uma armadilha para roubar dados pessoais e financeiros do consumidor. Essa prática, chamada de engenharia social, explora o desejo de economizar para manipular as vítimas.

**3 Procurar sinais de autenticidade** – Mesmo que alguns sites falsos pareçam

legítimos, o especialista aponta que há formas de identificar fraudes. O primeiro passo é verificar se o endereço do site começa com 'https://' e se há um cadeado na barra de endereços, indicando uma conexão segura. Além disso, os consumidores devem buscar informações sobre as lojas, como uma seção de "contato" ou "sobre nós", algo comum em sites confiáveis.

**4 Verificar a reputação da loja** – Os sites de reclamações são grandes aliados na hora de checar a reputação de uma empresa e garantir que uma loja ou e-commerce seja confiável, verificando as avaliações e experiências de outros consumidores. É bom consultar diferentes fontes online para verificar o histórico da empresa. Com essas informações, o consumidor pode optar por comprar apenas em empresas que tenham uma boa reputação e sejam confiáveis.

**5 Se atentar aos e-mails** – Os e-mails são uma das ferramentas mais utilizadas para aplicar golpes, já que são usados frequentemente para o envio de spam e tentativas de phishing. O especialista da CG One aconselha que os compradores fiquem atentos ao domínio do remetente, a parte que aparece após o '@'. Se o domínio for diferente do site oficial ou parecer genérico, é um indicativo de possível golpe.

**6 Proteção cibernética é essencial** – Para aumentar sua proteção durante as compras, utilizar ferramentas como antivírus e manter todos os softwares atualizados é indispensável. Além disso, é recomendado dar preferência aos navegadores que detectam sites perigosos.

"Alguns plugins podem bloquear anúncios suspeitos, aumentando a segurança. É importante pesquisar as extensões mais recomendadas para seu navegador e instalá-las", finaliza o especialista da CG One. - Fonte e mais informações: (www.cg-one.com).

### Black Friday: prepare o seu e-commerce para bombar nas vendas e fidelizar clientes

A Black Friday é, sem dúvida, o evento mais aguardado do ano para o comércio eletrônico. No entanto, à medida que o mercado amadurece e os consumidores se tornam mais exigentes, oferecer apenas grandes descontos não é mais suficiente para garantir o sucesso. ▶▶

### Logística e Black Friday: quatro práticas para aprimorar a experiência do cliente

Segundo pesquisa da Confi.Neotrust, o faturamento da Black Friday deste ano deve crescer 9,1% em relação ao ano passado, o que significa um total de R\$ 9,3 bilhões em vendas. ▶▶

### Quais são as fraudes mais comuns no e-commerce e como evitá-las?

No Brasil, o e-commerce já faz parte do dia a dia dos cidadãos, sendo uma das formas favoritas de se fazer compras. ▶▶

### Dicas de como utilizar a tecnologia para vender mais

Com o mundo cada vez mais globalizado e infinitas opções de produtos e serviços a um clique do consumidor, a utilização das tecnologias para quem trabalha no setor de vendas é algo imprescindível. Independentemente do que esteja sendo ofertado, é preciso colocar esse produto à disposição do cliente por meio da tecnologia. ▶▶

Para informações sobre o

**MERCADO FINANCEIRO**

faça a leitura do QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta

Foto: Hyundai/Divulgação



#### Hyundai HB20 começa a ser exportado para Argentina

O Hyundai HB20 começa a ser exportado para a Argentina. Produzido na planta da montadora sul-coreana em Piracicaba, o veículo está entre os mais vendidos do mercado nacional e é exportado para Colômbia, México, Paraguai e Uruguai. A versão a ser comercializada é a hatchback, com motor 1.6 aspirado, de 123 cv e potência e 15,5 kgf.m de torque. Haverá opção de transmissão manual ou automática, sendo ambas de seis velocidades. Desenvolvido a princípio para ser produzido e comercializado no Brasil, foi lançado em outubro de 2012. Desde então, já foram produzidas mais de 1,7 milhão de unidades, das quais 95% foram destinadas ao mercado nacional. É líder de vendas em sua categoria no Uruguai e no Paraguai. ▶▶

**Leia a coluna completa na página 3**

### News@TI



#### ABIMAQ promove curso estratégico de inovação através de serviços avançados

@ No dia 29 de novembro (sexta-feira), a ABIMAQ (Associação Brasileira de Indústria de Máquinas e Equipamentos) realizará, em sua sede, localizada na Av. Jabaquara - 2925 - Mirandópolis - São Paulo/SP, o curso Inovação através de Serviços Avançados. Voltado para apoiar empresas do setor de máquinas e equipamentos a desenvolver ou expandir suas ofertas de serviços. O curso é uma espécie de treinamento estratégico e baseado na metodologia da The Advanced Services Group, referência na Europa no tema de "Servitization" para a indústria (https://abimaq.org.br/cursos/1170/inovacao-atraves-de-servicos-avancados). ▶▶

**Leia a coluna completa na página 2**

### Prêmio HR First Class

O Prêmio HR First Class chega à sua 4ª edição, consolidado como uma das mais importantes iniciativas para reconhecer e valorizar as melhores práticas de gestão de pessoas no Brasil. O prêmio, que acontecerá em 26 de novembro, em São Paulo, celebra empresas e profissionais que se destacam na criação de ambientes de trabalho inovadores, inclusivos e específicos ao bem-estar e ao desenvolvimento humano. Nesta edição, o prêmio reforça seu compromisso com a transformação organizacional, trazendo temas como diversidade e inclusão, sustentabilidade corporativa, inovação em RH e no ambiente de trabalho. A premiação busca não apenas refletir boas práticas, mas também inspirar empresas de todos os setores a adotar estratégias que promovam o engajamento, a produtividade e a satisfação de seus colaboradores (https://hrfirstclass.com.br/).

OPINIÃO

Mudança na velocidade da luz: qual a transformação esperada do RH?

Robson Campos (\*)

A velocidade das mudanças em nossa sociedade se intensificou de maneira surpreendente.

Em poucos séculos, evoluímos da indústria 1.0 para a indústria 5.0, e alcançamos inúmeros avanços tecnológicos. E o mais impressionante é que, conforme fomos avançando pela transição entre as fases, o período entre elas ficou mais e mais curto. Para se ter uma ideia, a transição da indústria 4.0 para 5.0 levou apenas 15 anos!

Esse aumento na velocidade das mudanças se deve, em grande parte, ao fato de estarmos vivenciando inovações incrementais, o que proporciona maior segurança na adoção. Consequentemente, observamos alterações profundas em nosso dia a dia, em um curto intervalo de tempo.

Nesse cenário dinâmico e desafiador, é imprescindível que nós, profissionais de RH, acompanhem as novas tecnologias e suas implicações para a sociedade. Caso contrário, nossa capacidade de competir no mercado será prejudicada, ou seja, o risco não é a tecnologia, mas sim a nossa obsolescência profissional. E para que possamos utilizar as tecnologias de modo efetivo, é fundamental entendermos de pessoas — o que se prova outro grande desafio hoje, já que o futuro do trabalho se desenha como um futuro complexo.

Vivenciamos um tempo de equipes multigeracionais, um tema cada vez mais comum no cotidiano das organizações, os RHs enfrentam o grande desafio da convivência de quatro gerações no mercado de trabalho - Baby Boomers, Gerações X, Y e Z - que possuem comportamentos e prioridades bem diferentes, o que deveria ser um grande trunfo, mas pode acabar se tornando uma grande dificuldade de gestão para os líderes. E essa convergência está apenas começan-

do. Somado a isso, o futuro do trabalho também será pautado por novos modelos de carreira e novos objetivos profissionais, impulsionados por essa diversidade geracional.

Outra tendência que se espera do mercado de trabalho para os próximos anos é a relação mais próxima entre humanos e tecnologia, principalmente pelo boom recente causado pela IA Generativa, e a valorização crescente de human skills entre os profissionais. Nesse contexto, um RH contemporâneo tende a ser considerado como cada vez mais estratégico para o crescimento das companhias, atuando ativamente junto aos CEOs das empresas.

Diante desse cenário fica a pergunta: como o RH pode apoiar a tomada de decisão nas organizações? Aqui destaco que a resposta está certamente em potencializar as habilidades humanas, que são não novas, mas sim velhas conhecidas. A primeira delas é a empatia, ou seja, é preciso que os RHs compreendam pontos de vista diferentes e busquem encontrar maneiras de trabalhar juntos e juntas de forma construtiva. A segunda habilidade é o conhecimento, a importância de se trocar experiências e de promover a cultura do aprendizado contínuo. A terceira habilidade é o respeito. É fundamental que profissionais de gestão de pessoas combatam atitudes preconceituosas e promovam a diversidade (geracional, cultural, étnica, racial, entre outros) como um ativo na organização.

Muitas dessas mudanças já começamos a vivenciar na prática, por isso é fundamental que os profissionais de RH também se transformem. Aqueles que abraçarem essa transformação saberão se posicionar melhor no mercado, utilizando a tecnologia de forma estratégica e inovadora em seu dia a dia.

(\*) Diretor de produtos para RH da TOTVS.

Pig butchering: um novo golpe

Chamado pelos americanos de Pig Butchering, que pode ser traduzido como Abate do Porco, o golpe levou a Meta a remover de suas redes sociais cerca de 2 milhões de contas suspeitas de estarem relacionadas a esse golpe, a maior parte delas pertencendo, principalmente, a usuários de Mianmar, Laos, Camboja, Emirados Árabes Unidos e Filipinas.

Vivaldo José Breternitz (\*)

O nome do golpe refere-se ao ato de levar um porco - a vítima - ao abate após um período em que ela é "engordada" pelo golpista. Nesse período, o criminoso aproxima-se da vítima através de uma rede social, de forma a ganhar sua confiança.

Quando a confiança é estabelecida, o golpista convida a vítima a investir em um esquema de enriquecimento rápido, geralmente baseado em criptomoedas, quando então ocorre o "abate", ou seja, a transferência de recursos financeiros da vítima para o criminoso, que desaparece em seguida.

Como nos golpes onde o criminoso procura construir um relacionamento amoroso com a vítima, o estágio inicial é frequentemente sofisticado, com a amizade sendo construída lentamente até que a confiança seja conquistada. Os golpistas geralmente levam o relacionamento para aplicativos com menos moderação, como o Telegram, deixando de usar Facebook, WhatsApp ou Instagram, que em tese tem ferramentas que podem detectar golpes com alguma antecipação.

O FBI disse que nos últimos anos tem havido um aumento acentuado de golpes desse tipo; apenas em setembro, americanos perderam US\$ 4 bilhões para esses golpistas - um valor recorde.

Segundo a Bloomberg, um estudo publicado este ano mostrou que desde 2020 esses golpistas roubaram mais de US\$ 75 bilhões das vítimas ao redor do mundo.

Casos como esses mostram como as redes sociais são extremamente perigosas, e que relacionamentos estabelecidos através delas devem ser conduzidos com extrema cautela, lembrando sempre que se algo parece muito bom para ser verdade, quase nunca é.

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



Hayana\_Fernanda\_de\_Peixe\_CANVA

As conexões na recolocação profissional

Estar fora do mercado de trabalho é um desafio, mas também uma oportunidade de repensar estratégias e objetivos. Nesse momento de transição, o diferencial vai além das habilidades técnicas. A capacidade de construir conexões, demonstrar competências interpessoais — as chamadas soft skills — e ter um foco claro sobre o que se deseja para a carreira, são essenciais para uma recolocação mais rápida.

Um estudo recente publicado pela Bloomberg, em parceria com a Reed Recruitment, revelou que 90% dos empregadores consideram as soft skills fundamentais na hora de contratar. A capacidade de trabalhar em equipe, a resiliência e o aprendizado contínuo são critérios decisivos para o sucesso. Além disso, 78% dos empregadores reconhecem que competências interpessoais são mais difíceis de encontrar do que habilidades técnicas, o que reforça a importância de desenvolvê-las para se destacar.

Além das soft skills, outro fator crucial é a clareza sobre os objetivos profissionais. Se você almeja uma posição de liderança, deseja mudar de área, quer empreender ou precisa se reorganizar após uma saída abrupta, é importante pensar estrategicamente sobre onde quer estar. Ter um foco claro transforma momentos de incerteza em oportunidades.

Vale considerar também o calendário do mercado de trabalho. No Brasil, meses como novembro e dezembro apresentam menor movimentação de contratações, com empresas fechando orçamentos e se preparando para as férias. A expectativa é que o ano só "comece" após o Carnaval,



Salang888\_CANVA

com janeiro sendo marcado por pausas nas atividades. Porém, essa realidade pode ser vantajosa para quem busca recolocação, pois há menos concorrência de candidatos e você pode se posicionar para aproveitar as vagas que surgem com o início do ano.

A pesquisa da Bloomberg destaca que a busca por soft skills se intensificou no pós-pandemia, onde a colaboração remota e a adaptabilidade se tornaram indispensáveis. Competências técnicas podem ser ensinadas, mas habilidades como comunicação eficaz, empatia e liderança exigem tempo e dedicação para serem aprimoradas. Essas características são essenciais não só para se recolocar, mas para alcançar os objetivos profissionais.

Iniciativas como o Grape Valley, uma comunidade de startups focada em inovação e networking, baseada em Jundiaí, são exemplos de como ambientes colaborativos ajudam a construir conexões e a encontrar inspiração para atingir objetivos. Participar de eventos e interagir com profissionais de

diversas áreas pode ser o ponto de partida para transformar seus planos em realidade.

Se você está em busca de recolocação, invista no desenvolvimento das soft skills, na construção de uma rede de contatos sólida e, acima de tudo, defina o foco da sua trajetória. Saber onde quer chegar facilita a tomada de decisões e maximiza o impacto das suas ações.

Porém, mais importante que qualquer habilidade ou técnica, são as pessoas que cruzam nosso caminho ao longo da jornada. Elas, com suas histórias e ensinamentos, nos moldam de formas que nenhum curso acadêmico poderia. Cada interação, cada troca de experiências nos traz aprendizados que levamos para a vida toda. Isso não diminui a importância do ensino formal — ele é essencial para estruturar o conhecimento e abrir portas, mas é nas conexões humanas que realmente crescemos.

(Fonte: Jones Henrique Martins é especialista em Finanças Públicas e Cidades Inteligentes).

H&CO cria programa de governança corporativa focada no Nordeste

A H&CO Brasil juntamente com o Nelson Wilians Advogados acabam de criar o programa de governança corporativa com foco em atender as organizações da região Nordeste. O diagnóstico será ofertado gratuitamente para as primeiras 15 empresas.

A criação do programa surgiu a partir do interesse das duas empresas em suprir a carência de governança corporativa que impacta, principalmente, a região Nordeste. Deste modo, a parceria prevê oferecer, para os novos e atuais clientes

do SAP Business One, sistema de gestão para empresas em crescimento da multinacional alemã, um diagnóstico amplo, com a realização de análises do ponto de vista fiscal, previdenciário e reputacional, a fim de prestar o melhor direcionamento.

News @TI

Timelens e Tendências Consultoria firmam parceria @ A consultoria de dados e insights Timelens anuncia parceria com a Tendências Consultoria, atualmente a mais completa e renomada consultoria econômica do Brasil, que oferece estudos, análises e projeções personalizadas para fundamentar a tomada de decisões estratégicas. A união das duas empresas tem o objetivo de compreender as variáveis que impactam o consumo, unindo análises econômicas e comportamentais. Para uma avaliação mais profunda e completa voltada para clientes diversos, a parceria vai conectar a expertise das duas organizações, com fatores relacionados à economia, como crescimento econômico, preços e renda disponível, e os drivers, que são os fatores que influenciam as decisões, tais como percepções e interesses que conectam consumidores a marcas (https://www.timelens.com.br/) (https://tendencias.com.br/).

Roku chega a CCXP 2024 pelo terceiro ano consecutivo @ O maior evento de cultura pop do mundo dá as boas-vindas, pelo terceiro ano consecutivo, à plataforma de streaming para TV número 1 dos Estados Unidos e do México\*. De 4 a 8 de dezembro, a Roku estará na CCXP com um estande inspirado na Roku City, o icônico screensaver presente apenas nos dispositivos de streaming da marca e nas Roku TVs. No espaço, de 180 metros quadrados, localizado na Avenida 3, corredor central do festival, os visitantes do evento poderão aproveitar o melhor do streaming.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Laurinda Machado Lobato (1941-2021) Responsável: Lilian Mancuso

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

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro. ISSN 2595-8410

# Mercado financeiro reduz para 4,63% expectativa de inflação

As expectativas do mercado financeiro relacionadas à inflação estão mais otimistas do que há uma semana

De acordo com o Boletim Focus divulgado ontem (25), o IPCA – considerado a inflação oficial do país – deve fechar o ano em 4,63%. Na semana passada, o mercado projetava uma inflação de 4,64% em 2024. Há quatro semanas, era esperada uma inflação de 4,55%.

Para cumprir a meta de inflação, o Banco Central adota como principal instrumento a taxa básica de juros (Selic), definida pelo em 11,25%. O boletim mantém há 8 semanas a expectativa de que a Selic



O boletim mantém há 8 semanas a expectativa de que a Selic chegue a 11,75% ao final do ano.

chegue a 11,75% ao final do ano.

Entre os fatores considerados pelo Copom para

a definição da Selic está a alta do dólar, que vem sendo observada nas últimas semanas; e o contexto internacional, que também

registra alta inflacionária. A expectativa é de que o dólar feche 2024 cotado a R\$5,70.

Com relação ao Produto Interno Bruto (PIB – a soma dos bens e serviços produzidos no país), o mercado se mostra mais otimista do que há uma semana, com uma expectativa de crescimento que passou de 3,10%, observada na semana passada, para 3,17%, segundo o boletim divulgado hoje.

Há quatro semanas o mercado projetava um crescimento menor, de 3,08%. Já as estimativas de crescimento para 2025 e 2026 estão, respectivamente, em 1,95% e 2%.

## Férias coletivas: os direitos e deveres segundo a lei trabalhista

João Valença (\*)

As férias coletivas são uma prática cada vez mais comum no Brasil, especialmente em setores que sofrem variações sazonais, como o industrial e o comercial

Contudo, esse período de descanso, que pode ser concedido a toda a empresa ou apenas a um grupo específico de colaboradores, segue regras bem definidas pela CLT.

Previstas no artigo 139 da CLT, as férias coletivas permitem ao empregador ajustar sua operação sem prejudicar os direitos trabalhistas. Entretanto, para sua correta aplicação, é imprescindível cumprir algumas exigências legais, como a comunicação com pelo menos 15 dias de antecedência aos funcionários, ao sindicato da categoria e à Secretaria Especial de Previdência e Trabalho. A ausência desse aviso pode acarretar sanções.

Além disso, todos os colaboradores do setor ou grupo contemplado devem ser incluídos, sem exclusões seletivas, e as férias coletivas podem ser divididas em até dois períodos anuais, desde que cada um tenha no mínimo dez dias corridos. Há ainda uma regra específica para menores de 18 e maiores de 50 anos, que devem usufruir as férias coletivas de uma só vez, sem possibilidade de divisão.

No caso de trabalhadores com menos de um ano de serviço, o artigo 140 da CLT assegura o direito a férias proporcionais ao tempo trabalhado. Após o retorno, o período aquisitivo é zerado, e o cálculo para as próximas férias começa do início. Quanto ao pagamento, ele segue os mesmos critérios das férias individuais, incluindo o adicional de um terço constitucional garantido pelo artigo 7º, inciso XVII, da Constituição Federal.

Esse valor deve ser pago até dois dias antes do início das férias, e o descumprimento dessas regras pode resultar em sanções administrativas e ações trabalhistas, comprometendo tanto a imagem quanto a saúde financeira da empresa. Importante ressaltar que, ao cumprir todas as obrigações legais, a adesão às férias coletivas é obrigatória para os empregados, o que garante organização e atendimento às necessidades estratégicas do empregador.

Assim, as férias coletivas representam uma alternativa eficaz para ajustar a operação das empresas e oferecer descanso aos colaboradores, mas sua implementação exige rigorosa atenção às normas trabalhistas para evitar conflitos ou penalidades.

(\*) - É advogado e fundador do VLV Advogados, referência nacional em Direito Trabalhista.

## Contas externas têm saldo negativo

As contas externas do Brasil apresentaram saldo negativo de US\$ 5,88 bilhões em outubro, segundo as estatísticas do setor externo divulgadas ontem (25) pelo Banco Central (BC). Em outubro de 2023, o resultado apresentado foi superavitário, em US\$ 451 milhões.

Tendo como base a comparação interanual, em termos de comércio - exportação e importação - o resultado apresentado foi queda de US\$ 5,1 bilhões do superávit. Com isso, a balança comercial ficou superavitária em US\$ 3,44 bilhões. Do ponto de vista da renda primária (pagamento de juros, lucros e dividendos de empresas), observou-se aumento de US\$ 1,1 bilhão do déficit, totalizando saldo negativo de US\$5,757 bilhões.

No caso das contas de serviços e de renda secundária

(gerada em uma economia e distribuída para outra, como doações e remessas de dólares, sem contrapartida de serviços ou bens), elas apresentaram déficit de US\$ 3,9 bilhões e superávit de US\$ 330 milhões, respectivamente. De acordo com a autoridade monetária, os patamares são "semelhantes aos de outubro de 2023".

O BC informa que o déficit em transações correntes nos 12 meses encerrados em outubro de 2024 somou US\$ 49,2 bilhões (2,23% do PIB), ante US\$42,8 bilhões (1,94% do PIB) no mês anterior e US\$26,3 bilhões (1,24% do PIB) em outubro de 2023. A balança comercial de bens foi superavitária, em US\$ 3,4 bilhões no mês de outubro de 2024. No mesmo mês de 2023, o saldo foi também positivo, mas de US\$8,6 bilhões (ABR).

## Hemocentro alerta sobre redução da oferta de sangue

Hemocentros de todo o país lembraram, ontem (25), o Dia Nacional do Doador do Sangue. A data foi instituída há 60 anos em homenagem à Associação Brasileira de Doadores Voluntários de Sangue. Marcar a passagem do dia é estratégico para essas instituições, porque o mês de novembro precede as comemorações de fim de ano e as férias, períodos em que costuma ocorrer baixa nos estoques dos bancos de sangue.

O diretor-presidente da Fundação Hemocentro de Brasília, Osnei Okumoto, alerta para o risco de a oferta de sangue diminuir após o crescimento da procura típica de novembro. "Neste momento que se aproxima de dezembro, há o aumento das cirurgias eletivas de grande porte. Médicos, antes de sair de férias, querem atender

seus pacientes, e os pacientes querem fazer cirurgias nesse período para chegar em dezembro totalmente recuperados", disse Okumoto.

Segundo ele, além da procura maior habitual em novembro, preocupa especialmente a baixa nos estoques do grupo sanguíneo O positivo. "As pessoas falam: ah, o O positivo tem bastante", mas como 36% da população são O positivo, também temos 36% de chance de ter pacientes O positivo."

O diretor ainda alerta para a baixa de sangue tipo O negativo, considerado doador universal, que é mais raro do que os demais grupos sanguíneos. O estoque dos dois tipos de sangue é considerado "crítico" em outros estados, como ocorre na maior rede de hemocentros do país, que fica em São Paulo (ABR).

## Candidato da oposição vence no Uruguai

O presidente Lula parabenizou o presidente eleito do Uruguai, Yamandu Orsi, pela vitória nas urnas no pleito de domingo (24). O candidato da coligação de esquerda Frente Ampla venceu o segundo turno das eleições presidenciais em uma vitória que

marca a volta ao poder do partido liderado pelo ex-presidente uruguaio José Mujica. "Quero congratular o povo uruguaio pela realização de eleições democráticas e pacíficas e, em especial, o presidente eleito Yamandu Orsi, a Frente Ampla e meu amigo Pepe

Mujica pela vitória no pleito de hoje. Essa é uma vitória de toda a América Latina e do Caribe", escreveu Lula nas redes sociais.

"Brasil e Uruguai seguirão trabalhando juntos no Mercosul e em outros fóruns

pelo desenvolvimento justo e sustentável, pela paz e em prol da integração regional", acrescentou o presidente brasileiro. Orsi venceu o adversário de centro-direita Álvaro Delgado, do Partido Nacional, que era apoiado pelo atual presidente do Uruguai, Luis Lacalle Pou (ABR).

**NEGÓCIOS em PAUTA**  
lobato@netjen.com.br

### A - Negociação de Dívidas

A Serasa disponibiliza um telefone gratuito exclusivo para facilitar a negociação de dívidas. Consumidores de todas as regiões do país podem entrar em contato com atendentes da própria empresa, treinados para tirar todas as dúvidas e auxiliar no processo completo de negociação. A ação "Alô, Serasa" se estende até sexta-feira (29) pelo número 0800 591 5161. É possível ter acesso às ofertas e condições de pagamento disponibilizadas pelas mais de 1 mil empresas parceiras, entre bancos, varejistas, telecomunicações, securitizadoras e concessionárias de contas básicas.

### B - Folha de Novembro

Começou ontem (25) o pagamento da folha do mês de novembro a aposentados, pensionistas e beneficiários de auxílios pagos pelo INSS. Os créditos são escalonados, em dias íteis, e seguem até o dia 6 de dezembro, de acordo com o número final do cartão do benefício. Quem ganha até um salário mínimo recebe primeiro. Aqueles que têm o número do cartão com final 1 terão o crédito no dia 25 de novembro, e assim sucessivamente até as pessoas com cartão com final 0, que recebem no dia 6 de dezembro. O INSS paga, mensalmente, cerca de 40 milhões de benefícios assistenciais e previdenciários.

### C - Materiais de Construção

Com a chegada da Black Friday, o setor de materiais de construção (matcon) projeta um aumento nas vendas. Pesquisa realizada pela Juntos Somos Mais, Joint Venture da Votorantim Cimentos, Tigre e Gerdau, que atua na digitalização do setor da construção civil, aponta que mais da metade dos consumidores pretende aproveitar a data para adquirir itens de construção. Dentre eles, 86% já estão envolvidos em reformas ou planejam iniciar uma obra nos próximos meses. A intenção de compra mostra-se forte: 38% dos consumidores planejam gastar entre R\$5.000,00 e R\$10.000,00 em produtos para manutenção e melhorias de seus imóveis.

### D - Destaque ao Pix

A Black Friday, que ocorre na próxima sexta-feira (29), é considerada uma das melhores datas para o comércio brasileiro. Em 2024, a expectativa é de que as vendas cheguem a R\$8 bilhões, com um ticket médio de R\$738, de acordo com a ABComm. Neste cenário, o PIX se destaca como o meio de pagamento favorito de 48% dos microempreendedores individuais do país, segundo levantamento do Sebrae. O forte crescimento da ferramenta reflete sua praticidade e popularidade, especialmente em momentos de grande volume de transações.

### E - Descarte de Recicláveis

A Enel Distribuição São Paulo inaugurou um ecoponto localizado no supermercado Assaí, no bairro Parque Paineiras, na Zona Leste. Clientes da companhia poderão levar reciclável para o descarte correto e participar do programa Ecoenel, que permite a troca dos recicláveis por descontos na conta de luz. Serão aceitos papelão, plásticos, vidros e metais. O local não receberá resíduos eletrônicos, como celulares, processadores, HDs, conectores, drives, fontes, cabos e coolers. Confira os endereços dos sete ecopontos em operação no site (<https://www.enel.com.br/pt-saopaulo/Sustentabilidade/iniciativas/archive/ecoenel.html>).

### F - Educação Financeira

Um total de 5.681 escolas de todo o país tiveram estudantes premiados pelos resultados na Olimpíada do Tesouro Direto de Educação Financeira. A competição teve a participação de 540 mil estudantes e premiou 60 mil alunos. A estimativa da organização é de ter impactado em torno de 2 milhões de pessoas, considerando familiares e comunidade escolar. Os 10% de alunos com melhor desempenho receberão medalhas de ouro, prata, bronze e honra ao mérito. A competição foi uma iniciativa conjunta da Secretaria do Tesouro Nacional e da B3.

### G - Aeronaves eVTOL

O Aeroporto Internacional Tom Jobim – RioGaleão – e a startup de mobilidade aérea Micaelis anunciaram uma parceria inovadora para a realização de voos autônomos de teste utilizando aeronaves eVTOL (elétricas de decolagem e pouso vertical). O acordo, com duração inicial de dois anos, marca um importante passo na evolução da mobilidade urbana sustentável no Brasil, conectando o aeroporto a destinos estratégicos na região metropolitana do Rio de Janeiro. A parceria inclui o desenvolvimento de um "vertiporto", infraestrutura projetada para decolagem, pouso e operação das aeronaves eVTOL, integrada ao aeroporto (DiariodoRio).

### H - Negócios de Cosméticos

Manaus será o centro de um evento estratégico para o mercado internacional de cosméticos nesta quarta e quinta-feiras (27 e 28) na sede do Instituto de Desenvolvimento Tecnológico. A Rodada de Negócios de Cosméticos e seus Ingredientes, promovida pela ApexBrasil, conectará empresas brasileiras a compradores internacionais de 11 países. O evento faz parte do programa Exporta Mais Brasil, que busca contribuições para as exportações brasileiras com foco na sustentabilidade e desenvolvimento regional. Saiba mais em: ([apexbrasil.com.br/content/apexbrasil\\_landingpages/en/exporta-mais-brasil.html](https://apexbrasil.com.br/content/apexbrasil_landingpages/en/exporta-mais-brasil.html)).

### I - Futebol Feminino

A brasileira Marta, atacante e capitã do Orlando Pride (Estados Unidos), conduziu a conquista do título inédito para o clube na liga de futebol feminino, a NSWL (National Women's Soccer League). No domingo (24), a equipe de Marta e das compatriotas Angelina e Adriana se sagrou campeã com vitória por 1 a 0 na final sobre o Washington Spirit. A atacante de 38 anos, seis vezes eleita a melhor do mundo, compartilhou nas redes sociais a alegria de conquistar o título na presença da mãe, que da arquibancada assistiu pela primeira vez a filha em campo em uma partida nos Estados Unidos (ABR).

### J - Atividade Presencial

A retomada das atividades presenciais tem sido uma tendência crescente entre as empresas. Um exemplo é a mineradora Vale que, a partir de 2025, estabelecerá como obrigatória a presença de seus funcionários no escritório ao menos três vezes por semana. A empresa justificou a decisão como um "resultado de uma avaliação permanente e da busca por excelência". Na pandemia, a Vale adotou o home office como medida de adaptação. Porém, com a mudança de postura da empresa, a sede da mineradora, no Rio de Janeiro, voltará a ser o local central de trabalho para seus colaboradores (DiariodoRio).

## Na mobilidade, primeiro o calzone

Diogo Prosdocimi (\*)

*A mobilidade urbana é a espinha dorsal de uma cidade que se pretende viva e funcional. É impossível falar em qualidade de vida sem considerar como as pessoas se movem e acessam as oportunidades disponíveis no espaço (como emprego, saúde e educação)*

No entanto, enquanto nos encantamos com a promessa das cidades inteligentes, dos carros autônomos e da tecnologia que revoluciona o transporte, ainda tropeçamos em problemas muito mais básicos, mas que permanecem sem solução.

O descontentamento das pessoas é evidente. Há mais de 40 anos, em toda campanha política, a mobilidade aparece no centro dos debates, seja em cidades pequenas ou em grandes metrópoles. Até mesmo em países com fama de ter um transporte exemplar, como Alemanha e Japão, a percepção do usuário não é livre de críticas.

Cidades icônicas, como Nova York e Londres, com seus sistemas complexos, ainda enfrentam o descontentamento de quem depende dos seus transportes. Indago-me constantemente sobre o porquê. A resposta parece ir muito além de questões meramente de engenharia de transportes. Percebo um abismo entre o que os indicadores técnicos mostram e o que a população sente.

Tudo, desde a forma como fazemos compras, até como pedimos uma refeição, foi transformado para se adequar ao ritmo e às preferências dos usuários. Podemos pedir um almoço e recebê-lo em minutos, acompanhar uma entrega em tempo real e personalizar nossa experiência em cada etapa. Em minha infância, pedir comida significava pizza. E a mudança veio aos poucos.

Primeiro veio o calzone, depois comida chinesa e, de repente, tínhamos tudo em aplicativos. Hoje, podemos comer qualquer coisa em casa com poucos toques no celular. Mas o transporte público permanece preso a estruturas rígidas, horários inflexíveis e um distanciamento do usuário. É como se o transporte ainda não tivesse absorvido essa revolução da customização e do foco na experiência do usuário.

No Brasil, a mobilidade é um reflexo de deficiências maiores: de infraestrutura, de planejamento e, especialmente, de governança. Nas capitais, as pessoas perdem, em média, 21 dias

do ano no trânsito, segundo a Pesquisa Mobilidade Urbana, realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com o Sebrae.

Em Belo Horizonte, por exemplo, a situação não é menos crítica: motoristas já enfrentam congestionamentos tão intensos quanto os de São Paulo, a maior cidade da América Latina. Segundo a Confederação Nacional do Transporte (CNT), em pesquisa divulgada este ano (08/2024), os motoristas de BH gastam, em média, 57 minutos para percorrer dez quilômetros em condições de tráfego intenso – apenas um minuto a menos do que Recife, a cidade mais congestionada do país.

Com esse cenário, a queda de 38% no número de passageiros de ônibus em BH, nos últimos dez anos, parece menos uma escolha e mais uma consequência. Os dados deixam claro que o nosso foco não pode ser apenas em inovações distantes, mas em suprir o que é básico e fundamental primeiro.

Terminais que não dialogam com o entorno, operações que ignoram o cotidiano de quem depende delas, sistemas que não evoluem, planejamentos de saúde, educação e emprego e renda desassociados de como as pessoas vão acessá-los. Tudo isso nos mantém presos ao passado.

Ainda assim, há boas iniciativas por aí.

Em Minas, por exemplo, a Companhia de Desenvolvimento de Minas Gerais - Codemge tem investido na modelagem de projetos que reorganizam a prestação de serviços de mobilidade, a fim de dialogar melhor com as cidades (principalmente, as oportunidades que elas oferecem) e suas pessoas. Como, por exemplo, a modernização de terminais e expansão da infraestrutura de transporte.

É um passo na direção certa, mas o caminho é longo. Se nosso sonho é construir cidades mais eficientes, devemos começar pelo essencial. Porque, antes de qualquer coisa, uma cidade é feita de pessoas. A tecnologia é um meio e não uma panaceia e, para isso, é preciso dar atenção ao que sustenta o dia a dia de quem vive ali: acessibilidade à saúde, educação e emprego.

Sem uma base sólida, qualquer avanço fica sem sentido. Não adianta construir castelos no ar se os alicerces estão frágeis.

(\*) - É Diretor de Concessões e Parcerias da Companhia de Desenvolvimento de Minas Gerais (Codemge).

# Fraudes e inadimplência geradas por Bets devem aumentar

O mercado de apostas online no Brasil, dominado pelas plataformas esportivas conhecidas como bets, vem alimentando as fraudes internas, como os desvios de recursos de empresas por colaboradores que se apropriam dos valores para investir em apostas

Diante de uma regulamentação sem regras claras, fiscalização inadequada e estratégias defasadas de cibersegurança adotadas pelas instituições financeiras e corporações, esse cenário tende a piorar em 2025.

"Muito se fala hoje sobre aplicações contra ameaças externas, mas as organizações precisam olhar para dentro", alerta Rogério Freitas, diretor-geral para o Brasil da Lynx Tech, empresa que utiliza inteligência artificial e aprendizado de máquina para detectar e prevenir fraudes e crimes financeiros. "Adotar soluções e protocolos para analisar os processos internos é essencial, pois a fraude pode já estar ocorrendo", explica.

As bets vêm trazendo uma série de desafios e consequências de ordem econômica, social e até mesmo de saúde pública. O mercado de apostas ainda encontra brechas para sustentar atividades como lavagem de dinheiro, evasão de divisas e operação de slots (caça-ní-



queis virtuais, como o "jogo do tigrinho"), entre outros ilícitos que exigem ações preventivas e de resposta das instituições financeiras e de outros setores.

De acordo com relatório do Banco Central, de janeiro a agosto, cerca de 24 milhões de brasileiros gastaram entre R\$ 18 bilhões e R\$ 21 bilhões por mês com as bets, volume que considera apenas transações realizadas via Pix. O levantamento também revela que 5 milhões de beneficiários do Bolsa Família apostaram R\$ 3 bilhões com o repasse do programa social somente no mês de agosto.

com ERP, rastreabilidade das notas e gestão dos cartões, por exemplo.

Rodrigo Tognini, CEO da Conta Simples, ressalta que a novidade traz um potencial de ganhos, principalmente ao possibilitar que as empresas visualizem claramente o quanto podem economizar em tempo e dinheiro ao adotar uma gestão de despesas mais eficiente.

"O Simulador de Economia reforça nossa proposta de priorizar a gestão de despesas para o crescimento dos negócios, sendo uma estrutura totalmente pensada para atender às necessidades específicas das empresas, de forma a oferecer uma solução prática e eficaz para que as lideranças possam tomar decisões inteligentes sobre as suas finanças e alcançar resultados reais dentro dos seus segmentos", pontua. Saiba mais: <https://contasimples.com/>.

explorando vulnerabilidades como dificuldades financeiras, busca por escapismo e desejo de enriquecimento fácil, gerando um ciclo perigoso", afirma. As instituições financeiras também encontram dificuldades em identificar e monitorar transações suspeitas, como transferências Pix para contas vinculadas a casas de apostas virtuais.

Soluções capazes de mapear padrões de comportamento e transações atípicas são fundamentais para criar uma resposta mais eficaz por parte do setor. Para regulamentar o mercado de bets, é preciso um esforço coletivo, o que inclui atualizar leis de proteção de dados, limitar a publicidade e criar mecanismos para combater as fraudes e mitigar os impactos das apostas.

"É uma questão urgente para toda a sociedade, pois trata-se de muito mais do que um problema financeiro, estamos falando de um risco sistêmico", conclui. - Fonte e mais informações: (<https://lynxtech.com/>).

## Ferramenta gratuita calcula economia de tempo e dinheiro

A Conta Simples, plataforma de gestão de despesas e cartão de crédito corporativo, lançou uma solução gratuita para as empresas simularem quanto tempo e dinheiro podem vir a economizar em suas operações caso utilizem uma solução de gestão de despesas com a proposta pela fintech.

Para fazer o cálculo no "Simulador de Economia" (<https://pages.contasimples.com/simulador-economia>) o cliente precisa fornecer dados como a quantidade de funcionários na empresa e o valor estimado dos gastos mensais com o cartão empresarial.

A partir dessas informações, a calculadora traça uma relação com premissas pré-definidas na plataforma de economia de tempo e dinheiro que pode ser gerada por conciliações feitas por centro de custo, integração

## 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: **LUCIANO COBEIN BRAGAÇA DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Mario Cezar Bragaça da Silva e de Cleuza Anna Cobein, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **JAQUELINE ALVES MAGALHÃES VENANCIO**, estado civil solteira, filha de João Venancio e de Maria José Alves Magalhães, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **AMARILDO TRINDADE**, estado civil divorciado, filho de Almada Trindade e de Maria Candida da Trindade, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA PAULA NISTICO**, estado civil solteira, filha de Roberto Silere Nistico e de Wanda Perez Nistico, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **ANTONIO REGINALDO DE OLIVEIRA SILVA**, estado civil divorciado, filho de João Soares da Silva e de Maria de Oliveira Silva, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BRENA MARTINS COSTA**, estado civil divorciada, filha de Antonio Carlos de Oliveira Costa e de Leudimar Oliveira Martins, 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

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL**  
**3º Subdistrito - Penha de França**  
**Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino**

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

O pretendente: **MATHEUS SANTOS CARVALHO**, profissão: assistente administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Guaianas, SP, data-nascimento: 16/05/1995, residente e domiciliado em São Bernardo do Campo, SP, filho de Valdeci Parente de Carvalho e de Vera Lúcia dos Santos. A pretendente: **INGRID MARTINS DE ANDRADE**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: em Mogi das Cruzes, SP, data-nascimento: 04/09/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Aparecido Ferreira de Andrade e de Rita Martins de Andrade.

O pretendente: **LEONARDO HIDEKI ANAGUSKO**, profissão: gerente financeiro, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Saúde, SP, data-nascimento: 24/05/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Anagusko e de Vera Lucia Maria da Silva Anagusko. A pretendente: **ANDRESSA GAIO LIMA**, profissão: designer de sobancelhas, estado civil: divorciada, naturalidade: em Guarulhos, SP, data-nascimento: 20/08/1984, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jaime Ferreira Lima e de Glória Gaio Lima.

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

## Proclamas de Casamentos

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS**  
**15º Subdistrito - Bom Retiro**  
**Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - 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: **JÚLIO CÉZAR FACUNDO PAULINO**, nascido em Itapeví, SP, no dia 16/08/2000, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Joaquim Gonçalves Paulino e de Iraneuda Correia Facundo Paulino. A pretendente: **FLÁVIA GOMES MENEGHETTI**, nascida em São Caetano do Sul, SP (registrada no 26º Subdistrito - Vila Prudente, nesta Capital), no dia 12/08/1995, profissão: manicure, estado civil: solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Flavio Luis Meneghetti e de Denise Gomes Meneghetti.

O pretendente: **WESLEY DE ALMEIDA SOUZA**, nascido nesta Capital, Itaquera, SP, no dia 10/09/1995, profissão: garçom, estado civil: solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Lorival Amancio de Souza e de Quitéria de Almeida. A pretendente: **JULIA MIGUEL NASCIMENTO**, nascida em Suzano, SP (registrada em Itaquaquecetuba, SP), no dia 15/06/1996, profissão: auxiliar administrativa, estado civil: solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de João Francisco Nascimento Filho e de Luzia das Graças Miguel Nascimento.

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

# Profissionais consideram remuneração injusta para o cargo que ocupam

As empresas devem monitorar com mais atenção os sinais de insatisfação para evitar uma fuga de talentos que, em última análise, enfraquece a competitividade do negócio

De acordo com o Guia Salarial 2025, lançado pela Michael Page, uma das maiores consultorias especializadas em recrutamento de média e alta gerência, mais da metade dos profissionais (53,8%) considera que sua remuneração não é adequada às responsabilidades de seu cargo, em contraste com os 31,4% que percebem seu salário como justo e 14,9% que se declaram indecisos.



Lucas Toledo, diretor-executivo da Michael Page. Para elaborar a pesquisa, a empresa consultou cerca de 6,8 mil profissionais e empresas de todo o Brasil para entender quais são suas reais impressões sobre o mercado atual.

Os executivos consultados ocupam cargos que vão desde posições de suporte à gestão até diretoria. A empresa procurou entender como os profissionais enxergam sua carreira, a posição do empregador no seu desenvolvimento profissional e outros fatores que completam a remuneração.

**• Salário é o fator mais importante para os colaboradores - O levantamento também observou quais**

aspectos são os mais importantes para os profissionais no ambiente corporativo. Para 72,4% dos respondentes o salário é o fator de maior importância, ficando à frente do equilíbrio entre trabalho e vida pessoal (50,1%), dos benefícios (29,3%), ambiente de trabalho e cultura empresarial (27%), progressão de carreira e treinamento (23,8%) e reconhecimento (15,7%).

“A remuneração continua sendo um dos principais fatores para a tomada de decisão da maioria dos profissionais ao considerar uma promoção ou uma nova oportunidade. Em busca de empresas que atendam suas expectativas financeiras e ofereçam benefícios competitivos, os talentos optam por organizações que compreendem as demandas e responsabilidades dos cargos.

Estruturar pacotes de remuneração robustos é a chave para atrair e reter profissionais estratégicos, fortalecendo a competitividade e a capacidade de resposta da empresa.” conclui Toledo. - Fonte: (<https://www.michaelpage.com.br>)

# FII, Fiagros e afins buscam formas de minimizar riscos de futuras crises

Renata Soares (\*)

Nos últimos meses, diversas notícias negativas na imprensa brasileira sobre fundos imobiliários (FIIs) e Fundos de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagros) chamaram a atenção

de riscos deve indicar o valor do contingenciamento ou até mesmo a inviabilidade da transação.

Além disso, a crescente complexidade do ambiente econômico exige que investidores e advogados estejam sempre atualizados sobre as melhores práticas de mitigação de riscos. A interação com especialistas em diferentes áreas, como análise de crédito e gestão de ativos, pode fornecer insights valiosos, permitindo uma avaliação mais precisa dos riscos associados a cada investimento. Este conhecimento conjunto é fundamental para que os investidores possam tomar decisões informadas e sustentáveis em um mercado em constante evolução.

O aumento da inadimplência no agronegócio e no mercado de locação de imóveis impactou a rentabilidade desses produtos, que são frequentemente considerados seguros substitutos da renda fixa com bom rating, abalando a confiança dos investidores, um pilar fundamental no mercado financeiro.

Dados da B3 mostram que, até março de 2024, o mercado de FIIs somava 2,6 milhões de investidores com posição em custódia. Já no caso dos Fiagros, uma modalidade de fundos mais recente, em junho de 2024 o número de pessoas com o produto em carteira já superava 500 mil, evidenciando o interesse pela diversificação em um dos setores mais importantes da economia brasileira.

A securitização de créditos e o crescimento do mercado de fundos que investem em CRIs e CRAs, entre outros, é uma tendência inexorável. As turbulências recentes ressaltam a importância de um processo de due diligence robusto para que as garantias possam ser executadas de forma célere, em casos de inadimplência. A remuneração acordada deve refletir adequadamente o risco do crédito.

Considerando a capilaridade e a complexidade do judiciário brasileiro, o trabalho de diligência jurídica deve incluir a obtenção de certidões que comprovem a inexistência de processos e inscrições em dívida ativa, as chamadas certidões negativas. Na eventualidade de apontamentos, a análise

Diante dessa realidade, cresce a busca pelo chamado processo de Due Diligence 5.0 que utiliza a tecnologia para automatizar e estruturar a obtenção das certidões negativas com eventuais apontamentos. Realizar a diligência jurídica através de uma plataforma online, de forma centralizada, torna a análise de risco menos dispendiosa, mais rápida e assertiva permitindo que a equipe se dedique a análises mais críticas e efetivas, viabilizando a transação ou descartando-a rapidamente.

A securitização de créditos, assim como o mercado de FIDCs, CRIs e CRAs, é uma tendência irreversível. Riscos e crises são fatores inerentes à maturação de qualquer mercado e contribuirão para que os processos de diligência e gestão se tornem cada vez mais robustos e indispensáveis.

Assim, a adoção de tecnologias inovadoras não apenas facilitará a diligência jurídica, mas também fortalecerá a confiança do investidor, criando um ambiente mais seguro e transparente para todos os envolvidos.

(\*) - É co-fundadora e CSO da Port Louis (<https://www.portlouis.inf.br/>)

**ALVARENGA EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO SPE LTDA**  
CNPJ – 34.260.072/0001-90  
NIRE – 352.3558111-8

**ATA DE REUNIÃO DE SÓCIOS REALIZADA EM 18 DE NOVEMBRO DE 2024**

A Reunião de Sócios da Alvarenga Empreendimento e Imobiliário SPE Ltda (“ALVARENGA SPE”), instalada com a presença da totalidade das sócias, representando a totalidade do capital social, dispensada a convocação, nos termos do parágrafo 2º, do artigo 1.072, da Lei nº 10.406/2002 (“Código Civil”), presidida pelo Sr. Lucas Botelho Mattos e secretariada pela Sra. Leigmar Marques Costa Martins, realizou-se às 10 horas do dia 18 de novembro de 2024, na sede social da Sociedade, na Cidade de São Paulo, no Estado de São Paulo, à Rua Fidêncio Ramos, nº 302, conjunto 64º, bairro Vila Olímpia e atendeu a todas as formalidades legais.

**Ordem do dia:** Deliberar sobre a redução de capital social da Sociedade.

**Deliberações:** Instalada a reunião, após exame e discussão da matéria da ordem do dia, as sócias, por unanimidade e sem qualquer restrição, aprovaram a redução do capital social, atualmente de R\$ 14.631.900,00 (quatorze milhões, seiscentos e trinta e um mil e novecentos reais), para R\$ 4.631.900,00 (quatro milhões, seiscentos e trinta e um mil e novecentos reais), uma redução, portanto no montante de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais), por ser considerado excessivo em relação ao objeto da sociedade, nos termos do artigo 1.082, II, do Código Civil, mediante o cancelamento de 9.999.999 (nove milhões, novecentos e noventa e nove mil, novecentos e noventa e nove) quotas detidas pela sócia Canopus Holding S.A., com valor nominal de R\$ 9.999.999,00 (nove milhões, novecentos e noventa e nove mil, novecentos e noventa e nove reais) cada uma, e 1 (uma) quota detida pela sócia Lacasa Engenharia Ltda., com valor nominal de R\$ 1,00 (um real), sendo o valor da redução restituído integralmente às sócias.

A redução do capital social em questão somente se tornará efetiva após o decurso do prazo de 90 (noventa) dias para a oposição de credores, contados da data da publicação da presente ata, de acordo com o artigo 1.084, parágrafo 1º do Código Civil. Transcorrido o referido prazo, as sócias da Sociedade celebrarão uma alteração do Contrato Social da Sociedade para refletir a alteração decorrente da redução de capital ora aprovada, com a consequente alteração da Cláusula Quinta do Contrato Social, a qual passará a vigorar com a seguinte redação:

“Cláusula 5ª. O Capital Social é R\$ R\$ 4.631.900,00 (quatro milhões, seiscentos e trinta e um mil e novecentos reais) dividido em 4.631.900 (quatro milhões, seiscentos e trinta e um mil e novecentos) quotas, com valor nominal de R\$1,00 (um real) cada, totalmente subscrito e integralizado em moeda corrente nacional, assim distribuído entre os quotistas.”

Quotista	Quantidade de Quotas	Valor em R\$
Canopus Holding S.A.	4.631.840	4.631.840,00
Lacasa Engenharia Ltda.	60	60,00
<b>Total</b>	<b>4.631.900</b>	<b>4.631.900,00</b>

Finalmente, ficam os administradores da Sociedade autorizados a praticar todos e quaisquer atos necessários à formalização da redução de capital social ora aprovada, incluindo a publicação da presente ata.

Encerrados os trabalhos, os termos desta ata foram aprovados pelas sócias presentes, que a subcrevem.

São Paulo, 18 de novembro de 2024.

**Lucas Botelho Mattos** Presidente Mesa  
**Leigmar Marques Costa Martins** Secretária Mesa

**QUOTISTAS:**  
**CANOPUS HOLDING S.A.** Lucas Botelho Mattos  
**LACASA ENGENHARIA LTDA** Lucas Botelho Mattos

**ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE DESPORTOS**  
Edital de Convocação Extraordinária da Assembleia Geral

De conformidade com Estatutos Sociais da Associação Portuguesa de Desportos, ficam os senhores sócios titulares, em pleno gozo dos direitos sociais, maiores de 18 anos, com mais de 2 (dois) anos no quadro social e com taxas sociais adimplidas até o último dia do mês anterior a esta assembleia, convocados para **Assembleia Extraordinária**, mediante requerimento do presidente do Conselho Deliberativo, a ser realizada no dia 26 de Novembro de 2024, terça-feira, no Ginásio **Rauzão**, localizado à Rua Comendador Nestor Pereira, número 33, Canindé, com início às 8.00 horas, em primeira chamada com 2/3 (dois terços) do Conselho Deliberativo, ou em segunda chamada, uma hora depois, com qualquer número, ficando aberta a assembleia até às 18 horas, horário que serão fechados os portões do Ginásio Rauzão e só terão direito ao voto os sócios que estiverem dentro do Ginásio Rauzão. Será observada a seguinte ordem do dia: 1) Votar a aprovação ou não aprovação da proposta apresentada pelos grupos Taurá, Revee e XP para adquirir 80% (oitenta por cento) da SAF, que será constituída pela Associação Portuguesa de Desportos, bem como para exploração do direito de superfície da área atinente ao estádio do Canindé e demais ações necessárias para a reestruturação das dívidas do clube, conforme aprovado pelo Conselho Deliberativo, por unanimidade com as alterações sugeridas pelo COF, no dia 14 de Novembro de 2024. **Obs.:** O referido documento estará disponibilizado apenas para consulta dos sócios titulares, em pleno gozo dos direitos sociais (será inadmissível a extração de cópias e/ou fotocópias mediante cláusula de confidencialidade). Junto à secretaria da Associação, em ambiente fechado. **Atenção** - Na data da assembleia o clube estará fechado para as demais atividades, não sendo permitida entrada na sede do clube de ninguém além dos associados com direito a voto. **Marcos Rogério Lico** - Presidente da Assembleia Geral. (25 e 26/11/2024)

**Sempre Engenharia e Representações Ltda.**  
CNPJ nº 69.066.108/0001-83 - NIRE 35.211.258.171  
EDITAL DE CONVOCACÃO - ASSEMBLEIA DE SÓCIOS

Ficam convocados os Srs. Sócios da SEMPRE ENGENHARIA E REPRESENTAÇÕES LTDA. (“Sociedade”) para se reunirem em Assembleia de Sócios, a ser realizada em primeira convocação em **03 de dezembro de 2024, às 19:00 horas**, na modalidade híbrida, com possibilidade de participação e votação online em link a ser disponibilizado por e-mail, nos termos do artigo 1.080-A da Lei nº 10.406/2002, e presencialmente, de forma facultativa, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 1663, 11º Andar, Jardim Paulistano, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 01452-001, para deliberarem a seguinte ordem do dia: redução do número de Diretores da Sociedade de 3 (três) para 2 (dois) membros e redução do número de Administradores da Sociedade de 3 (três) para 2 (dois) membros, com consequente reforma da Cláusula Sexta do Estatuto Social da Sociedade, para adequação à eventual nova quantidade de membros, se aprovada esta matéria. **INSTRUÇÕES GERAIS:** o link de acesso para participação na Assembleia de Sócios será enviado com até 24 (vinte e quatro) horas de antecedência da Assembleia e os Sócios poderão ser representados por procuradores, mediante apresentação do mandato de representação, outorgado na forma do art. 1.074, §1º, da Lei 10.406/2002. A convocação foi realizada sócios Eduardo Fangiello Senra e Nella Delgado Fangiello Senra. São Paulo/SP, 22 de novembro de 2024.

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

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/MC, publicada no Diário Oficial da União de 25 de julho de 2022, Edição nº 199, Seção 2, Página 5, pelo qual respondeu a empresa Unifonca Equipamentos Industriais Ltda. (CNPJ nº 69.202.901/0001-62, no exercício das atribuições a mim conferidas pelo art. 13, parágrafo único, e art. 14, Ambos do Decreto nº 11.129, de 11 de julho de 2022, combinado com o inciso I do parágrafo único do art. 28 do Anexo I do Decreto nº 5.417, de 13 de abril de 2005, e em consonância com a Resolução nº 1 de 1 de fevereiro de 2024 do Comandante da Marinha, publicada no Diário Oficial da União de 1 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\$ 447.365,20 (quatrocentos e quarenta e sete mil, trezentos e quarenta e cinco reais e vinte e centavos), nos termos do inciso I do artigo 6º da Lei nº 12.846/2013; e b) publicação extrapartidária da decisão condenatória por 45 (quarenta e cinco) dias, nos termos do inciso II e §5º do art. 6º da Lei nº 12.846/2013. For fim. Determino a remessa do processo a origem, a fim de serem tomadas as providências necessárias para o ressarcimento ao erário. Al. Esq. Andre Luiz Silva Lima De Santana Mendes Chefe do Estado-Maior da Armada

**Damatec Correias Industriais Ltda**  
CNPJ/ME 64.576.937/0001-92 - NIRE 352.096.056-76  
Anúncio de Segunda Convocação de Reunião de Sócios

Ficam convocados, na forma da lei, os sócios da Damatec Correias Industriais Ltda (“Sociedade”) a se reunirem em Reunião de Sócios, a ser realizada, em segunda convocação, no dia 03/12/24, às 9:00h, na sede da Sociedade localizada na Rua Antonio Bonito, nº 209, Jardim Munhoz, Guarulhos (SP), 07033-180, a fim de deliberar sobre a aprovação do Instrumento Particular de Alteração e Consolidação do Contrato Social da Sociedade, cuja minuta está disponível para consulta na sede da Sociedade e em link próprio compartilhado entre os sócios. Guarulhos (SP), 25 de novembro de 2024. **Paulo Roberto Damaceno de Freitas** (sócio administrador).

**Registro Civil de Pessoas**

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS**  
**16º Subdistrito - Mooca**  
**Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial**

O RCPN das pessoas naturais do 16º Subdistrito - Mooca, Capital, **Comunica** que por requerimento de **KELLY VALLEZE SANCHES**, nascida aos 28/07/1998, em São Paulo - SP, filha de Valdemar Sanches e de Aparecida Valleze Sanches, nos termos do Artigo 56 da Lei 6015/73 alterada pela Lei Federal 14.382/2022 promoveu a alteração do seu nome para: **MANDY KELLY VALLEZE SANCHES**.

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

Empresas & Negócios Publicidade Legal

**O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO AS NORMAS JURÍDICAS. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.**

cenp Fórum da Autorregulação Publicitário ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALIS abral legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL adjoribr JORNALIS DO INTERIOR

## Cliente oculto ajuda a promover transformações importantes nos negócios

Haroldo Matsumoto (\*)

Você certamente conhece o 'Cliente Oculto' ou 'Secret Shopper', ferramenta usada por empresas dos mais diferentes portes e segmentos como forma de avaliação do atendimento prestado aos clientes e, claro, como um meio de pesquisa, que permite entender de forma mais direta como oferecer uma experiência mais interessante, atendendo aos desejos, preferências e comportamentos dos consumidores.

A aplicação periódica do 'Cliente Oculto' é uma maneira inteligente e bastante estratégica de promover transformações importantes nos negócios. Uma empresa no setor de educação, como uma escola, por exemplo, que resolve investir nesse tipo de ação, pode se beneficiar de diferentes formas.

Uma primeira avaliação pode ser realizada a fim de entender como é o atendimento prestado aos pais de novos alunos em potencial. O 'cliente oculto' passa pela experiência de visita ao estabelecimento de ensino, busca informações gerais sobre a escola, metodologia de ensino, formação de turmas, corpo docente, etc.

Depois, entrega um relatório apontando quais aspectos são mais eficazes e quais precisam de melhorias por parte da instituição. Outra abordagem interessante é a comparativa. Ou seja, além de realizar a visita como 'cliente oculto' na escola em questão, o profissional realiza o mesmo procedimento em concorrentes diretos.

Assim, torna-se possível formar uma base para comparação em relação aos aspectos que a instituição que contratou o serviço pode atuar a fim de se aprimorar e em quais pontos ela está em vantagem diante da concorrência. O mesmo vale, por exemplo, para lojas de roupas e calçados, restaurantes, mercados, indústrias e milhares de outros modelos de negócios.

Como resultados do emprego desse tipo de estratégia, a empresa pode promover uma série de ajustes, inovações e melhorias, que possivelmente vão levá-la a

um patamar de destaque no setor de atuação. O primeiro aspecto e o mais imediato tem a ver com o aprimoramento da experiência do cliente, posto que esse é um dos pontos avaliados de imediato.

Ao colocar o 'cliente oculto' para interagir com os serviços ou produtos da empresa, a organização pode ter uma visão realista de como os clientes percebem sua marca e qual a qualidade de seu atendimento. A partir dos relatórios gerados, a empresa pode entender quais aspectos precisam ser melhorados, seja em relação ao atendimento ao cliente, à navegação em plataformas de e-commerce, ou até mesmo ao processo de entrega de produtos.

Torna-se possível, ainda: aumentar a qualidade do atendimento oferecido ao cliente; ampliar os conhecimentos da equipe de vendedores para tornar a interação ainda mais completa; testar produtos e serviços com visão realista para que possam ser aprimorados pela equipe de P&D ou pelo marketing.

Também, receber um feedback mais claro e preciso em relação aos aspectos positivos e negativos do negócio; aprimorar processos internos e operacionais, que envolvam, por exemplo, a gestão de estoque, organização das lojas, logística, etc; identificar oportunidades de inovação, além de promover uma cultura de melhorias contínuas nas tarefas e atividades rotineiras.

O 'cliente oculto' pode visitar concorrentes, interagir com seus produtos ou serviços e avaliar como a experiência do cliente se compara com a da própria empresa. Isso pode fornecer insights valiosos sobre o que a concorrência está fazendo certo ou errado, fato que permite que a empresa se ajuste e se posicione melhor no mercado.

Já pensou em incluir essa ferramenta na sua estratégia de negócios?

(\*) - É especialista em marketing e gestão e sócio-diretor da Prospera Educação Corporativa ([www.prospera.com.br](http://www.prospera.com.br)).

# Drex: o que muda no dia a dia dos brasileiros com o Real Digital?

A chegada do Drex, a nova moeda digital emitida pelo Banco Central (BC), que segue em fase de testes e ainda não tem uma data específica para o lançamento, promete uma revolução que vai além da modernização financeira

Alexandre Tamura e Aline Noleto (\*)

Desde a simplificação de transações até a ampliação de investimentos acessíveis, a moeda trará mudanças significativas no cotidiano de todos, com impactos diretos no orçamento pessoal e na forma como lidamos com nossos serviços essenciais. Primeiro, é importante entender o que o Drex representa.

Ao contrário das criptomoedas tradicionais, como o Bitcoin, ele é uma versão digital do real, emitida e regulada pelo BC. Esse cenário possibilita uma série de mudanças práticas, especialmente em serviços de uso cotidiano que hoje são limitados por burocracia bancária, altos custos de transação e modelos fixos de pagamento, ou seja, aquelas transações bancárias que estamos acostumados a fazer.

Um exemplo prático do potencial impacto do Drex está na possibilidade de transformação dos pagamentos em setores como saúde e academias, permitindo novos modelos flexíveis de assinatura e recompensas, como o "pay-per-use" ou "pague pelo uso".

No caso de planos de saúde, por exemplo, o Drex poderá permitir que operadoras e segurados adotem



Ao contrário das criptomoedas tradicionais, como o Bitcoin, ele é uma versão digital do real, emitida e regulada pelo BC.

modelos sob demanda, nos quais o cliente paga apenas pelos serviços médicos que utiliza, sem o custo fixo mensal.

Esse sistema possibilitaria pagamentos diretos e automáticos com Drex, simplificando o reembolso e permitindo que as operadoras recompensem os clientes que mantêm hábitos de vida saudáveis ou participam de programas preventivos. O resultado: planos mais adaptáveis às necessidades de cada indivíduo.

No setor fitness, o Drex possibilitará às academias uma abordagem de cobrança mais dinâmica. Imagine eliminar a rigidez dos planos mensais e pagar apenas pelos dias em que frequenta. Mais do que isso, criar possibilidades inovadoras, como a comercialização no

mercado secundário, caso o titular desista de frequentar o espaço. Esse tipo de transação seria facilitado pela tecnologia blockchain.

As academias poderiam, ainda, considerar a criação de programas de fidelidade baseados no Drex, recompensando clientes por frequência regular ou cumprimento de metas de treinamento. Esses créditos poderiam ser utilizados para pagamento de mensalidades futuras, aquisição de produtos na academia ou até mesmo em serviços parceiros, formando um ecossistema digital integrado.

Além dos benefícios setoriais exemplificados, o Drex também promete revolucionar a inclusão financeira. Com essa nova moeda, pessoas que não têm acesso a contas bancárias tradicio-

nais poderão participar do mercado digital, com transações feitas diretamente em carteiras virtuais acessíveis por smartphones.

Esse modelo proporciona um acesso mais democrático ao mercado financeiro, permitindo que pequenos valores sejam investidos em ativos digitais e novas modalidades, viabilizando a diversificação de economias pessoais sem taxas ou burocracias de bancos.

O Drex representa muito mais que uma inovação de pagamento. Ele inaugura uma nova fase no sistema financeiro brasileiro, com mais segurança e dinamismo. Em um futuro próximo, empresas de diversos setores deverão adotá-lo em seus serviços, ampliando as possibilidades de transações e criando ecossistemas mais integrados.

Por isso, é essencial que cada brasileiro conheça e compreenda o potencial dessa nova moeda digital para estar pronto para usufruir de uma economia mais inclusiva, flexível e personalizada. Mais do que um simples método de pagamento, ele torna o acesso a serviços e investimentos mais simples, práticos e vantajosos.

(\*) - Atua na área de Data Privacy da Protiviti, empresa especializada em soluções para gestão de riscos (<https://www.protiviti.com.br>).

## Cinco dicas para economizar na conta de energia na sua empresa

Nos últimos meses, muitos brasileiros sentiram o impacto do aumento das contas de energia, causado pela seca prolongada e pela necessidade de acionamento de bandeiras tarifárias mais elevadas. Com os níveis dos reservatórios das hidrelétricas baixos, o uso de fontes mais caras, como as termelétricas, aumentou, afetando empresas e consumidores residenciais.

Para ajudar a reduzir os custos e tornar sua operação mais competitiva, Alan Henn, CEO da Voltera Energia, reuniu cinco dicas práticas que auxiliam as empresas a economizar energia e começar o ano novo com o orçamento sob controle. Confira:

- 1) Conheça o seu consumo** - Antes de implementar qualquer estratégia de economia, é essencial que sua empresa conheça o padrão de uso de energia ao longo do dia, semana e mês. Analisar os momentos de pico e os equipamentos que mais consomem energia ajuda a identificar oportunidades reais de economia. Com esses dados, fica mais fácil ajustar processos e evitar desperdícios.
- 2) Eduque sua equipe** - Um time bem informado é um grande passo para a economia de energia. Compartilhe dicas de uso eficiente com seus colaboradores, como desligar luzes e equipamentos fora de uso e ajustar termostatos. Pequenas mudanças no cotidiano podem resultar em grandes economias ao longo do tempo, além de criar uma cultura de sustentabilidade dentro da empresa.
- 3) Migrar para o mercado livre de energia** - Empresas do grupo A podem economizar significativamente ao migrar para o mercado livre de energia. A portabilidade permite que sua empresa negocie diretamente com fornecedores e escolha contratos mais competitivos.

Com essa mudança, é possível reduzir até 35% do custo mensal com energia, dependendo do perfil de consumo e das condições do mercado. A Riviera de São Lourenço, bairro planejado no litoral paulista, conseguiu economizar mais de R\$1,5 milhão nos úl-



timos quatro anos ao migrar diversas unidades para o mercado livre.

- 4) Gestão de energia e plataformas de pagamento** - Investir em uma plataforma de gestão de energia traz controle e previsibilidade aos gastos com energia. Com uma gestão estratégica, é possível identificar oportunidades de economia e planejar melhor os custos futuros.
- 5) Planejamento estratégico de consumo** - Ter um plano estratégico de consumo ajuda a prever picos sazonais e mudanças operacionais que possam afetar a conta de luz. Estabeleça metas de redução de consumo, implemente políticas de eficiência energética e monitore os resultados regularmente para ajustar as estratégias conforme necessário. Dessa forma, é possível evitar surpresas e manter o orçamento em dia.

Economizar energia vai além da simples redução de despesas: envolve implementar práticas que tornam a operação mais eficiente e sustentável. Comece a aplicar essas dicas na sua empresa e garanta uma economia crescente ao longo do tempo. E se optar por migrar para o mercado livre de energia, sua empresa aproveitará todos os benefícios dessa escolha inteligente. - Fonte e mais informações: (<https://voltera.com.br/>).

# O conceito de "vender" é o primeiro passo para o sucesso empresarial

Para empresas que desejam crescer rapidamente, o sucesso passa por uma estratégia bem estruturada em vendas

Esse caminho, no entanto, não é livre de desafios. A pressão constante da concorrência e a dificuldade em atrair leads qualificados são obstáculos comuns. Sem uma estratégia comercial eficaz, esses problemas são o suficiente para bloquear uma jornada de desenvolvimento.

Dados da pesquisa Panorama de Vendas, realizada em 2022 pela RD Station, revelam que um grande número de empresas ainda subestima o investimento necessário no setor comercial. Apenas 34% contam com uma pessoa ou equipe dedicada à análise de dados, enquanto 42% sequer revisam regularmente seus processos de vendas.

De acordo com Jhonny Martins, vice-presidente do SERAC, hub de soluções corporativas, a habilidade de vender é fundamental para o sucesso de qualquer empresa. "Essa mentalidade deve partir da liderança. O primeiro e mais importante vendedor de uma empresa é o próprio dono, que deve estar na linha de frente e entender o valor dessa competência para impulsionar o negócio", afirma. O empreendedor precisa adotar



uma mentalidade voltada para vendas desde o início do negócio. Esse conceito deve estar na essência de qualquer empresa.

Jhonny acredita que, ao priorizar as vendas, o dono de uma empresa naturalmente investe nos elementos necessários para fortalecer a área comercial. Crescer rapidamente exige mais do que depender de uma única pessoa ou canal. O ideal é construir uma equipe capacitada, capaz de multiplicar conhecimento, agregar valor aos clientes e destacar os diferenciais do negócio.

O fundador da empresa deve focar na construção de estratégias, no fechamento de contratos, no fortalecimento do relacionamento

com clientes e na busca por novas oportunidades de mercado. É preciso lembrar, porém, que mesmo que o dono tenha habilidade em vendas e inspire a equipe, ele precisará de uma equipe bem treinada. É essencial compreender a importância das vendas para o sucesso do negócio. Quem ignora isso tende a subestimar os investimentos necessários na área.

A área de vendas pode atuar em diversos canais, como redes sociais, eventos e indicações dentro da própria base de clientes. Qualquer tática é mais eficaz quando há uma base sólida. Isso envolve ter consciência comercial, investir em treinamentos de qualidade e contar com uma equipe de

vendas bem preparada. Esse esforço deve partir do dono da empresa e se refletir em todo o time.

Confira quatro maneiras para desenvolver uma mentalidade focada em vendas:

- **Estabeleça metas bem definidas:** É preciso que a empresa tenha objetivos específicos, mensuráveis e alcançáveis para curto e longo prazo.
- **Invista em capacitação:** Vender é algo que pode ser aprendido ao longo do tempo, por isso a educação contínua é a chave para superar desafios.
- **Ouçã as demandas do cliente:** Bons vendedores costumam ser bons ouvintes. Afinal, ao entender a dor do cliente, é possível oferecer soluções customizadas para resolvê-la.
- **Utilize tecnologia para automatizar e analisar:** Desde redes sociais até ferramentas como CRM (Customer Relationship Management), há muitas possibilidades para analisar interações e oferecer soluções customizadas. - Fonte: Instagram @jhonnymartins.

## Cuide da sua comunicação no mundo digital

David Braga (\*)

*A comunicação assertiva é essencial, especialmente no ambiente digital, onde o risco de má interpretação é significativo*

No cotidiano corporativo, a troca de e-mails é uma prática constante, e muitas vezes, esses e-mails envolvem situações delicadas ou até mesmo notícias ruins. Ao lidar com demandas e mensagens complicadas, é fundamental ter cuidado para não prejudicar nossa credibilidade ou imagem profissional.

A maneira como nos comunicamos pode afetar a forma como somos percebidos, principalmente quando a mensagem é mal formulada ou transmitida de forma impulsiva, o que pode gerar equívocos e danos à nossa reputação no ambiente corporativo. Os desafios da comunicação se intensificam no final do expediente, quando o cansaço do dia de trabalho pode levar à impulsividade. A tentação de responder rapidamente às mensagens é grande, mas esse comportamento pode ser prejudicial.

Em momentos de tensão, o controle emocional se torna essencial; considerar adiar a resposta para o dia seguinte pode ser uma estratégia mais sábia. Um bom descanso permite uma visão renovada sobre a mensagem original, facilitando a elaboração de uma resposta mais clara e equilibrada. Tal cuidado é fundamental para preservar relacionamentos profissionais e a própria credibilidade.

É vital lembrar que a comunicação escrita, especialmente via e-mail, pode ser interpretada de diversas maneiras. Uma frase, lida sob um ângulo emocional diferente, pode suscitar confusões e mal-entendidos. Portanto, responder impulsivamente, sem a devida reflexão, pode com-

plicar ainda mais a situação. A comunicação assertiva requer clareza e um controle emocional adequado.

Uma prática simples, como reler os e-mails antes do envio, pode evitar distorções na mensagem, garantindo que ela seja recebida como pretendido.

Em um mercado ágil e em constante transformação, onde a pressão por resultados rápidos é intensa, a habilidade de se comunicar de forma clara torna-se ainda mais vital. Profissionais que demonstram controle emocional e comunicação eficaz são percebidos como confiáveis e equilibrados.

Embora a pressão para entregar resultados de qualidade possa ser desafiadora, a capacidade de gerenciar essa tensão e se comunicar assertivamente é fundamental para um bom posicionamento dentro da empresa. A comunicação eficaz não é apenas uma habilidade desejável, mas uma necessidade para aqueles que buscam avançar em suas carreiras. Outra dica também valiosa é sempre revisar e reler os e-mails antes de enviá-los.

Em meio ao ritmo acelerado, falhas de linguagem e lapsos na lógica podem surgir, prejudicando a clareza da mensagem e a percepção de competência. A comunicação assertiva envolve não só a transmissão de informações de forma clara e objetiva, mas também a demonstração de profissionalismo em cada detalhe, desde o estagiário até o presidente.

Saiba que a comunicação escrita eficaz é uma habilidade essencial que influencia a colaboração, a eficiência e o ambiente de trabalho. Ela ajuda a construir relacionamentos sólidos e a garantir que todos estejam alinhados com os objetivos e expectativas da organização.

(\*) - É CEO, board advisor e headhunter da Prime Talent (<https://www.instagram.com/prime.talent/>).

## Paulistanos são o maior número de vítimas de golpes com celulares

Pesquisa realizada pela OLX, o maior marketplace de classificados de produtos usados do Brasil, aponta que golpes ocorridos na compra e venda de celulares resultaram em prejuízo estimado de R\$ 18,1 milhões aos paulistas no primeiro semestre de 2024, valor 21% maior em comparação ao mesmo período do ano passado.

As fraudes que mais fazem vítimas na capital paulista são: falso pagamento (76%), invasão de contas (13%) e anúncios falsos (10%). Os modelos de iPhones foram as iscas mais usadas pelos criminosos (85%), seguidos por Samsung (10%) e Xiaomi (2%). Só na Região Metropolitana de São Paulo foram R\$ 14,7 milhões em perdas.

A capital paulista continua liderando o ranking estadual, com 37,3% das ocorrências - no mesmo período do ano passado, o primeiro lugar correspondia a 35,2%. Além disso, Ribeirão Preto, Santos, Guarulhos e São Vicente também registraram aumento expressivo de fraudes, compondo, ao lado de São Paulo, o Top 5 de cidades com maior número de fraudes no estado.

De janeiro a junho de 2024, estima-se que os brasileiros tenham sido lesados em R\$ 58,3 milhões em decorrência de golpes na compra e venda de celulares. O valor representa uma redução de 37% em relação aos mesmos meses em 2023, mas continua aumentando na cidade de São Paulo. O estudo analisou dados do mercado digital brasileiro, incluindo sites, apps e contas digitais de janeiro a junho de 2024 e 2023.



Para se proteger do campeão entre os golpes mais aplicados, conhecido como golpe do falso pagamento, especialistas da área de Segurança da OLX recomendam que os usuários só entreguem o produto após conferirem, em sua conta bancária, carteira digital ou plataforma, que o valor foi depositado. Outra dica é manter as conversas de negociação pelos chats e canais de comunicação das plataformas e evitar negociar em aplicativos de mensagens.

Também é importante checar com atenção o domínio dos e-mails (@nomedaempresa) de comunicados supostamente enviados pelas empresas e conferir o status da compra no site ou aplicativo oficiais. Ao realizar compras em lojas pouco conhecidas, vale pesquisar se o lugar existe de fato e verificar a sua reputação na internet. - Fonte: (<https://www.olx.com.br/>).

## Pequenos negócios com débitos serão excluídos do Simples

As micro e pequenas empresas optantes do Simples Nacional que possuem pendências precisam regularizar a situação junto à Receita Federal. Segundo a instituição, mais de 1,8 milhão de pequenos negócios foram notificados entre os dias 30 de setembro e 4 de outubro, sendo mais de 1,1 milhão de MEIs e cerca de 750 mil MEs e EPPs.

Desse total, 526.999 estão no Estado de SP. Ainda segundo

o órgão, as dívidas possuem um total de R\$ 26,7 bilhões. As notificações ocorreram por meio do Domicílio Tributário Eletrônico do Simples Nacional e MEI (DTE-SN). As pequenas empresas que possuem débitos com a Receita e/ou com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional receberam os Termos de Exclusão do Simples Nacional e os respectivos Relatórios de Pendências.

Os documentos podem ser acessados tanto pelo Portal do Simples Nacional, por meio do DTE-SN (utilizando código de acesso do Simples Nacional), ou pelo Portal e-CAC do site da Receita Federal do Brasil, via acesso Gov.BR (conta nível prata ou ouro ou certificado digital). Ao acessar o e-CAC com a conta Gov.BR, será necessário "alterar o perfil" e informar o CNPJ.

Para evitar a sua exclusão do

Simples Nacional, a empresa deve regularizar a totalidade dos débitos constantes no Relatório de Pendências que acompanha o Termo de Exclusão, no prazo de 30 dias a contar da ciência do Termo de Exclusão. A regularização pode ser efetuada por meio de pagamento à vista ou parcelamento.

O Sebrae-SP possui 33 Escritórios Regionais espalhados

pelo Estado, além de mais de 700 unidades do 'Sebrae Aqui' nos municípios paulistas. Em todas as unidades, agentes, analistas e consultores estão à disposição dos pequenos negócios para atendimento gratuito e orientações para a regularização das pendências. Encontre os pontos de atendimento do Sebrae-SP mais próximos em: [https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/contato UF=26](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/contato UF=26).



Blue Planet Studio\_CANVA

VAREJO ONLINE

## CINCO ESTRATÉGIAS PARA ESCALAR PRODUTOS

Abrir uma empresa no Brasil, hoje, não é tão complexo, principalmente, diante de tantas oportunidades que o universo online oferece. Mas, fazê-la crescer e prosperar já se torna algo desafiador para muitos.

Renan Cardarelo (\*)

O mercado varejista dispõe de muitas oportunidades para êxito no ambiente digital, desde que haja um planejamento eficaz em sua gestão perante a escalabilidade de seus produtos. Caso contrário, nem mesmo este amplo universo que o digital oferece conseguirá sustentar uma boa ideia de negócios.

Ter uma marca de sucesso e referência no segmento requer muitos cuidados e estratégias inteligentes que impulsionem sua competitividade. Afinal, mesmo que, em nosso país, dados do Mapa das Empresas mostrem uma enorme facilidade em abrir um negócio – demandando um tempo médio de um dia e cinco horas – a taxa de mortalidade corporativa também é alta.

Dados do IBGE apontam que 48% dos negócios encerram suas atividades dentro de três anos, ocasionado, principalmente, pela falta de uma gestão eficiente.

Muito além de questões burocráticas, uma gestão eficiente é refletida através de uma série de práticas voltadas à estrutura organizacional como um todo. Algo que, diante da alta competitividade do varejo online, se torna ainda mais importante para se destacar.

Pensando nisso, confira cinco estratégias capazes de auxiliar os varejistas a escalar seus produtos no ambiente online com sucesso:

### #1 Construção da marca

O tempo é um aliado fundamental na construção de uma marca consolidada em seu segmento. Até porque, é através de um processo contínuo de exposição, interação com o público e ações inteligentes que uma empresa ganha relevância e reconhecimento – algo que exige paciência e constância.

A pressa por resultados imediatos será a inimiga número um dos empreendedores, que precisam respeitar este tempo para



que os consumidores associem o nome da marca aos seus valores, produtos e experiências.

### #2 Distribuição dos produtos

As facilidades do online fazem com que muitos negócios tenham um “boom” imediato de crescimento. Porém, a falta de estruturação na distribuição de seus produtos impede que este impulso se mantenha a longo prazo, criando um gargalo nas operações.

É preciso se atentar à logística de seus produtos para que consiga atingir essa escalabilidade, se não, além de gerar experiências negativas, a má reputação pode afundar o negócio antes mesmo que tenha chance de reverter tais danos.

### #3 Comunidade e influenciadores

Uma vez que a marca crie seu propósito e comunicação, naturalmente, será criado um senso de comunidade englobando seu público-alvo. Esse grupo natural de pessoas que se identifiquem com o negócio englobará os famosos influenciadores do ramo – os quais precisam ser conquistados e tidos como aliados à prosperidade corporativa.

Afinal, eles serão autoridades no segmento, tendo nome, conhecimento e experiência na área, podendo impulsionar a escalabilidade de seus produtos no meio online para seus fiéis seguidores.

### #4 Offline

Muitos varejistas ainda preferem lojas físicas para conduzir seus negócios. Por mais que o presencial tenha seus benefícios, não há como fugir totalmente do avanço da digitalização do mercado.

Mesmo para aqueles que obtêm resultados significativos em seus estabelecimentos, é importante conciliá-los com, pelo menos, uma rede social ou plataforma online, dando mais uma opção para que seus consumidores conheçam seus produtos e possam, até mesmo, conduzir parte de sua jornada por lá. Essa união, certamente, irá otimizar o processo de vendas do varejo físico.

### #5 Marketing

Ainda é muito comum observar marcas crescendo, faturando e não investindo em estratégias de marketing que suportem esse movimento, associando-as a um custo à parte e não como algo valioso para sua perpetuidade.

O marketing pode ser um motor para a escalabilidade de produtos no online, os posicionando de forma competitiva a fim de estimular sua compra e retenção de clientes. Mas, aquelas que aplicarem esse investimento também precisarão dedicar tempo e esforços nisso, para que atinja sua proposta.

Vender no varejo online é desafiador. Basta um clique para encontrar outros negócios que ofertam os mesmos produtos e serviços que os seus. Então, como se destacar diante de tanta concorrência? A resposta também é complexa, uma vez que não existe um único manual aplicável para toda empresa, mas sim um guia de boas práticas que devem ser analisadas e investidas conforme as condições e objetivos de cada um.

O ambiente digital oferece inúmeras oportunidades para escalar produtos e tornar uma marca referência em seu setor. De acordo com o Relatório Digital 2024, os brasileiros passam, em média, 9 horas e 13 minutos conectados à internet por dia. No entanto, não basta apenas criar um site ou uma rede social para direcionar seus consumidores.

Com as estratégias acima, as chances de conquistar tais resultados certamente será maior, desde que os empreendedores dediquem tempo, esforços e recursos para colocá-las em prática, oferecendo um atendimento próximo e disponível a seus clientes.

(\*) - É CEO da iOBEE - Assessoria de Marketing Digital e Tecnologia (<https://iobee.com.br/>).

