



FATOR RELEVANTE

## POR QUE O ESG É ESSENCIAL PARA EMPRESAS PRIVADAS NO BRASIL?

[Leia na página 8](#)

## O que esperar em 2025

Quando você estiver lendo essas linhas, o ano já estará em curso e você já saberá, com relativa precisão, se as promessas que fez em dezembro vão ser cumpridas ou não.

Final, janeiro é o mês de Janus, o deus com um olhar voltado para frente e outro para trás, secando os olhos das angústias ainda vívidas e sorrindo das perspectivas por vir.

O fato é que a esperança é a doença crônica mais comum do ser humano. O mais pessimista, se ainda respira, é porque acredita que tudo ainda pode melhorar. O problema dos tempos nos quais vivemos é que o horizonte do possível tornou-se algo raro de perscrutar. Antes, a miragem confundia-se com o horizonte. Hoje, o horizonte é a miragem.

Olhamos, olhamos, mas só há uma névoa densa e inconstante, alterando-se a todo momento. Até nosso otimismo crônico sofre com esse novo desafio. Afinal, acreditar no quê? No ano passado, acreditamos que os americanos não iriam votar em um candidato que pôs em risco o que parecia ser o mais sagrado princípio da sociedade daquele país: suas Instituições.

Pois aconteceu o que aconteceu: uma votação escandalosa, uma vitória inofensável (desta vez com todas as urnas funcionando e nenhuma acusação de fraude ou manipulação). Diante disso, como apresentarmos aos nossos filhos, nossos alunos, um programa ético básico para servir de balizamento para o futuro? "Não minta, não calunie, não ameace, não ignore, não seja preconceituoso, não seja insensível, dinheiro não é tudo, o importante é o Bem Comum".

Como podemos dizer isso com a firmeza de quem sabe que o mundo não vai desmentir-lo? Pobre Aristóteles, como poderia imaginar que viveríamos esse processo de

lowfiq\_u\_barbhuiya\_CANVA



fratura social, essa revolta das elites, com o aplauso entusiasmado de seus súditos, os empreendedores esperançosos de, um dia, alçarem-se a essa posição de total niilismo social e indiferença com os losers. Pois é, será isso que o ano promete? Ou não.

Pois nada impede que refaçamos nossos laços, aprendamos a dar outros tipos de nós, produzamos novas texturas e inventemos novos matizes, misturando expectativas diferentes das que murcharam, perderam o viço.

Nancy Fraser, importante pensadora norte-americana, fala muito da integração entre políticas de redistribuição e de reconhecimento e da invenção de um espaço comum para reagendar nossos esforços de luta por uma sociedade melhor, um espaço de paridade social no qual ninguém possa ser discriminado por ser quem é e que nenhuma relação possa ser considerada justa se não garantir o mínimo de dignidade.

Uma esperança com quatro passos atrás para tentar ensaiar um passo para frente, só pra variar. O ano não parece promissor para os jovens, para os pobres, para as mulheres, para os negros, para os que têm consciência ambiental, para as pessoas que precisam do apoio do governo e de suas agências.

O ano não parece promissor porque está na moda afirmar que todo mundo é vítima e que quem quiser sair dessa condição tem de fazer por si, sem ajuda de ninguém, tem de ter mentalidade vencedora e tudo o mais que é repetido pelo melhor coach da semana de todos os tempos.

Mas, por outro lado, o ano é promissor para quem sabe que tudo isso é apenas a expressão do homem natural, do homem infantilizado e incapaz de perceber que vive em meio aos outros, que não abre mão de uma suposta liberdade que julga ter por origem e cujo exercício nega qualquer limite ou condicionamento.

Como lembrava Hobbes — o primeiro a teorizar sobre esse tipo de gente — uma vida cercada de homens naturais é pobre, infrutífera, sem esperanças.

E, para quem sabe disso, o ano é promissor porque não há nada mais estimulante do que arregaçar as mangas e mudar o mundo, mais uma vez, e tantas vezes quanto for necessário para que a esperança não pereça definitivamente.

(Daniel Medeiros é doutor em Educação Histórica e professor de Humanidades no Curso e Colégio Positivo. @profdanielmedeiros.)

### Mercado de reposição em 2025: eficiência energética e redução de emissões

Apesar dos desafios impostos por fatores econômicos, como juros elevados, desvalorização cambial e a dificuldade de acesso ao crédito, o mercado de reposição automotiva no Brasil se mantém resiliente. ➡

### O que leva um conselho de administração a perder sua efetividade?

O papel do conselho de administração nas empresas evoluiu ao longo dos anos. ➡

### Seis dicas financeiras para profissionais liberais

O trabalho autônomo traz muitas vantagens, como o potencial de melhorar o equilíbrio entre vida pessoal e profissional. Mas também traz desafios relevantes, especialmente na gestão das finanças. ➡

### Da sobrecarga à conexão: como os empreendedores podem superar a solidão

Para muitos empreendedores, a jornada é solitária. Uma pesquisa recente realizada pelo Itaú Empresas em parceria com o Instituto Locomotiva revelou que 57% dos líderes de pequenas e médias empresas no Brasil sentem falta de conexão com outros empresários e especialistas, e 52% relatam impactos na saúde física e mental decorrentes da rotina intensa. ➡

Para informações sobre o

### MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta

Foto: Governo de SP/Divulgação



### Retiradas 32 toneladas de resíduos de oceanos e manguezais de SP

Mais de 30 toneladas de lixo foram retiradas do oceano, ilhas e manguezais no litoral paulista com o programa Mar sem Lixo, promovido pela Fundação Florestal, vinculada à Secretaria de Meio Ambiente do Estado de São Paulo. O balanço refere-se ao período de junho de 2022, quando o programa foi criado, a outubro deste ano e engloba seis municípios no litoral norte e sul e na Baixada Santista. O engajamento de pescadores (foto) que recolhem o lixo durante a atividade de arrasto de camarão deu um salto de 215%, de 81 cadastrados na primeira fase (implantação) para 255 em outubro deste ano. O governo paulista investiu até agora R\$ 1,6 milhão no projeto. O Mar sem Lixo tem como objetivo prevenir e combater a presença de lixo no oceano, buscando a conservação do ambiente marinho. ➡ Leia a coluna completa na página 3

### News@TI

Reprodução: https://cdmc.fgv.br/



### FGV CDMC promove Curso de Verão Seleção de Talentos para alunos do ensino médio

@ O Centro para o Desenvolvimento da Matemática e Ciências (FGV CDMC), em parceria com a Escola de Matemática Aplicada (FGV EMap), promoverá a terceira edição do Curso de Verão Seleção de Talentos, que ocorrerá de 13 a 17 de janeiro de 2025, na sede da Fundação. O evento é voltado para alunos de alto desempenho do 3º ano do ensino médio em 2025. O curso oferecerá cinco dias de aulas abrangendo disciplinas como Matemática, Computação, Ciência de Dados, Direito, Economia, Administração, Comunicação, Português e Redação. O objetivo desta iniciativa é fortalecer a conexão do CDMC com jovens talentos nas áreas de Matemática e disciplinas correlatas. A estrutura do corpo docente contará com professores da Fundação Getúlio Vargas, além de docentes da Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), CEFET - MG e Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS (cdmc@fgv.br). ➡ Leia a coluna completa na página 2

### Ética e Integridade

Em 2025, faça do compliance o GPS de seus negócios  
Denise Debiasi  
➡ Leia na página 6

### Literatura

Livros em Revista  
Ralph Peter  
➡ Leia na página 4



## OPINIÃO

## Tecnologia e cultura da inovação

Rodolfo Bacci (\*)

Manter-se relevante em um mercado competitivo exige mais do que boas ideias e ferramentas modernas; requer uma cultura de inovação sólida e integrada à operação.

A interseção entre inovação e tecnologia é, sem dúvida, a chave para o sucesso das organizações. Por isso, empresas que adotam essa combinação conseguem otimizar processos e impulsionar o crescimento, além de se adaptarem rapidamente às mudanças do mercado.

De acordo com o relatório do Boston Consulting Group (BCG), 79% das empresas globais consideram a inovação um dos pilares essenciais para seus negócios. E mais do que isso, 66% planejam aumentar seus investimentos nessa área nos próximos anos. Esses números revelam uma tendência clara: empresas que não abraçam essa cultura podem se ver rapidamente ultrapassadas pelos concorrentes - e, provavelmente, serão!

Assim, quando falamos de inovação, a tecnologia se transformou em um investimento indispensável nesse ambiente de transformação. A combinação de ambos oferece às empresas a capacidade de otimizar processos, explorar novas oportunidades de crescimento e se adaptar a um mercado em constante evolução. É a tecnologia que permite a experimentação, o uso eficiente de dados e a colaboração entre equipes de forma muito mais integrada.

Mas se isso é tão evidente, por que tantas empresas ainda lutam para inovar? O levantamento do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) revela que 48% das empresas enfrentam dificuldades em seus esforços de inovação, sendo os principais desafios a instabilidade econômica (45,6%) e a concorrência

acirrada (43,5%). Além disso, a resistência interna também impede muitas organizações de avançar. É comum encontrar equipes presas a rotinas confortáveis, relutantes em abraçar novas abordagens. E aqui está o ponto: inovação exige risco, e o risco só pode ser aceito em um ambiente onde a falha é vista como uma oportunidade de aprendizado, não como um motivo de punição.

A liderança tem um papel estratégico nesse cenário, afinal, a inovação bem-sucedida não pode surgir de iniciativas fragmentadas ou sem propósito definido. Para ter impacto, ela precisa estar profundamente conectada à estratégia de negócios. Do contrário, há o risco de desviar o foco e desperdiçar recursos importantes para a empresa. O fato é que uma cultura inovadora exige propósito claro, treinamento contínuo e um ambiente que valorize a diversidade de perspectivas.

Não à toa, empresas como Apple, Amazon, Tesla e Netflix são exemplos de organizações que fizeram da inovação sua principal arma. Seus altos investimentos em tecnologia as mantêm na vanguarda de seus setores, além de garantir uma melhoria constante na produtividade, nos processos e na experiência do cliente. Sem dúvida, cresceram porque adotaram novas ferramentas e criaram uma cultura onde a inovação é incentivada e valorizada.

Portanto, se quisermos realmente ver avanços, é preciso olhar além das práticas convencionais. Hackathons, treinamentos em novas tecnologias e programas de reconhecimento são apenas algumas das formas de incentivar a criatividade. Mais do que nunca, as empresas precisam integrar a inovação em seu DNA e assegurar que ela beneficie tanto suas equipes quanto seus clientes.

(\*) Diretor Comercial da Runtalnet empresa especializada em alocação de profissionais de TI.

## Aumentam os riscos de perdas auditivas em jovens

Um artigo recentemente publicado no BMJ Global Health Journal alerta que entre 670 milhões e 1,35 bilhão de adolescentes e jovens adultos podem enfrentar perdas auditivas em função de práticas de escuta inseguras.

Vivaldo José Breternitz (\*)

Artigo, que é uma revisão sistemática e meta-análise dos dados de 33 estudos envolvendo cerca de 19 mil pessoas com idades entre 12 e 34 anos, mostra que os hábitos de escuta de música estão colocando a audição de muitas dessas pessoas em risco.

Os pesquisadores focaram em duas fontes significativas de exposição à música em volumes muito altos: dispositivos de uso pessoal, como fones de ouvido convencionais e auriculares e eventos de música ao vivo.

Segundo o artigo, aproximadamente 24% dos jovens ouvem seus dispositivos em volumes altos o suficiente para prejudicar sua audição. Enquanto isso, 48% são expostos a níveis de som inseguros em shows, bares e salas de espetáculos.

Esses cenários geram práticas de escuta inseguras que podem levar à perda auditiva induzida por ruído (Noise-Induced Hearing Loss, ou NIHL) e a problemas auditivos ao longo da vida, como tinnitus - o zumbido constante no ouvido.

Com uma população global de cerca de 2,8 bilhões de pessoas na faixa etária de 12 a 34 anos, os pesquisadores alertam que até 1,35 bilhão de jovens estão correndo o risco de sofrerem danos permanentes à audição.

Esses números confirmam os trazidos por um relatório de 2015 da Organização Mundial da Saúde (OMS) que estimou que 1 bilhão de jovens estavam em perigo; o crescimento do número de dispositivos de escuta de uso pessoal e do número de eventos ao vivo intensificam os riscos.

Os pesquisadores concluem afirmando que há uma necessidade urgente de que governos, indústria e sociedade civil priorizem a prevenção global da perda auditiva promovendo práticas de escuta seguras.

Padrões globais, recomendações e kits de ferramentas da OMS estão disponíveis para auxiliar no desenvolvimento e implemen-



tação de políticas e iniciativas de saúde pública para promover a escuta segura em todo o mundo.

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

## Três soluções financeiras digitais que ganharão força em 2025

O setor financeiro digital está em constante evolução, com soluções inovadoras ganhando força a cada ano. Segundo uma análise da PwC e da Strategy&, o volume global de pagamentos digitais deve crescer mais de 80% até 2025, com uma projeção de quase 1,9 trilhão de transações por ano. Em um mercado cada vez mais competitivo, as novas tecnologias não apenas atendem às demandas dos consumidores, mas também proporcionam oportunidades para as empresas se destacarem.

Além disso, atualmente existe uma crescente preferência dos consumidores por soluções financeiras integradas às suas plataformas digitais. "Em 2025, as soluções financeiras digitais não serão apenas mais rápidas, mas também mais personalizadas e integradas ao cotidiano dos consumidores, impulsionadas por inovações tecnológicas que possibilitam novas formas de interação com os serviços financeiros", afirma Clayton Ricardo, CFO da Idea Maker, empresa de tecnologia que idealiza e desenvolve soluções digitais voltadas para meios de pagamento, filantropia premiável e sorteios.

O especialista listou algumas das principais tendências de soluções financeiras digitais para 2025. Confira!

**Embedded Finance (Finanças Incorporadas)**

Trata-se de uma integração de serviços financeiros em plataformas não financeiras. Essa tendência está se expandindo porque oferece conveniência e rapidez, permitindo que os consumidores acessem serviços bancários, crédito e seguros diretamente em aplicativos de e-commerce, redes sociais e outras plataformas digitais. Essa abordagem reduz barreiras e melhora a experiência do cliente, atendendo à crescente demanda por praticidade e soluções integradas no cotidiano.



Clayton Ricardo, CFO da Idea Maker.

**Finance-as-a-Service (FaaS)**

É a oferta de serviços financeiros modulares e personalizáveis via APIs e infraestruturas abertas. A ascensão dessa tendência está ligada à busca por democratização dos serviços financeiros, permitindo que empresas de setores diversos ofereçam soluções sob medida, sem precisar desenvolver sistemas complexos internamente. Isso atende à necessidade de agilidade no lançamento de produtos e à personalização em escala, fatores essenciais para se destacar no mercado.

**Blockchain**

Além de criptomoedas, o blockchain possibilita serviços como empréstimos, investimentos e pagamentos de forma descentralizada. Essa tendência está ganhando força devido à sua capacidade de eliminar intermediários, reduzir custos e aumentar

a transparência. Em um momento em que consumidores e empresas exigem maior controle e segurança, as finanças descentralizadas tornam-se uma alternativa disruptiva às instituições financeiras tradicionais.

Essas tendências apontam para um futuro em que os consumidores terão experiências financeiras cada vez mais personalizadas e integradas. "Com essas mudanças à vista, é essencial que as empresas do setor continuem a investir em tecnologias emergentes, segurança digital e, sobretudo, em uma experiência do usuário que seja intuitiva e acessível. A adaptação rápida às novas demandas do mercado e a antecipação das tendências serão fatores cruciais para garantir o sucesso em 2025", finaliza o CFO da Idea Maker.

## News @TI

## Implantação de novo formato do CNPJ é mais um desafio para áreas de TI dos bancos, diz Capco

Em meio às evoluções do Pix e do Open Finance, bancos, instituições de pagamentos e seguradoras têm agora mais desafio de alta sensibilidade: o de prepararem seus sistemas para receberem, lerem, calcularem o dígito verificador e armazenarem o novo CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas -, que passará a ser alfanumérico. A Receita Federal do Brasil (RFB) começará a implantar a mudança em julho em 2026. "Essa mudança é complexa porque mexe no coração das instituições, ou seja, nos seus programas e bancos de dados, além das interfaces. Um outro ponto é que se trata de fazer adequações em sistemas que estão rodando. É diferente e tende a ser mais arriscado do que implantar algo novo como o Pix, que se integra ao que já existe", afirma Camille Ocampo, diretor executivo da Capco (www.capco.com).

## Inatel e CAS Tecnologia celebram 10 anos de parceria em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

Comemorar dez anos de parceria entre o Inatel e a CAS Tecnologia é celebrar uma trajetória de inovação e transformação. Essa colaboração em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação tem sido crucial para entregar soluções tecnológicas de ponta, que não apenas atendem às demandas dos setores de energia, água e gás, mas também contribuem diretamente com a posição de liderança de mercado da CAS Tecnologia, para o avanço da sustentabilidade e da eficiência nesses serviços essenciais", destaca o gerente de Marketing da CAS Tecnologia, Octavio Brasil (https://inatel.br/home/).

## 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 &amp; 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.



# Desemprego em novembro chegou a 6,1%, o menor desde 2012

A taxa de desocupação no Brasil chegou a 6,1%, com o recuo de 0,5 ponto percentual (p.p.) no trimestre encerrado em novembro

De acordo com o IBGE, é a menor taxa da série histórica da PNAD Contínua, iniciada no primeiro trimestre de 2012. A queda é em comparação ao trimestre de junho a agosto, quando ficou em 6,6% e caiu 1,4 p.p. em relação ao mesmo trimestre de 2023, que foi de 7,5%.



As pessoas ocupadas somaram 103,9 milhões, sendo um novo recorde no país.

A taxa equivale a 6,8 milhões de pessoas em busca de emprego no país, o que representa o menor contingente desde o trimestre terminado em dezembro de 2014. Em um trimestre, 510 mil pessoas deixaram o desemprego. Ante o mesmo trimestre de 2023, 1,4 milhão de pessoas saíram da população desocupada.

A pesquisa indicou ainda que a taxa de desocupação alcançou 8,8 pontos percentuais abaixo do recorde da série histórica da PNAD Contínua, que ficou em 14,9%, atingido no trimestre encerrado em setembro

de 2020. Já o número de desocupados está 55,6% abaixo do recorde da série de 15,3 milhões, verificado no primeiro trimestre de 2021. Os dois períodos foram durante a pandemia da Covid19.

As pessoas ocupadas somaram 103,9 milhões, sendo um novo recorde no país. Antes disso, essa população havia caído ao menor contingente na série histórica, somando 82,6 milhões no trimestre encerrado em agosto de 2020. De lá para cá, houve alta de 25,8%, o equivalente a 21,3 milhões de pessoas a mais no mercado de trabalho.

Com o desempenho da ocupação no trimestre terminado em novembro, o Brasil tem recorde também entre os empregados no setor privado, que atingiu 53,5 milhões, e os trabalhadores com carteira assinada, que alcançaram 39,1 milhões. No setor público foram 12,8 milhões de trabalhadores (ABr).

## Supersafra de arroz não impede alta da cesta básica em 2025

Gustavo Defendi (\*)

O Brasil projeta uma supersafra de arroz em 2025, trazendo um cenário de otimismo, após um 2024 marcado pelos desafios climáticos

As enchentes no Sul e a irregularidade das chuvas reduziram a produção do grão, diminuindo a oferta. Para 2025, as expectativas apontam para uma recuperação significativa, com melhores condições climáticas e investimentos em tecnologia agrícola. Essa alta na produção deve aliviar os preços do arroz, com estimativa de queda de mais de 5% no valor do produto.

No entanto, outros alimentos devem ter alta expressiva, impactando diretamente a cesta básica das famílias. A combinação de câmbio elevada e oferta restrita deverá elevar os preços dos alimentos em mais de 7% em 2025, produtos como carnes, café e óleo de soja estão entre os itens mais afetados, com variações projetadas entre 4,5% e 11%.

O preço da carne bovina, por exemplo, já apresenta alta significativa. Em outubro de 2024, a arroba do boi gordo alcançou 300 reais, o maior patamar em 20 meses, conforme estudos do setor econômico. A baixa oferta de gado pronto para o abate, agravada pela seca e queimadas, contribui para a pressão nos preços, impactando diretamente no custo da carne e do leite.

A perspectiva para o próximo ano é de preços mais elevados com a arro-

ba do boi podendo subir entre 10% e 20%. A carne de frango e os ovos também devem acompanhar a tendência de alta, com aumentos previstos de 5,3% e 6,2%, respectivamente. O óleo de soja pode subir até 8%, apesar da previsão de safra recorde, devido à valorização cambial e à alta demanda por biodiesel.

No caso do café, a situação é ainda mais preocupante, com estimativa de alta de 11% em 2025, impulsionada pela seca e pela menor produtividade das máquinas. O câmbio alto aumenta os riscos inflacionários desses produtos, principalmente para o café, trigo e óleo de soja e as empresas já repassam os custos ao consumidor.

Arroz, feijão, tubérculos e hortaliças têm projeções de queda de preços, favorecidas por condições climáticas mais favoráveis. A ausência de fenômenos atmosféricos e de chuvas acima do volume, entre outros, pode permitir safras robustas e uma inflação alimentar dentro da meta, ajudando as famílias de baixa renda a preservar o poder de compra.

Apesar de possíveis reduções em itens específicos, o cenário geral para 2025 aponta para uma cesta básica mais cara e as famílias devem sentir o peso no bolso, com aumentos significativos em produtos essenciais. O desafio para os consumidores será equilibrar o orçamento em um ano de contrastes no mercado de alimentos.

(\*) - É sócio-diretor da Real Cestas (<https://www.realceastas.com.br/>).

## Prévia da inflação oficial fecha ano em 4,71%

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - 15 (IPCA-15), que mede a prévia da inflação oficial, fechou o ano com uma taxa de 4,71%.

O índice é semelhante ao registrado em 2023 (4,72%), ficando acima do teto da meta estipulada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), que é 4,50%, diz IBGE. O grupo alimentação e bebidas puxou a inflação neste ano, com uma alta de preços acumulada de 8% no período. Entre os produtos com maiores aumentos no ano estão óleos e

gorduras (20,42%), carnes (19,48%), frutas (14,18%), bebidas (13,11%), leites e derivados (11,10%) e cereais, leguminosas e oleaginosas (10,04%).

Em seguida, aparecem os grupos de despesa saúde e cuidados pessoais (6,03%) e educação (6,82%). Os demais grupos apresentaram as seguintes taxas: despesas pessoais (5,12%), habitação (3,44%), comunicação (2,99%), transportes (2,32%), vestuário (2,25%) e artigos de residência (0,83%).

O IPCA-15 registrou taxa de 0,34% em dezembro deste ano, ficando abaixo da prévia do mês anterior (0,62%) e de dezembro do ano passado (0,40%). Dos nove grupos de despesas, cinco tiveram alta na prévia de dezembro deste ano. Alimentação e bebidas apresentou o maior impacto no mês, com taxa de inflação de 1,47%, devido a itens como óleo de soja (9,21%), alcatra (9,02%), contrafile (8,33%) e carne de porco (8,14%) - (ABr).

## Empresa admite erro sobre cotação do dólar

A Morning Star, empresa que fornece dados ao Google sobre a cotação do dólar, admitiu na quinta-feira (26) erro na coleta de informações. A companhia afirmou ter resolvido o problema que levou à divulgação do valor errado da moeda norte-americana, atribuindo o ocorrido à "imprecisão de um contribuidor".

"Devido a cotações de compra e venda imprecisas fornecidas por um contribuidor de taxas de terceiros por erro, os dados de câmbio para o Brasil temporariamente

não refletiram o mercado em 25 de dezembro de 2024", informou a Morning Star em nota ao Google.

Na tarde de quarta-feira, o Google exibiu a cotação da moeda norte-americana a R\$ 6,38, quando os mercados financeiros estavam fechados por causa do feriado de Natal. Ao longo de todo o dia 25, a cotação correta estava em R\$ 6,15, valor de fechamento do dólar no último dia 24, véspera de Natal, em que o pregão funcionou com horário reduzido (ABr).



**NEGÓCIOS em PAUTA**

lobato@netjen.com.br

### A - Dívida com a Congás

A Congás realiza seu Saldão de Dívida, campanha voltada para clientes que desejam colocar suas finanças em dia, com condições imperdíveis. Clientes residenciais e comerciais podem renegociar seus débitos, aproveitando isenção total de juros e multas para pagamentos à vista e descontos que podem chegar até 50%, dependendo do tempo da dívida. A campanha segue até a próxima terça-feira (31). As negociações podem ser realizadas pelo site: (<https://virtual.congas.com.br/saldao-de-dividas>) e WhatsApp no número (11) 3325-0197.

### B - Leilão Portuário

O êxito do maior leilão portuário da história do país, realizado na B3, em São Paulo, animou executivos do setor portuário. O porto de Itaguaí (RJ) recebeu uma oferta de R\$ 1 milhão que pode render investimentos de R\$ 3,53 bilhões na concessão que vai durar 35 anos. O porto de Santana (AP) recebeu uma oferta de R\$ 58 milhões e o grupo vencedor prevê investimentos de R\$ 89,9 milhões ao longo dos próximos 25 anos. Já o Porto de Maceió foi arrematado com um lance de R\$ 1,45 milhão, que se desdobrarão em investimentos de R\$ 6,2 milhões em cinco anos de contrato.

### C - Réveillon em Floripa

Promete ser inesquecível, com expectativa de reunir mais de 500 mil pessoas para celebrar o Ano Novo nas Avenidas Beira-Mar Norte e Continental. A virada será marcada por uma contagem regressiva unindo Ilha e Continente, com um relógio gigante em 3D exibindo os últimos segundos de 2024 na Megatela Floripa Square e em todos os painéis de LED e palcos das duas orlas. À meia-noite, um espetáculo de fogos de artifício de 15 minutos, sincronizado com trilha sonora exclusiva, iluminará o céu. A Prefeitura de Florianópolis distribuirá abafadores acústicos para quem tem sensibilidade auditiva.

### D - Inovação no Agronegócio

A FECAP, uma das instituições de ensino mais tradicionais e respeitadas na área de negócios do Brasil, está com inscrições abertas para um novo curso de MBA voltado para o setor estratégico do agronegócio. O MBA em Agribusiness, Marketing & Commerce tem duração de 18 meses e é uma formação inovadora destinada a profissionais, empreendedores e acadêmicos que desejam aprimorar suas carreiras no complexo universo do agronegócio. Uma oportunidade para quem busca diferenciação no mercado do agronegócio. Mais informações: (<https://www.fecap.br/mba/mba-em-agribusiness-marketing-commerce/>).

### E - ICMS: Duas Parcelas

O ICMS incidente sobre as vendas de dezembro do setor de varejo poderá ser parcelado em duas vezes pelos contribuintes do Estado de São Paulo. A Secretaria da Fazenda, publicou o decreto, na edição na quinta-feira (26), no Diário Oficial do Estado. Os lojistas poderão pagar 50% do imposto referente às vendas de Natal até 20 de janeiro e a segunda cota de 50% até 20 de fevereiro de 2025, sem multa e juros. O parcelamento no recolhimento do ICMS para os contribuintes representa um reforço no fluxo de caixa para os varejistas no início do ano, período de queda sazonal no movimento do setor.

### F - ICMS de 4%

O governo do Estado de São Paulo considerou os argumentos do setor de Alimentação Fora do Lar e vai reeditar o decreto que concede redução na alíquota do ICMS. O benefício é válido apenas até 31/12. Sem a renovação, a tributação passa dos atuais 3,2% para 12% - um aumento de 300%, a partir de janeiro de 2025. O Estado, que até então estava disposto a acabar com o auxílio, anunciou alíquota de 4%, em audiência com a Federação de Hotéis, Bares e Restaurantes (Fhosp), na quinta-feira (26), no Palácio dos Bandeirantes.

### G - Bolsa Família

O Grupo Carrefour Brasil comemora a contratação de 53 mil beneficiários do CadÚnico e do Bolsa Família. Lançada em março de 2023, a iniciativa tinha como meta inicial a contratação de 6 mil pessoas em todo o país em um ano. No entanto, o resultado alcançado já é nove vezes maior do que o esperado. Até maio deste ano, o Grupo havia contratado 21 mil pessoas do Bolsa Família. Desde então, foram realizadas 32 mil novas contratações, em todos os 26 estados e no DF, com um destaque importante: 62% desses novos contratados foram mulheres.

### H - Renda Fixa

O mercado de renda fixa brasileiro apresentou resultados expressivos em 2024, impulsionado pela alta da taxa Selic e pela busca por investimentos seguros em meio à incerteza econômica. De acordo com dados da ANBIMA, a captação no mercado de capitais atingiu o valor recorde de R\$ 677,3 bilhões de janeiro a novembro, superando em 44,8% o total de 2023 e todos os anos anteriores. As debêntures lideraram as emissões, com R\$ 405,5 bilhões entre janeiro e novembro, com recursos destinados para infraestrutura (26,1%), gestão ordinária (24,5%) e pagamento de dívidas (24,4%).

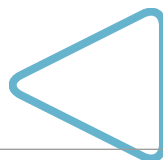
### I - Ensino Técnico

Com um aumento de 117% nas matrículas e 81% mais escolas em relação a 2023, o Governo do Estado de São Paulo mais que dobrou o acesso ao Ensino Médio Técnico em 2024, com 75 mil matrículas e 1.393 escolas atendidas. No ano que vem, a previsão é de se aproximar das 160 mil matrículas e estar em 1.810 escolas. Os estudantes do Ensino Médio Técnico cursam uma das nove formações oferecidas nas escolas da rede pública estadual, ou ainda nas unidades do Senai ou do Senac, por meio de parceria com a pasta estadual.

### J - Sudeste Otimista

A maior parte da população da região Sudeste vai entrar em 2025 otimista em relação ao Brasil no próximo ano, com boas perspectivas para salário, crédito e emprego. Essa é uma das conclusões da última pesquisa Radar Febraban do ano, realizada pelo Ipespe. Quando perguntados sobre a situação do país, 68% dos moradores do Sudeste acreditam que em 2025 o Brasil irá melhorar ou ficar como está (48% apostam na melhoria e 20% pensam que o país ficará na mesma). Outros 28% disseram que o país vai piorar no próximo ano, enquanto 4% não souberam ou não quiseram responder.





## Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



### Webwriting e Ux Writing: Redação para a mídia digital

**Bruno Rodrigues** – Senac – Desnecessário falar sobre o quanto nossas vidas transformaram-se, rapidamente! Somos literalmente, bombardeados por uma colossal massa de informações, diária e constantemente, infelizmente, nem sempre boas. O mestre Bruno, reconhecidamente um expert da informação digital, nesta obra decifra essa verdadeira xarada midiática e coloca em “tintas limpas”, maneiras de posicionar-se devidamente para um público selecionado, e obter sucesso na intenção de descobrir a quem deverá dirigir-se, aproximar-se do eventual leitor e conseguir ser lido ou ouvido. Com palavreado de fácil entendimento, mesmo para leigos, o mestre ensina, ilumina o caminho das pedras para uma redação exitosa! Muito oportuno!



### Futebol Brasileiro: Um gigante adormecido

**Helio Viana de Freitas** – Life - O autor é um profundo conhecedor da atividade esportiva mais adorada neste país. Até pouco tempo éramos conhecidos como o “País do Futebol”. Tempos dourados! Nossa esquadra era temida, com toda razão, muito respeitada. Agora, somos uma “ex quadra”. Tem-se a impressão que aspectos financeiros interferiram nas mentes futebolísticas tupiniquins. A “camisa” pouco importa, o time, uma mera vitrine. Lamentável! Perdemos confiança e por consequência natural, o respeito. O Nelio, com total maestria, relatando retrospectos, aponta os erros e esclarece como o barco deverá ser guiado. Talento não nos falta. Miremo-nos nos times europeus que transformaram-se em empresas e mostraram como uma boa gestão poderá fazer uma enorme diferença. Parece que caminhamos para isso! Oremos!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.

# 82% dos carrinhos são abandonados: como recuperar suas vendas?

O abandono de carrinho é um dos maiores desafios enfrentados pelas lojas virtuais brasileiras

A taxa de desistência representa uma perda significativa de receita e um desperdício de esforço. Entender as razões por trás desse comportamento é essencial para criar estratégias eficazes de recuperação e aumentar as conversões.

No Brasil, a taxa de abandono de carrinhos no e-commerce pode chegar a 82%, segundo dados do E-commerce Radar. Um dos principais motivos para isso é a frustração dos consumidores com custos adicionais inesperados, como fretes elevados ou taxas extras.

De acordo com uma pesquisa da Baynard Institute, 48% dos clientes abandonam o carrinho por conta de valores finais mais altos do que o esperado. Além disso, a demora na entrega também é um fator crucial. Um levantamento da Yampi revela que 36,5% dos carrinhos são abandonados devido à demora nos prazos de entrega ou produção.

Outro fator recorrente é a complexidade no checkout. Processos longos, exigência de muitos dados ou opções limitadas de pagamento desestimulam o consumidor. Segundo dados do SPC, 79% dos brasileiros preferem parcelar suas compras, e a ausência de alternativas flexíveis pode ser um motivo



decisivo para o abandono. Além disso, 24% abandonaram o carrinho porque foram forçados a criar uma conta, segundo o estudo da Baynard Institute.

Falhas técnicas também têm um impacto importante. Sites lentos, erros no carregamento ou problemas no sistema são motivos frequentes de frustração, especialmente em períodos de alta demanda. “Se o site não estiver preparado para suportar um grande volume de acessos, isso não só afasta o cliente naquele momento, mas também prejudica a percepção da marca para futuras compras”, alerta Claudio Dias, CEO da Magis5, hub de automação e integração de marketplaces.

Para evitar esses problemas, plataformas oferecem soluções de integração e automação que garan-

tem a escalabilidade dos e-commerces. Ao integrar seus produtos a marketplaces como Magalu, Shein, Shopee e Mercado Livre, os lojistas podem contar com a infraestrutura necessária e a automação de processos para a criação de anúncios, conferência de estoque e emissão de notas fiscais reduz a margem de erro e agiliza as operações.

A gestão automatizada do estoque é um diferencial crucial. Ao garantir a disponibilidade dos produtos e agilizar a expedição, a tecnologia contribui para uma melhor experiência de compra e evita que os clientes desistam por falta do item desejado. “Final, ter visibilidade, mas não possuir um estoque suficiente para atender à demanda pode manchar a reputação do mesmo jeito”, diz Claudio Dias.

Segundo o especialista, um sistema eficiente que atualize constantemente a disponibilidade de produtos e antecipe a reposição é essencial para garantir que as expectativas do cliente sejam atendidas. E mais: a agilidade na expedição também é fundamental para gerar confiança e ter clientes satisfeitos.

Além disso, promoções e cupons de desconto podem ser o impulso final para o cliente concluir a compra, especialmente para itens considerados mais pessoais ou desejáveis. Para o CEO de Magis5, essas estratégias não apenas aumentam as vendas, mas também reduzem custos com marketing.

Para se ter uma ideia, e-mails com ofertas especiais enviados após o abandono do carrinho são altamente eficazes na recuperação de vendas, com taxas de abertura de 45% e conversão de 10%, de acordo com o Baynard Institute.

Por fim, políticas de devolução claras e amigáveis são indispensáveis para tranquilizar os clientes. “Ao implementar essas estratégias, as empresas podem transformar seus visitantes em clientes fiéis e aumentar significativamente sua receita online”, conclui Dias. - Fonte e outras informações: (https://magis5.com.br/).

## Indústria automobilística será movimentada por sete tendências

Impacto da alta do dólar, aumento do custo do crédito e avanço dos carros elétricos serão algumas das marcas do setor no próximo ano.

Em continuidade a uma série de mudanças ocorridas nos últimos anos, 2025 tem tudo para aprofundar as transformações na indústria automobilística mundial, sendo que alguns aspectos terão impacto ainda mais profundo no Brasil em função do cenário macroeconômico com o qual o país está encerrando o mês de dezembro. Para auxiliar tanto o ecossistema corporativo que movimentou o setor quanto o próprio consumidor a se prepararem para essa nova temporada, a MegaDealer, que acompanha mensalmente o desempenho do mercado por meio

do Estudo Performance de Veículos Usados (PVU), realizado com base nos dados da plataforma Auto Avaliar, desenvolveu o guia ‘Sete Tendências da Indústria Automobilística no Brasil para 2025’.

De acordo com o CEO da Auto Avaliar, J.R. Caporal, apesar dos obstáculos particularmente desafiadores na esfera macroeconômica, a dinâmica do desenvolvimento tecnológico e dos modelos de negócios também oferecerá oportunidades significativas de expansão em todos os sentidos durante os próximos 12 meses. “O Guia com as ‘sete tendências’ é um sobrevo por principais caminhos que o setor percorrerá em 2025. A partir desta visão panorâmica, as empresas e

as pessoas podem calibrar melhor a direção e a velocidade de suas decisões”, afirma.

Segundo o mapeamento, as sete tendências são as seguintes:

- 1. Aumento no custo do crédito:** Em função da depreciação no cenário econômico local e aumento das taxas de juros, esse fator representará um desafio para expansão das vendas.
- 2. Crescimento das vendas dos veículos elétricos e híbridos novos:** Como consequência dos primeiros carros sendo produzidos em fábricas no território brasileiro com destaque para as marcas chinesas que entregaram tecnologia e design que agradaram ao consumidor brasileiro.

**3. Concentração e fortalecimento dos grupos de concessionárias:** Essas instituições estão se tornando cada vez mais competitivas no Brasil e já apresentam a possibilidade de abertura de capital na Bolsa de Valores.

**4. Pressão por aumento de preços nos carros 0km:** Será um efeito da alta do dólar que atinge componentes importados nos veículos e operações logísticas. Da mesma forma, os carros usados serão impactados e terão aumento do ticket médio de venda e de preços.

**5. As redes de concessionárias e lojistas permanecerão com alta rentabilidade em carros usados:** Veremos também um crescimento acentuado do volume de carros

eletrificados usados, uma vez que os primeiros clientes estarão completando o ciclo de troca após dois anos de uso.

**6. Continuidade do processo de fusões e aquisições entre as montadoras num âmbito global:** Neste sentido, temos como exemplos Honda e Nissan, Stellantis, Tata e JLR, entre outras. Este movimento provocará transformações no mercado nacional.

**7. Aumento da satisfação do consumidor com a experiência de compra do veículo:** Este sentimento será transmitido através da modernização e melhoria de processos, da utilização de diversos canais de venda (omnichannel) e principalmente das plataformas digitais de e-commerce.

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr<sup>a</sup>. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

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

O pretendente: **UDSON MARLOS SOUZA VASCONCELOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/06/1991, instrutor de trânsito, natural de Jaguaquara - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Israel Jesus Vasconcelos e de Ademira Souza Vasconcelos; A pretendente: **LUCIANA ANDRADE BASTOS DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 19/07/1997, recepcionista, natural de Maracás - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luciano Bastos dos Santos e de Juliana Andrade Santos.

O pretendente: **EDUARDO COSTA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/07/1983, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Erasmo Batista dos Santos e de Maria Eunice Pereira dos Santos; A pretendente: **HANATRICIA CAROLINE SILVA DE SOUZA**, brasileira, divorciada, nascida aos 25/11/1996, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Carlos de Souza e de Tereza Maria Silva de Souza.

O pretendente: **DERICK BRUNO COELHO VALE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/12/1994, analista de relacionamento, natural de Vitória do Mearim - MA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edvaldo Mendes Vale e de Jaciane de Jesus Chaves Coelho; A pretendente: **GIOVANNA MENDES CARRASCO**, brasileira, solteira, nascida aos 13/05/1997, orientadora educacional, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nilson Ferreira Carrasco e de Elenice Mendes.

O pretendente: **MATHEUS FERREIRA LIMA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/04/2003, produtor musical, natural de Itapeccira da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Daniel Ferreira e de Cintia Carvalho de Lima; A pretendente: **KEILLY BRITO RODRIGUES MACIEL**, brasileira, solteira, nascida aos 22/06/2003, balconista, natural de Itapeccira da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Otoniel Rodrigues Maciel e de Eronilde Barbosa Brito Maciel.

O pretendente: **SAMUEL ALVES DA SILVA DELFINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/01/2004, bancário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Ailton Delfino e de Joelma Alves da Silva Delfino; A pretendente: **KAREN IVO SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 23/09/2004, assistente administrativa financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francinaldo Bezerra de Sousa e de Francisca Elaineide Ivo da Silva Sousa.

O pretendente: **JOSÉ BRAZ DE RAMOS**, brasileiro, viúvo, nascido aos 03/02/1959, aposentado, natural de Eldorado - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Maria Pereira Pinto; A pretendente: **VALDÉLIA SOUZA SANTOS DE LIMA**, brasileira, viúva, nascida aos 01/11/1956, pensionista, natural de Itamarí - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Analia Lourenço dos Santos.

O pretendente: **ERICLIS ANDRE CAETANO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/03/1997, pedreiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Silverio Caetano e de Cintia Mara Andre; A pretendente: **ROBERTA VIEIRA DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/10/2000, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Vieira de Souza e de Valdenice Alves de Souza.

O pretendente: **JOSÉ ROMÃO PINHEIRO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/08/1977, cobrador de ônibus, natural de Orós - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Romão Batista e de Maria Franklin Pinheiro; A pretendente: **DILENE MARCIA FRANCO LIMA**, brasileira, divorciada, nascida aos 15/06/1971, doméstica, natural de Jequié - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Arnoud Alves de Lima e de Edivanete Izabel Franco Lima.

O pretendente: **VALTER REGINALDO DE OLIVEIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 29/01/1975, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Reginaldo de Oliveira e de Edmaria Maria de Oliveira; A pretendente: **MARIA ELIONARA MACÉDO DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/03/1989, auxiliar de limpeza, natural de Iguatu - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Santiago de Oliveira e de Antonia Macédo de Oliveira.

O pretendente: **ANDERSON CLAYTON PEREIRA BRAGA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/05/1982, ajudante de pedreiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Pereira Braga e de Sonia Maria da Silva; A pretendente: **ROSEMERI FERREIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 31/10/1965, auxiliar de limpeza, natural de São João de Meriti - RJ, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ailton Ferreira da Silva e de Dulcinéa da Silva.

O pretendente: **WAGNER DE LAIA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/02/1996, auxiliar administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adeniso Alves da Silva e de Eliana Pires de Laia Silva; A pretendente: **TATIANY DE ALMEIDA GARCIA**, brasileira, divorciada, nascida aos 27/06/1991, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ricardo Martins Garcia e de Eliane de Almeida Garcia.

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





# Ano novo, imóvel comercial regularizado

Para os empreendedores, o início do ano é sempre uma fase para analisar o que foi feito anteriormente e corrigir erros, garantindo maior eficiência e produtividade para seu negócio

Com isso em vista, um dos tópicos que precisam de atenção especial nesse momento refere-se a documentação do imóvel que a empresa ocupa.

‘É de extrema importância se atentar às questões de licenças e alvarás referentes ao imóvel comercial, pois, qualquer documento que estiver com informações incorretas ou com a data de vigência expirada faz com que o funcionamento do negócio esteja irregular’, afirma Fábio Ramos, diretor-geral da Plenno Arquitetura, empresa especializada em Real Estate Compliance.

Por isso, para que você se atente a essa questão, listamos abaixo três tópicos para analisar e resolver até o início de 2025.

## 1. Análise e planejamento das licenças que irão vencer no decorrer do ano

A quantidade de licenças e alvarás que um empreendimento deve possuir depende de algumas variáveis, como tamanho do imóvel e tipo de negócio, no entanto, algumas delas são indispensáveis a todos.

Por isso, analisar os vencimentos desses documentos e se planejar para renová-los é fundamental para que não ocorram imprevistos no meio do caminho.

‘Os principais documentos que devem ser verificados nessa análise são o alvará de funcionamento e o auto de vistoria do corpo de bombeiros, pois sem eles, nenhum empreendimento, seja ele do segmento comercial, industrial ou de serviços,



está autorizado a operar’, ressalta Ramos.

Emitido pela prefeitura de cada município, o alvará de funcionamento autoriza uma empresa a iniciar suas atividades em determinado local, operando de forma regular e segura. Ele precisa ser renovado periodicamente, dependendo das regras do município, e não possuir um pode resultar em problemas legais para a organização. Além disso, esse alvará deve ser atualizado em caso de mudanças nas atividades ou alterações contratuais.

Já o auto de vistoria do corpo de bombeiros, ou A.V.C.B. visa atestar que o local possui todos os equipamentos, sinalizações e infraestrutura mínima de prevenção e combate a incêndios. No geral, ele é válido por um período de 3 a 5 anos, devendo passar por revalidação sempre que houver construção e reforma; mudança da ocupação ou uso; ampliação da área construída; construções provisórias ou após o período pré-estabelecido, sendo que a não apresentação deste documento constitui um ilícito criminal, com severas implicações administrativas e jurídicas.

## 2. IPTU

A cobrança do IPTU acontece todo ano, geralmente nos primeiros meses, e é referente a cada propriedade na área urbana.

Muitas vezes, quando a cobrança chega o empreendedor tem aquela surpresa desagradável com o valor, afinal, ele é reajustado anualmente, levando em consideração a valorização do imóvel e da região, além de mudanças nas leis municipais.

‘Existem diversos vetores para calcular o valor a ser pago por cada propriedade, podendo variar de acordo com cada legislação municipal. Entretanto, os mais comuns são: o valor venal, a idade do imóvel e a qualidade da edificação’, explica o especialista em compliance imobiliário.

O valor venal é medido levando em conta a área do terreno, o espaço construído, a localização e valorização da região. Se algum desses itens é alterado, como no caso de mudança no espaço construído, o valor venal também muda, acarretando na alteração do valor do IPTU. Além disso, a aplicação de alíquotas, descontos e

acréscimos, definidos pelos municípios, também incidem sobre o valor.

Caso o empreendedor acredite que há inconsistência no valor cobrado é possível entrar com questionamento em relação ao IPTU. De acordo com o profissional da Plenno Arquitetura é preciso realizar um estudo para entender as razões do aumento e saber como a prefeitura do município em questão chegou naquele determinado valor. Constatados erros ou divergências é aberto um procedimento administrativo, chamado reclamação tributária.

## 3. Taxas

Além das licenças, alvarás e impostos já mencionados é de suma importância ficar atento a algumas taxas que são cobradas das empresas.

Uma delas é a TFE, ou Taxa de Fiscalização de Estabelecimentos, um tributo municipal cobrado de todas as organizações que funcionam em um determinado município. Essa taxa é usada para custear os serviços de fiscalização, vigilância e controle que a prefeitura presta às empresas.

Outra taxa comum é a Taxa de Autorização de Publicidade, tributo que visa regular a exploração de meios de publicidade em locais expostos ao público ou ao ar livre.

‘Verificar e analisar todas as taxas inerentes ao seu negócio pode evitar muitos problemas e dor de cabeça futura, pois o não pagamento por parte das empresas pode acarretar em sanções como multas e até o fechamento do estabelecimento’, finaliza Ramos.

## ERP: quatro tendências para maximizar o uso em 2025

Patrícia Pereira (\*)

Estamos na era dos dados. Diante disso, conceitos como cibersegurança, Big Data, IoT e LGPD, entre outros, impactam o dia a dia das empresas. Para lidar com essa ampla gama de demandas, é essencial que as organizações construam uma base sólida. Nesse contexto, um velho aliado se destaca como uma ferramenta indispensável: o Enterprise Resource Planning, mais conhecido como ERP.

Comprovando sua eficácia, o mercado global de ERP continua apresentando altos índices de crescimento. Segundo a projeção da IDC, espera-se um aumento anual de 10,4% até 2027. O Brasil ocupa a quinta posição nesse ranking, atrás de Estados Unidos, Alemanha, China e Japão, segundo um estudo da ABES (Associação Brasileira das Empresas de Software).

Para o empresariado brasileiro, há uma vasta oportunidade de escolher entre soluções nacionais ou globais, dependendo das necessidades e objetivos específicos de cada empresa. Esse “dilema” representa um grande desafio, especialmente devido à falta de conhecimento sobre a verdadeira função do sistema, o que leva algumas organizações a acreditarem, equivocadamente, que o software resolverá todos os obstáculos operacionais.

Em outros casos, a escolha do ERP é baseada apenas no custo, o que pode gerar frustração quando os resultados esperados não são alcançados. É fundamental lembrar que o software é uma ferramenta que apoia o planejamento e gestão. Sua eficiência depende do quanto a empresa está disposta a acompanhar os dados e relatórios emitidos, bem como tomar decisões baseadas em informações concretas.

À medida que a tecnologia avança, surgem novas funcionalidades que permitem aprimorar ainda mais o uso do ERP. Destacamos aqui quatro tendências para o ERP em 2025:

**1) Inteligência Artificial (IA):** a IA continuará sendo uma tendência dominante no mercado de ERP. Sua integração com o sistema oferece sugestões e customizações para melhorar o desempenho e a experiência do usuário.

**2) Capacitação dos colaboradores:** a combinação de IA e capital humano pode potencia-

lizar o desempenho da organização. Para isso, é essencial investir em treinamentos, capacitando a equipe para o uso eficiente do sistema, a fim de automatizar tarefas e criar um ambiente de trabalho estratégico e inovador.

**3) Gestão da mudança:** mais do que implementar um ERP, a empresa precisa estar aberta a mudanças. Seja uma pequena ou grande, todas podem se beneficiar da ferramenta, mas é necessário renunciar a práticas ineficazes e adotar uma gestão baseada em dados e estratégias bem definidas.

**4) Nuvem:** embora a tecnologia de computação em nuvem não seja nova, seu protagonismo cresceu em 2024 e deve continuar forte em 2025. Hoje, as ferramentas já nascem e operam em nuvem, por isso, investir em um ambiente em cloud, permite que a solução obtenha um melhor desempenho, com eficiência e segurança.

Essas tendências reforçam a importância da colaboração entre pessoas e tecnologia. Apesar dos receios de que a IA possa substituir trabalhadores, a realidade mostra que essa relação precisa ser aprimorada para trazer o melhor dos dois mundos. O desafio para 2025 será conscientizar o empresariado a abandonar o conceito de “sempre foi assim”, e a se abrir para as inovações. O ERP entra como uma peça-chave nessa transição, apoiando as organizações em um momento de transformação.

No entanto, para maximizar os resultados, a escolha do software deve ser baseada na adequação ao negócio, e não apenas no custo. Por isso, contar com uma consultoria especializada pode ser uma estratégia valiosa para identificar as melhores soluções e preparar a equipe para aproveitar ao máximo os recursos do sistema.

E, para aqueles que têm dúvidas quanto ao investimento, o retorno é positivo. Estudos indicam que uma empresa pode trocar de ERP em média três vezes ao longo de 20 anos, embora isso varie conforme o nível de maturidade digital. Em um mercado em constante evolução, seguir as tendências e planejar ações estratégicas são passos essenciais para o sucesso em 2025.

(\*) Head de soluções empresariais no Grupo INOVAGE.

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



### GTO Participações S.A

CNPJ: 09.346.593/0001-17 - NIRE: 35.300.352.238

#### Assembleia Geral Extraordinária

Data, Hora e Local: 17/12/2024, na sede social. **Convocação:** dispensada, § 4º, Artigo 124, Lei nº 6.404/76. Presença: reunir-se os acionistas da sociedade, representando a totalidade do capital social da **GTO Participações S.A. Ordem do Dia:** (i) Cancelamento de ações da Sociedade e redução do capital social; (ii) Nova redação do Art. 5º do Estatuto Social da Companhia e (iii) Outros assuntos de interesse da sociedade. **Deliberações:** (i) - Os acionistas, com base no capital de R\$ 12.500.000,00, deliberaram pela redução do capital social da Companhia, com o cancelamento de 2.500.000 ações ordinárias nominativas, uma vez que o julgado excessivo, nos termos do artigo 173 da Lei 6.404/1976, desta forma o capital social da Companhia passa a ser R\$ 10.000.000,00, divididos em 10.000.000 ações, no valor de R\$ 1,00, cada uma. Esta Ata é Extrato da Ata da Assembleia Geral Extraordinária, servindo para fins legais de publicidade dos atos societários deliberados. Barueri, 17/12/2024. (assinaturas) - Carlos Eduardo Rodrigues Gomes (Presidente) e Eduardo Henrique Lopes Gomes (Secretário).

### Centro Trasmontano de São Paulo

CNPJ/MF nº 62.638.374/0001-94

#### Edital Inadimplência

“O Centro Trasmontano de São Paulo, nos termos dispostos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS, após não obter sucesso em outras formas de contato, vem por meio deste notificar os contratantes abaixo quanto a necessidade de regularizar obrigações financeiras pendentes. A não regularização integral no prazo de 5 (cinco) dias a partir da publicação deste edital, ensejará na suspensão/rescisão do contrato, nos termos contratados. Para quaisquer dúvidas quanto à tais pendências, favor ligar para (11) 2394-0201”. Empresa: D. P. E. D. LTDA. CNPJ: \*\*78.639/0001-\*\*. Contrato: 4530051534. Prazo para regularização: 05 dias.

### 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 61001.00575/2019-92.  
1. Vistos e examinados os presentes Autos do Processo Administrativo de Responsabilização (PAR) nº 61001.00575/2019-92, 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 responde a empresa Uniflexica Equipamentos Termomecânicos 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 II do parágrafo único do art. 28 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 II e § 5º do art. 6º da Lei nº 12.846/2013. Por fim, Determino a remessa do processo à origem, a fim de serem tomadas as providências necessárias para o ressarcimento ao erário. Alte. Esq. André Luiz Silva Lima De Santana Mendes, Chefe do Estado-Maior da Armada.



## Ética e Integridade

Denise  
DebiasiBi2  
PARTNERS

## Em 2025, faça do compliance o GPS de seus negócios



O ano de 2024 está chegando ao fim. Entre champagne e confetes, é hora de refletir sobre como sua empresa pode prosperar em 2025 com mais segurança e transparência. O ano que se aproxima promete ser desafiador. As novas tecnologias, como a inteligência artificial, estão mudando a forma como trabalhamos e nos relacionamos. E com essas mudanças, surgem novos riscos e responsabilidades que sua organização precisa estar preparada para enfrentar.

O compliance deve ser, em 2025, seu parceiro estratégico para navegar em águas turbulentas. Pense nele como um GPS corporativo que ajuda você a evitar problemas antes que eles aconteçam.

Você tem acompanhado os escândalos corporativos recentes? Eles nos mostram que não basta ter boas intenções - é preciso ter processos sólidos e transparentes. Quando o compliance falha, as consequências podem ser devastadoras para reputações construídas ao longo de décadas.

Em 2025, você terá que lidar com questões complexas: como usar a IA de forma ética? Como garantir a equidade salarial? Como proteger dados sensíveis?

O compliance será seu guia para responder a estas e outras perguntas.

Faça do próximo ano o momento de fortalecer seus controles internos. Invista em treinamentos, atualize suas políticas e, principalmente, cultive uma cultura de integridade. Lembre-se: compliance não é despesa, é investimento no futuro do seu negócio.

Que 2025 seja o ano em que sua empresa brilhe não apenas pelos resultados financeiros, mas também pela excelência em governança. Você tem em suas mãos o poder de fazer a diferença.

Desejo a você um Ano Novo repleto de conquistas éticas e sucessos sustentáveis. Que o compliance seja seu melhor amigo nesta jornada que está prestes a começar. E lembre-se: integridade não é modismo, é o caminho mais seguro para o sucesso duradouro. Feliz 2025!

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

## 220 vagas de emprego em Ribeirão Preto

O Grupo Santa Helena Alimentos, empresa líder no segmento de doces e snacks à base de amendoim, situado na cidade de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, anuncia a abertura de 220 vagas efetivas na área de produção para as marcas Paçoquita, Mendorato, Crokíssimo, Amindus, Troféu, Santa Helena e a linha Cuida Bem, com o objetivo de atender à demanda do verão e se preparar para a sazonalidade que o período junino apresenta.

Para concorrer às vagas, os candidatos devem ter o Ensino Fundamental completo e se inscrever nas agências parceiras do grupo: Impacto Now RH (<https://impactonow.com.br/?c=1>), que fica à Rua Pompeu de Camargo, 256, e

Grupo RH Serviços (<https://gruporh.com.br/>), situada à Rua João Ramalho, 254. Nos locais, os interessados às posições na empresa podem se informar sobre uma série de benefícios destinados aos colaboradores, como restaurante interno, estacionamento, vale-alimentação, Wellhub, Zenklub, vale-transporte e van fretada para alguns horários.

A empresa conta hoje com aproximadamente 1,2 mil colaboradores em seu complexo industrial de 11 mil m<sup>2</sup> e em sua beneficiadora de amendoim, com 146 mil m<sup>2</sup>, em Dumont (SP). Trata-se da maior empresa do segmento de amendoim do país, respondendo por quase 25% do consumo do grão no Brasil.

## Compreender o conceito de “vender” é o primeiro passo para o sucesso empresarial

Para Jhonny Martins, executivo do SERAC, os principais vendedores de uma empresa devem ser os diretores, que precisam estar na linha de frente e influenciar a equipe

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, além de referência nas áreas contábil, jurídica, educacional e de tecnologia, 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.



Segundo o executivo, o empreendedor precisa adotar uma mentalidade voltada para vendas desde o início do negócio. "No SERAC, temos um exemplo claro. Nossos pais sempre foram bons vendedores, antes mesmo de se tornarem empresários. Esse conceito deve estar na essência de qualquer empresa", avalia.

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", explica.

O executivo destaca que 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 que o fundador compreenda a importância das vendas para o sucesso do negócio. Quem ignora isso tende a subestimar os investimentos necessários na área", afirma.

Para Jhonny Martins, a área de vendas pode atuar em diversos canais, como redes sociais, eventos e indicações dentro da própria base de clientes. Ele reforça, no entanto, que 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", finaliza.

Confira quatro maneiras sugeridas por Jhonny Martins 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.
- Ouça 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.

## Chegou a hora de realizar a venda ou fusão da sua empresa?

Uma operação de venda de empresa, comumente chamado de M&A (Merger and Acquisition) pode afetar diretamente as perspectivas futuras de uma organização, por isso, é preciso saber interpretar os sinais, olhar para o futuro, e identificar a hora ideal para vender sua empresa, ou ainda, fazer uma fusão com um outro grupo.

Para que você possa identificar qual é esse momento, o especialista em fusões e aquisições, Franklin Tomich, sócio da FT Aquisições, destacou abaixo quatro indicativos sobre a questão:

## Mercado favorável

Quando grupos de investidores (buy-side) estão sondando o mercado para realizar aquisições no setor em que sua empresa atua, isso indica uma janela favorável para venda. Esses ciclos de aquisição são temporários e variam conforme as tendências do mercado, da economia e do setor. Em momentos de alta demanda, é possível conseguir propostas atraentes para venda total da sua empresa, permitindo que você aproveite o aquecimento do setor e consiga inclusive valuations mais atraentes.

## Você não quer mais direcionar o negócio

Se você sente que não tem mais aquela tenacidade ou prazer em ficar à frente de seus negócios, ultimamente está muito estressado com clientes, fornecedores, colaboradores ou com os outros sócios; não possui sucessor ou já não tem aquela disposição para buscar expansões ou novos reinvesti-

mentos, significa que está na hora de vender a sua empresa.

Tenha em mente que esses e outros fatores subjetivos, todos de ordem pessoal e emocional, podem afetar os resultados do negócio. Portanto, o melhor a fazer é procurar um assessor em fusões e aquisições e buscar uma boa negociação na venda da organização.

## Foi abordado por um grupo comprador

Quando uma empresa recebe a abordagem de um grupo comprador, é natural que os proprietários se abram com a perspectiva de uma venda. Entretanto, essa abordagem deve ser avaliada com cautela e estratégia. A proposta inicial pode parecer atraente, mas é fundamental analisar o mercado analisando outros grupos de investidores e verificar se o valor oferecido está de acordo com a Avaliação da Empresa.

Afinal, só se vende sua empresa uma vez, portanto é essencial buscar no mercado a melhor proposta para os sócios. Por isso, entender a motivação do grupo comprador e se há possibilidade de conseguir melhores ofertas no mercado é imprescindível.

Um assessor especializado pode ajudar a conduzir a operação de M&A, preparar a due diligence e todas as negociações referentes ao contrato de compra e venda de empresas (SPA). Essa análise é fundamental para garantir que a transação seja vantajosa para os sócios.

## Mercado exigindo novos produtos ou tecnologias

O mercado corporativo vive em constante transformação, e a exigência de novas tecnologias, produtos inovadores e atualizações estruturais tornam-se cada vez mais recorrentes para garantir a competitividade do negócio. Quando o ambiente competitivo exige investimentos significativos para crescimento ou modernização, e o empresário percebe que já não possui o mesmo ímpeto para conduzir essas mudanças, pode ser um sinal claro de que chegou a hora de considerar a venda da empresa ou de fazer uma fusão (M&A) com outro grupo.

A falta de entusiasmo ou disposição para enfrentar os desafios de uma expansão ou atualização pode comprometer o desempenho futuro da organização. Nessas circunstâncias, a melhor estratégia pode ser transferir o controle para um grupo ou um investidor que esteja disposto e preparado para as contribuições e o desenvolvimento necessário, garantindo, assim, a continuidade e a prosperidade da empresa.

Além dos quatro tópicos acima, Tomich cita que é comum entre o empresariado brasileiro a ideia de que não se vende, sob nenhuma forma, uma empresa que seja rentável e financeiramente saudável. Mas isso nem sempre é verdade. 'O mais importante é saber o legítimo valor que o negócio tem, para que todas as partes envolvidas na transação saiam ganhando. O valor justo, afinal de contas, é sempre a melhor opção', finaliza.



# Mudanças profissionais são o principal impacto da IA nas empresas

A maioria (67%) das empresas brasileiras declaram que as mudanças profissionais, desde a automação de processos manuais, até mudanças de capacitação e novas habilidades, são o principal impacto da inteligência artificial (IA) nas organizações

Além disso, 23% dizem que o desenvolvimento da inovação e as questões de propriedade intelectual são preocupantes devido ao crescimento do uso da IA generativa. Esses dados estão na recente pesquisa Innova Talks, feito pela KPMG do Brasil, que analisa as novas fronteiras da inteligência artificial e sua crescente influência no cenário dos negócios.

“As empresas precisam se preparar cada vez mais para transformações profundas nas competências e habilidades necessárias dos seus profissionais. Assim poderão ter mais sucesso nas suas operações em um ambiente cada vez mais automatizado e digital”, afirma Marcio Kanamaru, sócio-líder de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações da KPMG no Brasil e na América do Sul. Segundo o conteúdo, outros impactos citados estão relacionados à governança, com os riscos éticos e de privacidade (8%) e climático (2%).

A publicação também indica que Desenvolvimento de Produtos e Inovação será a área com processos mais afetados pela IA pelos próximos 5 anos, conforme 44% dos respondentes, enquanto 21% declararam que serão as



Operações e Cadeias de Suprimentos que sofrerão maior impacto nesse período, seguidos dos que responderam as áreas de Atendimento ao Cliente e Suporte (19%) e Marketing e Vendas (15%).

A pesquisa ainda demonstra que 35% das empresas preveem um orçamento já determinado de até R\$ 1 milhão para o desenvolvimento da inteligência artificial e a sua adoção nos próximos

12 meses; já 9% afirmaram ter um orçamento entre R\$ 5 e 20 milhões para o mesmo período.

A pesquisa foi realizada no evento Innova Talks – Next Frontiers of AI, em agosto deste ano, promovido pela KPMG do Brasil, e feita com 71 executivos, dos quais 58% são presidentes, diretores e/ou ocupam cargos C-level e 13% são membros de conselhos. Fonte: AI/KPMG.

## Prevenção e cuidado integrado para um sistema de saúde eficiente

Raphael Kaeriyama (\*)

O Brasil enfrenta grandes desafios para garantir um sistema de saúde eficiente e acessível, especialmente para um segmento populacional que demanda cuidados especializados: os brasileiros acima de 50 anos, um grupo em rápido crescimento

É nessa fase da vida que, com maior frequência, surgem os primeiros sinais de condições crônicas que se desenvolveram ao longo dos anos. Essas condições exigem uma abordagem de saúde mais abrangente e preventiva, que vá além do tratamento imediato medicamentoso e priorize o cuidado a longo prazo, evitando que elas evoluam para complicações graves.

No entanto, para que um sistema de saúde seja verdadeiramente eficiente, é preciso repensar o foco de atenção e integrar diferentes especialidades e abordagens no cuidado ao paciente. A eficiência no sistema de saúde está diretamente ligada a uma atuação preventiva e personalizada. Investir em saúde preventiva significa não apenas prevenir doenças, mas também preparar o sistema para responder de maneira mais eficaz às necessidades futuras da população.

Estratégias preventivas, como o incentivo à prática de atividades físicas, o acesso a uma nutrição equilibrada e a promoção do bem-estar mental, são pilares fundamentais para um sistema que preza pela longevidade e qualidade de vida de seus usuários. Além disso, o envelhecimento populacional demanda um olhar atento para a medicina de estilo de vida.

O impacto de doenças como hipertensão, diabetes e outras condições crônicas pode ser mitigado com o acompanhamento adequado de médicos generalistas e também especialistas como o geriatra e o endócrino. Esses profissionais não apenas oferecem tratamentos, mas guiam os pacientes em mudanças de comportamento que podem reduzir significativamente a progressão dessas doenças.

Outro aspecto crucial para a eficiência do sistema de saúde é o apoio a atividades cognitivas e sociais. Estudos demonstram que a participação em atividades que estimulam o cérebro e o envolvimento em redes sociais saudáveis ajudam a retardar o avanço de doenças neurodegenerativas e a melhorar o bem-estar geral.

Nesse sentido, a abordagem holística, que considera corpo, mente e relações sociais, tem se mostrado fundamental para a promoção de uma saúde plena e integrada. É inegável que os desafios são muitos, desde a escassez de recursos financeiros e humanos até a complexidade de um sistema público de saúde que precisa dar conta das mais diversas demandas.

Ainda assim, iniciativas focadas em medicina preventiva, em especialidades que promovam a longevidade com qualidade, e em cuidados integrados demonstram que a transformação é possível. Fazer essa mudança exige comprometimento, tanto do setor público quanto do privado, para que o Brasil possa, enfim, contar com um sistema de saúde verdadeiramente eficiente e humanizado.

(\*) - É médico especializado em Medicina Preventiva e Social pela USP.

## Educação e adaptação devem ser pilares da gestão tributária

A prática da gestão tributária por advogados empresariais é um diferencial importante para assegurar a sustentabilidade financeira das organizações. A fim de evitar riscos, a educação continuada permite que esses profissionais estejam à frente das novas regulamentações, especialmente em um ambiente no qual as normas fiscais estão em constante mudança.

Além disso, a adoção de uma consultoria tributária pode ser fundamental para, além de permanecer em conformidade e enfrentar os desafios fiscais, aproveitar benefícios que representam economias significativas, impulsionando o crescimento dos negócios.

Segundo Renata Bilhim, advogada tributarista e ex-conselheira do CARF, a capacitação contínua é indispensável para que os profissionais da área possam identificar e explorar oportunidades oferecidas pela legislação tributária. “Uma consultoria estratégica é fundamental para que as empresas não apenas cumpram as obrigações, mas também para que possam otimizar sua carga tributária de forma legal”, explica.

- **Consultoria especializada como aliada estratégica** - A consultoria tributária especializada inclui a análise detalhada de possíveis teses tributárias, a implementação de estratégias de planejamento tributário e a defesa eficaz em litígios fiscais. É importante ter uma abordagem consultiva que antecipe e resolva questões tributárias antes que se transformem em problemas financeiros.

Compartilhar conhecimentos e experiências pode, de maneira mais profunda, tornar o ambiente empresarial mais saudável e competitivo no longo prazo. Por isso, outro aspecto importante da consultoria é a disseminação de boas práticas tributárias. Manter a documentação precisa e atualizada assegura que todas as obrigações fiscais sejam cumpridas e preparadas para auditorias.



Investir em cursos e treinamentos garante que a equipe esteja sempre atualizada com as últimas normas. Além disso, é importante promover treinamentos que capacitem profissionais a adotar práticas eficientes e inovadoras na gestão, como a inclusão de ferramentas de análise, por exemplo. Elas são importantes para monitorar mudanças na regulamentação e ajustar estratégias de acordo.

- **Adaptação às novas regulamentações fiscais** - Com as mudanças nas regras fiscais, as empresas precisam, ainda, estar preparadas para se adaptarem às novas regras, garantindo a conformidade e evitando sanções. Uma abordagem consultiva proativa pode antecipar e resolver questões tributárias antes que se transformem em problemas financeiros significativos.

Investir em conhecimento e em consultoria especializada pode não só proteger a empresa de riscos, mas também pode gerar economia e fomentar a inovação dentro do ambiente corporativo. “É mais do que uma necessidade legal, mas um diferencial competitivo que pode transformar desafios tributários em oportunidades valiosas para o crescimento e a sustentabilidade financeira das empresas”, conclui a especialista. - Fonte e mais informações: (<https://www.instagram.com/renatabilhim/>).





Wanan\_Yossingkum\_CANVA

FATOR RELEVANTE

## POR QUE O ESG É ESSENCIAL PARA EMPRESAS PRIVADAS NO BRASIL?

Muitas empresas privadas no Brasil ainda podem pensar que as práticas de ESG (Ambiental, Social e Governança) são preocupações restritas a grandes companhias de capital aberto. Essa ideia se fortalece ao observar que boa parte das discussões sobre ESG giram em torno de regulamentos voltados para grandes corporações. No entanto, a realidade é diferente.

Caio Pimenta (\*)

O ESG não apenas se tornou uma tendência global, mas também está se consolidando como um fator relevante para o sucesso das empresas privadas brasileiras. Hoje, investidores, clientes, fornecedores e a própria comunidade estão cobrando uma postura mais ativa dessas empresas em relação à sustentabilidade.

Cada vez mais, os órgãos reguladores no Brasil estão introduzindo exigências de ESG que afetam diretamente as empresas, independentemente de seu porte ou natureza. Esse movimento mostra que o ESG veio para ficar e que se tornar sustentável já não é uma escolha, mas uma necessidade para se manter competitivo no mercado.

Entender porque e como o ESG impacta empresas privadas no Brasil é o primeiro passo para alinhar sua estratégia empresarial a essa nova realidade. Se uma empresa faz negócios com outras que possuem metas de sustentabilidade, é provável que os gestores tenham que fornecer informações que ajudem seus parceiros a atenderem a seus próprios objetivos.

Um fator cada vez mais presente no Brasil é o crescente número de empresas que estão aderindo voluntariamente a programas de sustentabilidade, principalmente no que se refere à redução de emissões e à transição para fontes de energia limpa. Essas empresas estão se recusando a fechar negócio com parceiros que não estejam alinhados com seus valores sociais e ambientais.

Para as empresas privadas inseridas em cadeias de fornecimento a pressão para adotar práticas de ESG já começou. Em especial, o controle das emissões de carbono está se tornando uma prioridade. A pegada de carbono de uma



empresa não se limita apenas às suas próprias operações, mas também abrange as atividades de seus fornecedores.

Isso significa que, se você puder fornecer dados precisos sobre suas emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), sua empresa terá mais chances de consolidar parcerias estratégicas com grandes compradores que também têm metas de sustentabilidade. Além disso, práticas responsáveis em áreas como agricultura, manufatura e biotecnologia estão sendo cada vez mais valorizadas.

Empresas que se posicionam como fornecedoras éticas e responsáveis certamente sairão na frente em licitações e negociações de contratos. Mas o ESG não se resume apenas

ao meio ambiente. Empresas brasileiras em setores como o agronegócio precisam gerenciar o uso de recursos naturais, enquanto a reputação de fabricantes pode estar em risco caso práticas trabalhistas inadequadas sejam descobertas.

A transparência e a adoção de políticas éticas e sustentáveis são fatores decisivos para criar confiança e manter bons relacionamentos comerciais. O cenário regulatório brasileiro está em plena evolução no que se refere ao ESG. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) já exige que empresas de capital aberto apresentem relatórios de sustentabilidade. Embora empresas privadas ainda não estejam formalmente incluídas nesse grupo, ficar atento às novas normas é crucial para não ser pego de surpresa por futuras exigências.

Com o Brasil desempenhando um papel importante em discussões globais sobre meio ambiente, como nos acordos de preservação da Amazônia, é possível que novas regulamentações mais rígidas sejam introduzidas em breve, impactando diretamente empresas privadas. Empresas brasileiras que fazem ou pretendem fazer negócios com o exterior também precisam considerar as regulamentações internacionais que já são extremamente rígidas.

A União Europeia, por exemplo, com sua Diretiva de Relatórios de Sustentabilidade Corporativa (CSRD), exige transparência total sobre práticas ambientais e sociais. Se sua empresa tem operações ou faz negócios com o mercado europeu, a conformidade com essas regras será um fator determinante para continuar operando.

Os fundos de investimento no Brasil estão cada vez mais interessados em empresas que demonstram uma sólida governança ambiental e social. Isso significa que, ao buscar capital, sua empresa pode se deparar com a necessidade de fornecer informações ESG detalhadas. Muitos fundos de investimento estão focando em negócios sustentáveis, o que faz com que empresas privadas que não adotem essas práticas percam espaço no mercado.

Incorporar ESG não é apenas uma questão de conformidade regulatória, mas também uma maneira eficaz de gerar valor para sua empresa. Empresas que adotam uma proposta forte de ESG reduzem seus gastos de energia e logística, concentram talento inovador e têm a oportunidade de melhorar sua reputação no mercado, criar laços mais fortes com clientes e fornecedores e aumentar seu apelo junto aos investidores.

No Brasil, onde questões ambientais e sociais são frequentemente discutidas no cenário público e empresarial, companhias que se destacam em ESG demonstram uma vantagem competitiva significativa, ao mesmo tempo, em que se posicionam como líderes de mercado. Para as empresas privadas no Brasil, o ESG já se tornou um componente vital do ambiente de negócios.

Os líderes financeiros precisam agir rapidamente para garantir que suas operações estejam alinhadas com essas exigências. É crucial identificar as demandas regulatórias e de mercado, monitorar as tendências em tempo real e implementar processos sólidos de governança de dados que permitam um relato ESG confiável e repetível.

(\*) - É Gerente Sênior de ESG da RSM (<https://www.rsm.global/brazil/pt-br>).

