

DOMINANDO PROMPTS E MAXIMIZANDO EFICIÊNCIA

DEZ DICAS PARA OBTER MELHORES RESULTADOS COM IA

Leia na página 8

Preço sem improviso

Como clínicas podem definir valores com base em dados reais

Transformar a precificação em estratégia de gestão é essencial para a sustentabilidade das clínicas de saúde

Muita gente ainda define o preço de um procedimento clínico no chute, com base no quanto o concorrente cobra ou no que “parece justo”. O problema é que esse tipo de prática não leva em conta a realidade financeira da clínica, os custos operacionais reais, nem o valor percebido pelo paciente. E aí começa o desequilíbrio: ou se perde dinheiro ou se afasta o público que poderia pagar, mas não vê sentido no valor cobrado.

Segundo um levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), 95% das empresas brasileiras pagam mais impostos do que deveriam e grande parte desse problema tem origem em falhas na formação de preço. Quando clínicas definem seus valores sem base em dados concretos, acabam comprometendo a margem de lucro, distorcendo o fluxo de caixa e, em muitos casos, absorvendo tributos que deveriam ser repassados de forma planejada.

Para Éber Feltrim, especialista em gestão de negócios para a área da saúde e CEO da SIS Consultoria, a precificação é um dos pontos mais negligenciados e, ao mesmo tempo, mais estratégicos de toda a gestão clínica. “Definir valores não pode ser um exercício de intuição. É preciso analisar margem de contribuição, entender o fluxo de caixa e olhar para o que realmente sustenta o negócio. Preço mal formado é o primeiro passo para comprometer a saúde financeira da instituição”, afirma.

Mais dados, menos achismo

Precificar exige muito mais do que cobrir custos. Envolve entender onde a clínica



“ Definir valores não pode ser um exercício de intuição. É preciso analisar margem de contribuição, entender o fluxo de caixa e olhar para o que realmente sustenta o negócio.

ganha dinheiro de verdade, quais serviços têm alta demanda com baixa margem e quais precisam ser ajustados para garantir retorno. Nesse processo, indicadores como o custo médio por atendimento, o ticket médio e a ocupação da equipe devem ser levados em conta para chegar a uma política de preços que faça sentido, no papel e na prática.

Além disso, o repasse aos profissionais não pode ser decidido no automático. “Muitos gestores definem percentuais de repasse sem saber se aquilo é sustentável. O certo é fazer simulações, entender o impacto no caixa e criar uma política que seja justa, mas que mantenha a clínica saudável a longo prazo”, complementa Éber.

Preço também é posicionamento

Formar preços é também uma questão de posicionamento. “Uma clínica que precifica com base em dados demonstra profissionalismo, transmite segurança e tem mais margem para explicar o valor de cada serviço ao paciente. Isso muda completamente a percepção do público, especialmente em um setor onde confiança é tudo”, pontua.

Éber deixa evidente que uma precificação clara evita ruído interno. “Quando a equipe entende porque cada serviço custa o que custa e como isso se relaciona com os resultados da instituição, o engajamento tende a aumentar. Afinal, todo mundo trabalha melhor quando enxerga o impacto da própria entrega”, finaliza.

Como a IA está redefinindo o futuro comercial — E por que ignorá-la pode ser fatal

Enquanto muitos líderes ainda discutem se a Inteligência Artificial é “tendência” ou “realidade”, os dados mostram uma verdade inegociável: a IA já está transformando a forma como empresas vendem, negociam, atendem e crescem.

95% dos empregadores contratam candidatos com cursos em IA generativa

No Brasil, o Design de UX surgiu como uma habilidade de alta demanda — logo atrás de GenAI e Cibersegurança.

TikTok e E-commerce: Quem ignorar vai ficar pra trás

O TikTok não é mais uma promessa — é uma realidade em transformação acelerada.

Nova versão do sistema de Parcelamento do Simples Nacional

No último dia 10, o Serpro implantou uma nova versão do sistema Parcelamento do Simples Nacional (PARCSN), que agora permite a antecipação das parcelas vincendas, trazendo maior flexibilidade para as negociações de dívidas entre os contribuintes e a Receita Federal do Brasil (RFB). A quitação antecipada facilita o acesso a benefícios previstos na legislação e o procedimento já pode ser realizado sem a necessidade de intermediação direta de um gestor da RFB.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Divulgação Aliança Empreendedora

Evento gratuito reúne ecossistema empreendedor para discutir futuro do setor

No ano em que celebra 20 anos de existência, a Aliança Empreendedora organiza o Summit Aliança Empreendedora – Uma Breve História do Futuro do Empreendedorismo, entre os dias 3 e 5 de junho, em Brasília (DF). O evento reúne os dois principais eventos já realizados pela organização - o Encontro Nacional de Microempreendedores e o Fórum Brasileiro de Microempreendedorismo, que chega a sua 7ª edição no Summit - promovendo atividades que permitem discussões para a evolução do setor, o desenvolvimento pessoal e profissional de microempreendedores, além de gerar encontros e trocas de experiências entre os participantes, lideranças e empresas parceiras. As inscrições para o Summit Aliança Empreendedora são gratuitas e podem ser feitas no portal do evento (<https://evento.aliancaempreendedora.org.br/summit-alianca-empreendedora-20anos>).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação Senior Sistemas

Senior Experience, evento nacional sobre tecnologia e gestão de alta performance

A Senior Sistemas realiza em outubro a primeira edição do Senior Experience. O evento, de abrangência nacional e formato imersivo, é voltado a líderes empresariais interessados em acelerar a transformação digital e impulsionar o crescimento dos seus negócios através de novas tecnologias, inovação e da gestão de alta performance. O primeiro lote de ingressos foi liberado no dia 15 de maio, marcando o início da contagem regressiva para o evento. Marcado para 7 de outubro de 2025, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, o Senior Experience contará com mais de 50 palestrantes entre líderes empresariais, futurólogos e especialistas renomados, totalizando mais de 35 horas de conteúdo (https://site.senior.com.br/senior-experience-2025/?utm_campaign=12147285-Senior_Experience_2025&utm_source=referencia&utm_medium=imprensa_seniorexperience25).

Leia a coluna completa na página 2

Ética e Integridade

Ruptura: quando a tecnologia ameaça dividir quem somos no trabalho

Denise Debiasi

Leia na página 6

OPINIÃO

A inovação precisa de experiência

Elaine Bernardes (*)

Vivemos em um mundo cada vez mais longo, mas o mercado de trabalho ainda não acompanha essa realidade – especialmente no setor de tecnologia, em que o etarismo segue como um obstáculo para a inclusão e a inovação.

Acrença de que apenas os jovens são capazes de dominar as rápidas transformações tecnológicas ignora o valor da experiência, da visão estratégica e da capacidade analítica que profissionais mais maduros trazem. Se quisermos um futuro realmente inovador, é essencial repensar essa lógica e construir ambientes em que a diversidade etária também seja reconhecida como um diferencial competitivo.

Como profissional de recursos humanos há mais de 25 anos, estou convencida de que a ideia que só os jovens têm capacidade de dominar a inovação é um estereótipo que precisa ser superado. E isso não tem a ver comigo mesma, mas com dados de mercado. Profissionais maduros trazem consigo mais experiência, grande capacidade de análise estratégica e um repertório valioso para a solução de problemas. Além disso, empresas que apostam na diversidade etária tendem a ser mais inovadoras, pois unem diferentes perspectivas e habilidades.

Mesmo com estudos que apontam gradativamente para o envelhecimento populacional, muitas organizações ainda optam por contratar profissionais mais jovens, abaixo dos 40 anos. Segundo material publicado pela FGV Eaesp e PwC, 70% das empresas não consideram a faixa etária acima dos 60 anos ao planejar sua força de trabalho, e 85% sequer possuem planos de carreira para profissionais com mais de 40. Essa realidade evidencia um mercado despreparado para lidar com o envelhecimento e a permanência de talentos experientes em seus times.

A tecnologia é um campo dinâmico, mas isso não significa que seja uma área exclusiva para jovens ou que pessoas mais velhas não consigam acompanhar suas transformações. A pandemia mostrou, por exemplo, que a adaptação digital é possível em todas as faixas etárias. As empresas precisam estar atentas para implantar programas de capacitação e aprendizado contínuos, que são essenciais para garantir que todos os profissionais, independentemente da idade, contribuam para a inovação no setor tecnológico.

Na ciência de dados, por

exemplo, a experiência desempenha um papel fundamental na interpretação e contextualização das informações. Modelos preditivos e análises estatísticas podem gerar insights poderosos, e é justamente a experiência acumulada que permite distinguir correlações frágeis de tendências realmente significativas.

Já na área de Data Analytics, com a qual vivo diariamente, destaco que a combinação entre experiência e conhecimento técnico tende a ser altamente vantajosa. Profissionais mais velhos oferecem uma visão estratégica apurada e uma abordagem baseada em décadas de aprendizado como um diferencial competitivo. A análise de grandes volumes de dados, por exemplo, não exige apenas domínio técnico, mas também capacidade de interpretar tendências e contextualizar informações de forma assertiva. Essa habilidade, muitas vezes, é fortalecida com a experiência acumulada ao longo dos anos.

A inclusão da diversidade etária precisa provocar mudanças estruturais dentro das companhias. As empresas devem investir em programas de mentoria intergeracional, nos quais profissionais experientes compartilham conhecimento com os mais jovens e vice-versa. Também é essencial revisar os modelos de carreira, valorizando a contribuição dos mais velhos, e proporcionando oportunidades reais de desenvolvimento para pessoas de todas as idades.

Mais que inclusão, valorizar a diversidade etária é uma estratégia inteligente para o futuro. Ao integrar profissionais de diferentes gerações, as empresas do setor tecnológico, de todos os portes, ganham em criatividade, produtividade e competitividade. Quebrar os desafios do etarismo na tecnologia significa encarar a questão com seriedade e com um olhar para o futuro. Assim, o setor continuará evoluindo de maneira sustentável e inovadora.

Valorizar a diversidade significa enriquecer um trabalho com perspectivas complementares e garantir tomadas de decisões mais estratégicas e fundamentadas. O futuro da tecnologia depende da integração de talentos de todas as idades para promover ambientes mais inovadores, inclusivos e preparados para os desafios de um mundo cada vez mais digital e orientado por dados.

(*) **Diretora de Gente da Leega, responsável por liderar a área de Recursos Humanos e Recrutamento e Seleção, além de promover o engajamento dos colaboradores, a cultura e os valores da empresa.**

ChatGPT “prevê” o futuro e causa divórcio

Todos sabemos que uma IA generativa erra com alguma frequência – as próprias ferramentas recomendam verificar a precisão de suas respostas – e certamente elas não são conhecidas por sua capacidade de ler borra de café.

Vivaldo José Breternitz (*)

Mas uma mulher grega resolveu utilizar o ChatGPT para praticar a tasseomancia, pseudociência que ao estudar os resíduos do chá ou café em uma xícara, diz poder revelar o passado, o presente e o futuro.

Ela fotografou a borra do café deixada na xícara do marido e pediu à IA que a interpretasse. O ChatGPT disse-lhe que seu marido estava pensando em ter um caso com uma mulher mais jovem cujo nome começava com a letra E, e que esse caso iria se tornar realidade.

A esposa também enviou uma foto da borra do seu próprio café à IA. Dessa vez, a interpretação do ChatGPT foi ainda mais direta: disse que ele já estava tendo um caso com essa outra mulher, que estava tentando destruir a família da esposa.

Acreditando que o ChatGPT é a última palavra em termos de tecnologia, a mulher não teve dúvidas: pediu o divórcio sem avisar o marido, após doze anos de casamento.

Falando no programa de TV To Proino, o marido disse que a esposa costuma se inte-



pixelshot_CANVA

ressar por modismos e achava que fazer o ChatGPT ler a borra de café seria divertido. Ele disse: “Eu ri e achei uma bobagem, mas ela não - mandou que eu saísse de casa, informou nossos filhos sobre o divórcio e, na sequência, recebi uma ligação de seu advogado”.

O homem se recusou a concordar com uma separação amigável e seu advogado está defendendo o argumento aparente-

mente óbvio de que informações dadas por uma IA não têm valor legal, especialmente quando se trata de ler borra de café.

Essa situação é uma triste demonstração de quanta fé algumas pessoas depositam na IA (e na tasseomancia) – essa fé irracional é produto da ignorância que grassa ao redor do mundo, vitaminada pelas redes sociais!

(*) **Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor e consultor – vjntz@gmail.com.**

Os desafios e soluções da mobilidade urbana são temas do Smart City Business Brazil Congress

A circulação de pessoas e de automóveis nas grandes, médias e até nas pequenas cidades brasileiras é um desafio que cresce em complexidade à medida que aumenta a população e a frota de veículos.

Pesquisa realizada pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) em parceria com a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), no ano passado, com 10.064 pessoas, destacou o crescimento do transporte individual e a redução no uso do transporte coletivo. Entre 2017 e 2024, 29,4% dos entrevistados deixaram de utilizar o transporte público, enquanto 27,5% diminuíram sua frequência. A perda de passageiros está diretamente relacionada a questões como conforto insuficiente (28,7%), falta de flexibilidade dos serviços (20,7%) e tempo elevado de viagem (20,4%).

Nesse mesmo período, ainda segundo a pesquisa CNT-NTU, o percentual de entrevistados que possuem carro próprio subiu para 51,8%, enquanto a posse de motos atingiu

20,8%. Esse crescimento é mais expressivo nas classes B e C, refletindo políticas de incentivo fiscal e isenções tributárias para o transporte individual, mas resultando em impactos negativos como aumento do congestionamento e maior poluição.

O tema mobilidade urbana também terá espaço na programação do Smart City Business Brazil Congress 2025, que será realizado nos dias 3 e 4 de junho, no Expo Center Norte, em São Paulo. O evento reúne prefeituras municipais, empresas, instituições de pesquisa e investidores para apresentar soluções inovadoras em áreas essenciais, além de mobilidade urbana, sustentabilidade, tecnologia, meio ambiente, segurança e saúde. É promovido pelo IEG (Italian Exhibition Group), um dos principais grupos de feiras e exposições no cenário global, com a parceria do SCBA (Instituto SmartCity Business America).

À frente do seminário “Mobilidade Urbana, Regional e Aérea Urbana” está o seu idealizador Alexandre Bürgel, engenheiro

e diretor da Innova Ação. Ele também será o mediador de alguns dos debates que acontecerão nos dois dias de evento. As inscrições podem ser feitas no site do Smart City Business.

"Para o seminário, estruturei uma série de painéis que buscam aprofundar discussões cruciais e contemporâneas sobre o futuro da mobilidade. Os temas foram cuidadosamente selecionados para refletir os desafios e oportunidades que moldam o transporte em nossas cidades e regiões", adianta Bürgel.

Segundo ele, os debates se iniciarão com a retomada do transporte público como ponto focal do planejamento urbano, explorando a viabilidade de recuperar os patamares anteriores a 2014 e os desafios envolvidos. Em seguida, será abordado o transporte com bicicletas como ferramenta de inclusão social, discutindo seu papel no bem-estar e a necessidade de expandir sua infraestrutura para as regiões periféricas (<https://www.smartcitybusiness.com.br/>).



News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

NICE firma acordo de colaboração estratégica com a AWS

@ A NICE firmou um novo Acordo de Colaboração Estratégica (SCA, na sigla em inglês) com a Amazon Web Services (AWS) com o objetivo de integrar tecnologias de nuvem, inteligência artificial (IA) e automação voltadas à modernização dos serviços de atendimento ao cliente. O acordo inclui a disponibilidade do CXone Mpower no AWS Marketplace, reunindo funcionalidades da plataforma de IA da NICE com serviços de IA e machine learning da AWS, como o Amazon Bedrock e o Amazon Q Business. A proposta é apoiar empresas na reorganização de workflows, por meio de soluções integradas que permitem maior eficiência operacional. A colaboração prevê iniciativas conjuntas em inovação, mercado e integração tecnológica. NICE e AWS também desenvolverão estratégias para apoiar organizações na implementação de modelos automatizados e escaláveis de atendimento, alinhados a demandas variáveis dos negócios (<https://www.nice.com/>).


Xiaomi mantém forte posição global no primeiro trimestre de 2025 no mercado de smartphone

@ De acordo com a última pesquisa realizada pela Canalys, parte da Omdia, empresa líder global de análise de mercado de tecnologia com foco em canais, a Xiaomi ficou em terceiro lugar no ranking de venda global de smartphones durante o primeiro trimestre de 2025, com 41.8 milhões de unidades comercializadas e 14% do market share. Apesar

do modesto crescimento geral do mercado, de 0,2% em comparação ao ano anterior, a Xiaomi demonstrou resiliência ao capitalizar seu amplo ecossistema de produtos para reforçar sua presença na China continental e expandir em mercados internacionais emergentes. A sólida performance reflete a estratégia contínua da Xiaomi de equilibrar inovação, acessibilidade e integração de ecossistemas, permitindo que a marca permaneça competitiva, mesmo em um cenário global desafiador. Enquanto as líderes de mercado Samsung e Apple mantiveram as duas primeiras posições, o foco da Xiaomi em ofertas diversificadas e adaptabilidade ao mercado garantiu sua presença consistente entre os três maiores fornecedores globais de smartphones.

Tentativas de fraude no Dia das Mães ultrapassaram R\$ 66 milhões

@ A ClearSale, empresa que faz parte da Serasa Experian e é referência em prevenção a fraudes, mostra, em seu estudo exclusivo, que foram registrados mais de 55 mil pedidos fraudulentos no e-commerce durante o período do Dia das Mães. A data movimentou o comércio, com mais de 5 milhões de compras online realizadas, e as tentativas de golpe ultrapassaram R\$ 66 milhões. A taxa de tentativas de fraude alcançou 2,09%, com um ticket médio de R\$ 1.199 por transação fraudulenta — um aumento de 8,44% em relação ao valor registrado na mesma época do ano passado.

 José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
Editórias <i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br); <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> 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

Economia brasileira cresce 1,6% no 1º trimestre, mostra prévia da FGV

A economia brasileira cresceu 1,6% no primeiro trimestre do ano em comparação com o último trimestre de 2024

Já na comparação com o mesmo trimestre do ano passado, a expansão observada é de 3,1%. No acumulado de 12 meses, a alta é de 3,5%.

As estimativas são do Monitor do PIB, estudo mensal do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre) da FGV (Fundação Getúlio Vargas).

O levantamento faz estimativas sobre o comportamento do Produto Interno Bruto (PIB), conjunto de todos os bens e serviços produzidos no país, e serve como prévia do dado oficial, divulgado trimestralmente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O desempenho do primeiro trimestre de 1,6% é



Marcello Casal Jr/ABr

Em 12 meses, alta é de 3,5%.

dessazonalizado, ou seja, foram excluídas variações típicas da época do ano, para que efeitos do calendário não distorçam a comparação entre períodos diferentes.

A economista Juliana Trece, coordenadora da

pesquisa, aponta que a agropecuária teve “forte crescimento” de 12,2% no primeiro trimestre, sendo o grande destaque do período.

Ela frisa ainda que o crescimento de 1,3% no setor de serviços, atividade de maior peso no PIB, tam-

bém colaborou para o bom desempenho da economia.

“Com isso, o resultado do primeiro trimestre reverte a tendência declinante da economia, que se observava desde o terceiro semestre de 2024”, analisa Trece.

No fim de 2024, o resultado trimestral havia sido quase nulo, com apenas 0,1% de alta ante o trimestre imediatamente anterior.

A economista disse que as exportações voltaram a crescer (2,8%) no primeiro trimestre, com grande influência de produtos agropecuários.

O ponto negativo, revela a pesquisadora, foi a estagnação da indústria (ABR).

Fazenda aumenta para 2,4% estimativa para o PIB este ano

A Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda (SPE) aumentou de 2,3% para 2,4% a estimativa de crescimento da economia brasileira neste ano. A previsão consta do Boletim Macrofiscal, divulgado pela secretaria. Em relação à inflação pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), o documento aumentou de 4,9% para 5% a projeção para este ano.

Em relação ao desempenho da economia, a projeção para o Produto Interno Bruto (PIB, soma das riquezas produzidas no país) foi revisada após novas estimativas para cima da produção agropecuária e à expectativa de crescimento de 1,6% do PIB no primeiro trimestre, contra estimativa anterior de 1,5%. O resultado do PIB do primeiro trimestre só será divulgado em junho.

Apesar de ter elevado a previsão de crescimento para o PIB, a SPE

prevê desaceleração da economia no segundo semestre. Para 2026, a estimativa de crescimento foi mantida em 2,5%.

Em relação ao IPCA, continua acima do teto da meta de inflação para o ano, definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) em 3%, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5% e o superior é 4,5%. Para 2026, a estimativa de inflação avançou de 3,5% para 3,6%.

Segundo a SPE, contribuíram para o crescimento das estimativas para a inflação deste ano “pequenas surpresas nas variações do índice em março” e “alterações marginais nas expectativas nos próximos meses”.

De acordo com o boletim, somente a partir de setembro, a queda da inflação poderá ser sentida de forma regular (ABR).

Mercado eleva previsão de expansão da economia para 2,02% em 2025

A previsão do mercado financeiro para o crescimento da economia em 2025 foi elevada de 2% para 2,02%, de acordo com o Boletim Focus. A pesquisa é realizada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos.

Para 2026, a projeção para o Produto Interno Bruto (PIB - a soma dos bens e serviços produzidos no país) ficou em 1,7%. Para 2027 e 2028, o mercado financeiro estima expansão do PIB em 2% para os dois anos.

Em 2024, a economia brasileira cresceu 3,4%. O resultado representa o quarto ano seguido de crescimento, sendo a maior expansão desde 2021 quando o PIB alcançou 4,8%.

A previsão da cotação do dólar está em R\$ 5,82 para o fim deste ano. No fim de 2026, estima-se que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,90.

Entenda os aspectos legais e impactos econômicos com a nova tributação do etanol

Ivson Coêlho (*)

A forma de tributação federal sobre o etanol sofreu uma mudança significativa desde 1º de maio de 2025. A medida, incorporada à regulamentação da reforma tributária por meio da Lei Complementar nº 214/2025, unificou a alíquota do PIS/Cofins para os dois tipos de etanol comercializados no país: o anidro e o hidratado, conforme previsto na Lei nº 9.718/98. A nova sistemática antecipa o modelo monofásico, em que a arrecadação dos tributos passa a ocorrer em apenas uma etapa da cadeia produtiva. Antes da mudança, tanto o anidro, o que é misturado à gasolina, quanto o hidratado, utilizado diretamente nos veículos flex, tinham alíquotas distintas. Com a nova regra, ambos passam a pagar o mesmo PIS/Cofins: R\$ 0,1920 por litro.

Alíquotas antigas vs. novas alíquotas

Tipo de Etanol	Alíquota anterior (R\$/litro)	Nova alíquota (R\$/litro)
Anidro	R\$ 0,1390	R\$ 0,1920
Hidratado	R\$ 0,2418	R\$ 0,1920

A mudança resulta em aumento de aproximadamente R\$ 0,06 por litro para o anidro e redução de cerca de R\$ 0,05 por litro para o hidratado. A equalização busca corrigir distorções na arrecadação e tornar o sistema mais eficiente.

Simplificação e combate à sonegação

A adoção do modelo monofásico visa centralizar a arrecadação federal nos produtores e importadores. Com isso, espera-se maior controle fiscal e redução de fraudes, sobretudo por parte de empresas que adotam práticas sistemáticas de inadimplência tributária. A nova tributação atende a uma antiga demanda do setor de combustíveis, que busca maior previsibilidade e equidade na concorrência.

Impacto nos preços ao consumidor

Na composição da gasolina, o etanol anidro representa 27% da mistura. Dessa forma, o aumento da alíquota federal deve ter impacto mínimo no preço final, com variação estimada entre 1 e 2 centavos por litro na bomba. O acréscimo tende a ser absorvido pela cadeia de distribuição. Já o tipo hidratado, com a alíquota reduzida, pode se tornar mais competitivo em relação à gasolina, especialmente em cenários de variação cambial e flutuação internacional do preço do petróleo e do açúcar.

Vale destacar que, apesar da atualização na cobrança do PIS/Cofins, o ICMS estadual — que representa a maior parcela da carga tributária dos combustíveis — permanece fora da nova sistemática.

A unificação das alíquotas do etanol representa mais do que uma mudança técnica: trata-se de um movimento estratégico dentro do processo de modernização do sistema tributário nacional. Ao antecipar a aplicação da monofasia, o governo busca aumentar a eficiência da arrecadação, combater fraudes e promover maior segurança jurídica para as empresas do setor. Os efeitos econômicos diretos devem ser pontuais no curto prazo, mas sinalizam a tendência de racionalização e simplificação fiscal no país.

(*) Advogado especialista em direito tributário.



A – Mês da Segurança

A Nissan promove durante todo o mês de maio a campanha "Mês da Segurança Nissan", uma iniciativa que reforça o compromisso da marca com a segurança viária e a conscientização sobre a importância da manutenção preventiva. A ação, alinhada ao movimento global Maio Amarelo, convida motoristas a refletirem sobre o papel de cada um na construção de um trânsito mais seguro – começando pela atenção ao próprio veículo.

B – Volume de Grãos

Nesta semana, o Porto do Itaquí, MA, recebeu o navio ARIS T. Embora a chegada de navios seja uma cena comum em um dos maiores portos do Brasil, este evento se destacou por um motivo especial: foram embarcadas 81.281 toneladas de soja, destinadas à Espanha. Este é o maior volume de grãos carregado em uma única embarcação, superando o recorde anterior, também pertencente à CLI, quando em 2022 o navio Kydonia recebeu um carregamento de 80 mil toneladas. Antes de 2022, o recorde era de 76 mil toneladas.

C – Maio Amarelo

As multas por dirigir embriagado aumentaram 83,8% no estado de São Paulo entre 2022 e 2024. O número de multas pulou de 6,9 mil para 12,7 mil. Nesse período, o Governo de São Paulo intensificou a fiscalização nas ruas: o número de veículos fiscalizados praticamente triplicou: foi de 142,3 mil para 402,2 mil. Essa é uma das iniciativas estaduais de destaque neste Maio Amarelo, mês de conscientização para a segurança no trânsito. Os números fazem parte das operações que são uma das formas de aplicar e fiscalizar a Lei Seca. Essa legislação nacional, que completa 17 anos em 2025, proíbe o consumo de álcool ao dirigir.

D – Programa de Estágio

O Banco ABC Brasil anuncia o lançamento do seu novo Programa de Estágio 2025, que a partir deste ano conta com janelas fixas de

entrada. O programa está com inscrições abertas a partir de 6 de maio e oferece cerca de 40 vagas para estudantes universitários. Com início das atividades previsto para agosto, o programa busca jovens talentos que desejam iniciar sua trajetória em um banco sólido, que possui 35 anos de história e que está em crescimento contínuo, impulsionando grandes empresas do país com uma forte cultura de desenvolvimento. Link de inscrição: (<http://www.ciadeestagios.com.br/vagas/bancoabcbrazil>).

E – Taxa de Condomínio

A inadimplência da taxa de condomínio em São Paulo apresentou alta em março de 2025, saindo de 4,58% no mês anterior para 4,73%, com variação de 0,15 ponto percentual. No comparativo com o mesmo período de 2024 (4,71%), houve uma pequena retração de 0,02 ponto percentual. O índice no estado segue ainda abaixo da média nacional, que foi de 6,80% em março. Os dados são do Índice de Inadimplência Condominial da Superlógica, principal plataforma de soluções tecnológicas e financeiras para os mercados condominial e imobiliário no país.

F – França-Brasil

Com a presença de autoridades, empresários e representantes do governo francês, a Câmara de Comércio França-Brasil (CCIFB) inaugurou oficialmente, no último sábado (17), seu novo escritório na Bahia: a Antena CCIFB Nordeste-Salvador (@ccifb_ba). A unidade passa a funcionar no Centro de Convenções Salvador (CCS), local que também sediou a cerimônia de lançamento. A abertura marca um movimento estratégico de expansão da Câmara no Brasil e evidencia o papel cada vez mais relevante da Bahia nas relações comerciais, culturais e ambientais entre Brasil e França.

G – Vendas no Varejo

As vendas do comércio varejista paulista cresceram 8,9% em fevereiro, em relação ao mesmo mês em 2024. Os dados são da Pesquisa

Conjuntural do Comércio Varejista (PCCV), elaborada mensalmente pela FecomercioSP em parceria com a Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (Sefaz-SP). No mês, o faturamento real atingiu R\$ 114,6 bilhões — R\$ 9,3 bilhões acima do apurado no ano passado, a maior cifra para o mês desde 2008. A variação acumulada nas vendas varejistas no ano foi de 9,4%, o que representa um faturamento R\$ 20 bilhões superior ao obtido no mesmo período de janeiro a fevereiro de 2024. Importante ressaltar que o montante diz respeito às receitas, e não à lucratividade.

H – Serviços Financeiros

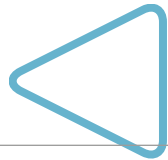
A XS.com, provedora global de serviços financeiros e FinTech, foi destaque no Forex Traders Summit Dubai 2025, realizado nos dias 14 e 15 de maio na prestigiada Festival Arena em Dubai, ao conquistar dois prêmios de grande relevância — “Corretora Mais Confiável” e “Saque Mais Rápidos e Seguros”, reforçando seu papel como inovadora que está moldando o futuro do trading. Atuando como Patrocinadora Oficial, a XS.com demonstrou seu compromisso com o empoderamento da comunidade global de trading, oferecendo soluções de ponta e um modelo de serviço que coloca as necessidades dos traders em primeiro lugar.

I – Aluguéis

O preço dos aluguéis seguem em alta em São Paulo, com aumentos sucessivos que já ultrapassam dois dígitos nos últimos 12 meses. Segundo dados do FipeZAP, o valor médio da locação residencial na capital paulista cresceu 16,3% no último ano — ritmo que supera com folga a inflação geral (IPCA) do mesmo período. Em bairros como Vila Olímpia e Pinheiros, o preço médio do metro quadrado já passa dos R\$ 70, pressionando principalmente os inquilinos da classe média. Além do aumento nominal, outro fator vem preocupando especialistas: os descontos, antes comuns na negociação, estão cada vez mais raros.

J – Cloro

A produção de cloro no Brasil alcançou 1,095 milhão de toneladas no acumulado de 2024, marcando um crescimento de 4,05% em comparação com o ano anterior, conforme dados da Abiclor, que representa 98% das indústrias brasileiras do setor. A produção de soda cáustica também registrou aumento, chegando a 1,208 milhão de toneladas, o que representa uma alta de 4,53% em relação a 2023. Por outro lado, o consumo interno de cloro na indústria para a produção de outros químicos foi de 999 mil toneladas, um incremento de 4,55%. As vendas de soda cáustica, por sua vez, cresceram modestamente 0,62% no mesmo período.



A invasão dos carros elétricos no Brasil

Edson Grandisoli (*)

Os brasileiros são apaixonados por carros e, nos últimos anos, essa paixão tem adquirido novas características, trazendo promessas de mais sustentabilidade e economia tanto para o meio ambiente quanto para o consumidor

Estamos falando dos carros elétricos, cuja popularidade cresce rapidamente. Segundo uma pesquisa da ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico), a venda de veículos leves eletrificados no Brasil aumentou quase 90% em 2024. Desde o início da série histórica, em janeiro de 2012, já foram emplacados aproximadamente 410 mil veículos desse tipo, conforme os dados da associação.

Adotar a mobilidade elétrica é, ao mesmo tempo, uma oportunidade e um desafio, e exige uma análise criteriosa por parte do consumidor.

As vantagens dos veículos elétricos

Um dos principais argumentos a favor da mobilidade elétrica é a eliminação das emissões de poluentes, contribuindo para uma melhor qualidade do ar e uma redução da pegada de carbono. Em tempos de mudanças climáticas e recordes de temperatura, esses fatores tornam-se ainda mais relevantes. No Brasil, onde a matriz elétrica é predominantemente renovável (hidrelétrica), os benefícios ambientais são ainda mais expressivos, especialmente quando comparados a países cuja obtenção de energia depende majoritariamente de combustíveis fósseis.

Outros pontos positivos incluem a redução da poluição sonora e o menor custo de manutenção, uma vez que os motores elétricos são mais simples do que os motores à combustão. Além disso, a eficiência dos motores elétricos pode chegar a 90%, enquanto os motores à combustão costumam operar com uma eficiência média de apenas 30%, resultando em um aproveitamento mais eficiente da energia e menos desperdício.

Outro atrativo são os incentivos fiscais, como a isenção ou redução do IPVA, a dispensa do rodízio municipal e condições facilitadas de financiamento.

Os desafios da mobilidade elétrica

Apesar das vantagens, a adoção dos veículos elétricos também envolve desafios, especialmente quando analisamos toda a cadeia de produção, consumo e descarte, que não se revela tão circular e sustentável quanto podemos imaginar.

As emissões de poluentes na fase de uso ("tank-to-wheel" ou "tanque às rodas") são nulas, contribuindo para mitigar os efeitos das mudanças climáticas. No entanto, a análise completa ("well-to-wheel" ou "do poço à roda") levanta questões sobre a origem da energia utilizada para carregar as baterias. No Brasil, durante períodos de escassez hídrica, as hidrelétricas são complementadas por termelétricas, que emitem

grandes quantidades de gases de efeito estufa.

As baterias representam outro grande desafio, tanto pela necessidade de destinação adequada, reaproveitamento e reciclagem, quanto pelo aumento considerável do peso dos veículos. Um carro popular à combustão pesa em torno de 1.000 kg, enquanto um equivalente elétrico pode ultrapassar 1.500 kg. Esse peso adicional provoca maior desgaste dos pneus, que são outra fonte de poluição ambiental.

Outras limitações incluem o alto custo de aquisição (geralmente acima de 100 mil reais), a infraestrutura de recarga ainda insuficiente e a autonomia limitada, além do tempo necessário para a recarga. No entanto, esses desafios tendem a ser superados com o aumento da frota de veículos elétricos e a evolução das baterias, como é o caso das baterias de sódio, que são alternativa promissora.

Dependência do lítio

Um ponto crítico da mobilidade elétrica é a dependência do lítio, principal componente das baterias. A extração desse mineral nos salares da América do Sul, em países como Bolívia, Chile e Argentina, compromete a disponibilidade local de água, ameaçando comunidades tradicionais e o ecossistema local. Portanto, torna-se essencial buscar alternativas para uma exploração mais sustentável do lítio.

O futuro da mobilidade elétrica no Brasil

Diante da crescente preocupação com as mudanças climáticas, é esperado que o mercado de veículos elétricos continue crescendo nos próximos anos, impulsionado por avanços tecnológicos, políticas públicas e investimentos em infraestrutura de recarga. A colaboração entre empresas e governos pode acelerar esse processo, tornando os veículos elétricos mais acessíveis e viáveis para a população brasileira. Além disso, montadoras têm ampliado suas linhas de veículos eletrificados, incluindo modelos híbridos e de menor custo.

Entretanto, vale lembrar que a melhoria do transporte público e um planejamento urbano mais eficiente geram impactos ainda mais positivos do que a ampliação do transporte individual. Um exemplo é a adoção de ônibus elétricos, que podem reduzir significativamente as emissões. Além disso, o etanol continua sendo uma solução relevante, e o Brasil se destaca como líder na produção desse biocombustível a partir da cana-de-açúcar.

A mobilidade do futuro dependerá de um conjunto de soluções equilibradas, considerando não apenas os benefícios, mas também os desafios e impactos de cada alternativa.

(*) - Embaixador e coordenador pedagógico do Movimento Circular, Mestre em Ecologia, Doutor em Educação e Sustentabilidade pela Universidade de São Paulo (USP), Pós-Doutor pelo Programa Cidades Globais (IEA-USP) e especialista em Economia Circular pela UNSCC da ONU. É também co-idealizador do Movimento Escolas pelo Clima, pesquisador na área de Educação e editor adjunto da Revista Ambiente & Sociedade.

Oito em cada dez pessoas consideram delegar decisões financeiras à IA

Participantes do levantamento feito no Web Summit Rio destacaram benefícios como maior rentabilidade, controle e suporte inteligente nas decisões com dinheiro

Pesquisa realizada pelo PicPay durante o Web Summit Rio 2025 aponta que mais de 80% das pessoas estão abertas à aplicação de inteligência artificial generativa para melhorar sua vida financeira. A ação fez parte da presença da companhia em um dos maiores eventos globais de tecnologia, que reuniu cerca de 34 mil pessoas no Rio de Janeiro para discutir o futuro da tecnologia.



decisões financeiras a agentes autônomos para obter melhores retornos. Quando questionados sobre o que mais os empolga, a maioria apontou o potencial de aumentar ganhos e facilitar a gestão financeira.

Os resultados refletem a visão do PicPay sobre o uso da GenAI no setor financeiro, tema de dois painéis que contaram com a participação

de executivos da companhia ao longo do evento. No primeiro, Anderson Chamon, cofundador e VP Executivo de Novos Negócios do PicPay, defendeu que agentes autônomos serão o próximo passo da IA generativa no setor. “Estamos falando de uma IA que entende o cliente, toma decisões por ele e talvez nem precise de um aplicativo bancário”, afirmou Chamon.

Já no segundo painel, Renan Oliveira, Chief AI Officer do PicPay, reforçou que a revolução da IA já está em curso — e será determinante para definir os líderes do setor financeiro nos próximos anos. “Não é IA por IA, é IA que resolve problemas reais e facilita a jornada do cliente. Quem entregar a experiência mais fluida e segura, vence”, completou.

Com destaque para o Assistente PicPay — que permite, por exemplo, fazer Pix via WhatsApp usando apenas comandos de voz, fotos ou mensagens encaminhadas — a empresa tem se consolidado como referência no uso de IA no setor financeiro, sendo o principal player do setor financeiro a implementar o Microsoft Azure OpenAI Service em assistente de atendimento.

Proclamas de Casamentos

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: **LUCAS GONÇALVES RUIZ**, profissão: assistente jurídico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/06/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Miguel Antonio Teixeira Ruiz e de Sílvia Helena Gonçalves Ruiz. A pretendente: **BÁRBARA COPELLI DE LIMA**, profissão: assistente administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/10/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Osmar Afonso de Lima e de Patrícia Copelli de Lima.

O pretendente: **JOÃO AUGUSTO SOUZA BARRETO**, profissão: técnico de T.I, estado civil: solteiro, naturalidade: Presidente Bernardes, SP, data-nascimento: 15/12/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Augusto Barreto e de Lisete de Souza Barreto. A pretendente: **NATÁLIA MARCONDES AMORIM**, profissão: pedagoga, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/11/2000, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sérgio Muniz Amorim e de Vanda Marcondes Amorim.

O pretendente: **LUCAS FERNANDES GENTIL**, profissão: representante comercial, estado civil: solteiro, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 08/03/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sergio Beserra Gentil e de Maria Luisa Fernandes Gentil. A pretendente: **ANA MANUELA SOUZA NASCIMENTO**, profissão: publicitária, estado civil: solteira, naturalidade: Manaus, AM, data-nascimento: 24/07/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Manoel Rodrigues do Nascimento e de Maria José Souza Nascimento.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE MACHADO GUIMARÃES**, profissão: técnico de manutenção, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/12/2004, residente e domiciliado em Guaianases, São Paulo, SP, filho de Isaías Marcos Guimarães e de Gisorene Campos Machado Guimarães. A pretendente: **GABRIELA NASCIMENTO DUARTE**, profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/04/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Everson Matheus Duarte da Silva e de Elisângela Alves do Nascimento Silva.

O pretendente: **GUILHERME GALVÃO NIZOLI**, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 29/06/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Humberto Nizoli e de Silvana Moreira Galvão Nizoli. A pretendente: **BRUNA CAROLINA SOARES DE JESUS**, profissão: administradora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 23/10/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Aroldo Soares Rodrigues e de Selma Maria de Jesus Rodrigues.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **IGOR CRISCUOLO CARNEIRO**, estado civil solteiro, filho de Jose Valter Carneiro e de Adriana Criscuolo, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **HELEN TAMIRES GONÇALVES DE FARIAS**, estado civil solteira, filha de Francisco das Chagas Pinho de Farias e de Maria da Conceição Gonçalves de Farias, 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

IR 2025: utilizar o valor da restituição da melhor forma

Opagamento da restituição do Imposto de Renda — que começará em 30 de maio e encerrará em 30 de setembro —, significará para muitas pessoas a entrada de um dinheiro extra no orçamento. Para quem quer se planejar desde já, uma boa ideia pode ser começar a analisar as finanças e pensar na melhor forma de aplicar esse valor.

De acordo com Lenice de Fátima Pereira, consultora de Investimentos da Transpocred — cooperativa do Sistema Ailos —, existem diversas formas de usar esse dinheiro de forma saudável e consciente. “A melhor opção dependerá da necessidade de cada um, e é importante avaliar e escolher a mais adequada. Bons exemplos são: quitar dívidas com juros altos, aumentar a reserva de emergência ou investir em aplicações de médio e longo prazo”, explica a especialista.

Para quem tem dívidas, Lenice sugere priorizar a quitação de pendências que tenham os juros elevados, como cartão de crédito e cheque especial. “Essas dívidas podem consumir boa parte da renda mensal. Quitá-las reduz o

montante devido e evita encargos futuros”, afirma. No entanto, é importante também considerar a criação de uma reserva de emergência para imprevistos.

Se a opção for investir, Lenice recomenda avaliar o perfil de investidor e escolher aplicações que tragam segurança e bom rendimento. Produtos de renda fixa, como RDC, LCI ou CDB, são alternativas interessantes para quem busca mais previsibilidade e diversificação. Também vale considerar o ‘tripé dos investimentos’, analisando liquidez (quando poderá usar o valor), rendimento (qual a projeção de retorno) e segurança (credibilidade do emissor) antes de tomar uma decisão.

Por fim, Lenice alerta erros comuns ao gastar a restituição, como priorizar desejos em vez de necessidades, não pagar dívidas e não planejar o uso do dinheiro. “Uma boa dica é anotar prioridades e sonhos para facilitar a tomada de decisão. Assim, quando surgir um valor extra, como a restituição do Imposto de Renda, será mais fácil direcioná-lo de forma consciente e estratégica”, finaliza.

IRPF 2025: lei muda regras de tributação de offshores e impacta alta renda

Contribuintes com offshores devem declarar lucros até 31 de maio; Especialista alerta para riscos e novas obrigações legais

Se você é contribuinte brasileiro com investimentos no exterior por meio de empresas offshore, fique atento: a nova legislação obriga a declaração dos lucros dessas organizações já no Imposto de Renda de 2025, cujo prazo final é 31 de maio. A omissão pode resultar em multas, autuações e problemas com a Receita Federal.



te e o capital investido no exterior. “Quando o brasileiro investe diretamente, ele paga imposto aqui. Mas ao interpor uma empresa estrangeira, ele busca postergar ou até evitar essa tributação”, explica Ávila.

O que mudou com a nova legislação?

Ávila esclarece que, antes da nova lei, era possível manter lucros no exterior indefinidamente, sem pagar imposto no Brasil. “Agora, os lucros das offshores serão automaticamente tributados no IRPF a cada 31 de dezembro, independentemente de serem distribuídos ao titular. A alíquota aplicada será de 15%. Além disso, a Receita criou uma ficha exclusiva na declaração de 2025 para informar investimentos no exterior, o que inclui contas

bancárias, ações, fundos, participações em empresas e lucros de offshores”, pontua.

Regime transparente ou opaco: qual escolher?

A lei oferece duas formas de declarar os lucros:

- Transparente: o patrimônio da offshore é tratado como se fosse do contribuinte.
- Opaco: o lucro é apurado com base no balanço da empresa em 31 de dezembro, considerando variações cambiais e resultados financeiros.

“A escolha do regime deve ser estratégica. Dependendo da estrutura da offshore, pode haver vantagens ou prejuízos fiscais”, comenta o advogado.

Outros pontos que exigem atenção

A nova legislação também define que moedas estrangeiras em espécie e depósitos não remunerados devem ser considerados para efeito de variação cambial, o que pode gerar imposto a pagar. Além disso, há possibilidade de compensar tributos pagos no exterior, desde que o país tenha tratado de bitributação com o Brasil. “Para lidar com essas exigências, o contribuinte precisará de apoio especializado. É necessário lidar com balanços, contratos e normas em diferentes idiomas e legislações, o que torna o processo bastante técnico”, alerta Ávila.

“As mudanças trazidas pela Lei nº 14.754 representam um marco na tributação de ativos internacionais. Contribuintes que mantêm empresas no exterior, especialmente em países com baixa tributação, devem rever imediatamente sua estrutura patrimonial e fiscal para evitar problemas com o Fisco. Com o prazo final da declaração se aproximando, é essencial que pessoas físicas com offshores estejam preparadas para declarar corretamente seus ativos até 31 de maio de 2025”, conclui.

Marketing B2B: não vendemos para quem clica. Vendemos para quem influencia e decide

Mário Soma (*)

Já pensou o motivo de suas campanhas estarem lotadas de "leads"... e vazia de resultados reais?

No marketing B2B, é fácil cair na “ilusão dos cliques”: dashboards bonitos, taxas de cliques (CTR) crescentes e relatórios com gráficos em ascensão, entre outros indicadores. Parece que está tudo indo bem. Mas, quando você puxa o “fio da conversão”, percebe: quem clicou não é quem decide.

O abismo entre um lead curioso e um comprador real é maior do que muitos imaginam. E dados recentes da Dreamdata, plataforma de atribuição B2B, mostram o porquê:

- A jornada média no marketing B2B dura 320 dias (10 meses e 2 semanas) desde o primeiro toque até o fechamento da venda.
- Apenas 1 em cada 100 contas está ativamente no mercado naquele trimestre.
- 80% dos compradores já têm um fornecedor em mente antes de iniciar a busca.

Ou seja, clicar não é decidir. E decidir leva tempo.

Compartilho mais três pontos que quebram muita convicção do mercado:

- 1) Anúncios com líderes de pensamento (Thought Leader Ads) têm até 2,3x mais engajamento que os formatos tradicionais. Isso comprova que pessoas engajam com pessoas.
- 2) 1/3 das empresas-alvo recebe menos de 3 impressões em 90 dias. Ou seja, estamos desperdiçando mídia onde mais importa.
- 3) A jornada entre Lead Qualificados de Marketing (MQL) e Lead Qualificado de Venda (SQL) leva, em média, 107 dias (3 meses e 2 semanas). As grandes empresas têm jornadas 49% mais longas.

A diferença entre atenção e intenção

Cliques significam atenção. Mas atenção não paga as contas. Decisão, sim.

É comum as empresas celebrarem quando campanhas de mídia trazem muitos acessos ou downloads. Mas, quando esses leads passam para o time de vendas, a frustração começa:

- “Eles não têm budget.”
- “Não têm autonomia.”
- “Nem sabem o que estão procurando.”

Faltou uma pergunta essencial no início da estratégia: qual é o Perfil de Cliente Ideal (ICP) e quem, de fato, assina o contrato?

O engano das campanhas baseadas apenas em canal

Outro erro recorrente: desenvolver campanhas para “quem navega”, e não para quem decide. Isso acontece quando o briefing é centrado em segmentações genéricas, e não em comportamentos decisórios.

No marketing B2B, o comprador raramente é uma única pessoa. Existe um comitê. Existem influenciadores. Existem gatekeepers. E todos eles podem clicar. Mas poucos decidem.

Ainda segundo a Dreamdata, o tempo médio entre um clique em anúncio e a receita gerada é de 235 dias (quase 8 meses). Isso significa que a maioria dos que clicam sequer participa da decisão final.

O que fazer diferente: vender para o decisor, não para o curioso

Se você quer vender para quem decide, comece assim:

- **Defina com precisão o ICP:** cargo, setor, maturidade digital, dor real.

- **Trabalhe em duas frentes:** Account Based Marketing (ABM) para decisores por meio de campanhas cirúrgicas e personalizadas; e inbound para influenciadores por meio de conteúdos educativos e distribuídos.

- **Crie conteúdo que fale a linguagem do decisor:** executivos C-Levels não querem saber como funciona. Eles querem saber o que resolve.

- **Integre marketing e vendas com clareza de propósito:** o alinhamento é mais poderoso que automação. Sua taxa de conversão agradece.

O papel do marketing não é só gerar cliques. É educar o mercado, posicionar valor e atrair quem realmente pode dizer sim. O resto é ruído. Métrica de vaidade. E desperdício de verba.

Trabalhar com marketing B2B é, cada vez mais, entender que não vendemos para quem clica, vendemos para quem influencia e para quem decide. E quem decide, muitas vezes, já foi influenciado meses antes da primeira conversa com vendas.

Portanto, se a sua próxima campanha for desenhada pensando em quem assina, e não em quem interage, você verá a diferença nos resultados, nos ciclos de venda e na qualidade das conversas.

(*) CEO e Head B2B da Pólvora Comunicação.




TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAIS DO INTERIOR

IMAGEM DIAGNÓSTICO

CNPJ/MF Nº 59.580.415/0001-24

Ata de Reunião dos Sócios e Aprovação de Redução de Capital

Data, Hora e Local: 07/04/2025, às 10 horas na Avenida Brigadeiro Faria Lima nº 2.639, 1º andar, conjunto 1B, Jardim Paulistano, CEP 01452-000. **Deliberações:** Foi aprovada a transformação da condição da sociedade de Simples Pura, assumindo a natureza jurídica de Sociedade Simples Limitada Unipessoal, passando a denominar-se IMAGEM DIAGNOSTICO LTDA, bem como a redução do capital social, por ser excessivo em relação ao objeto da sociedade, passando de R\$ 67.800,00 (sessenta e sete mil e oitocentos reais) para R\$ 10.000,00 (dez mil reais), conforme alteração contratual de 07/04/2025, sendo que o valor da redução será devolvido aos sócios. Os credores podem manifestar oposição à redução em 90 dias a partir da data desta publicação. Assinaturas: Dejaldo Marcos de Jesus Christofalo, Sócio retirante; Sérgio Aron Ajzen, Sócio titular e Claudia Ventura Ajzen, Administradora.



LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA

CNPJ/MF nº 07.032.886/0001-02 - NIRE nº 35.300.318.005

ATA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 26 DE MARÇO DE 2025 ÀS 14h00

Data, Hora, Local: 26.03.2025, às 14h, de forma parcialmente digital, na sede, Av. Marechal Mario Guedes, 221, São Paulo/SP. **Presença:** Os membros do Conselho de Administração. **Mesa:** Anrafel Vargas Pereira da Silva - Presidente, Antonio Correia da Silva Filho - Secretário. **Deliberação Aprovada:** Alteração do Código e Descrição da Atividade Econômica Principal de 82.19-9-99 - Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente, para 8211-3/00 Serviços combinados de escritório e apoio administrativo, da filial, Av. Torres de Oliveira, 452, sala 01, Jaguaré, São Paulo/SP. CEP 05347-020, CNPJ 07.032.886/0005-28, NIRE 35906694093. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 26.03.2025. **Conselheiros:** Anrafel Vargas Pereira da Silva, Frederico Guimarães da Silva, Antonio Correia da Silva Filho, Ricardo Pelúcio. JUCESP nº 163.383/25-0 em 08.05.2025, Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

Edital de Citação - prazo de 20 dias. Processo Nº 1006534-90/2024.8.26.0554 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 6ª VC do Foro de Santo André, Estado de SP, Dr(a), Bianca Ruffolo Chojniak, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) a **Maria do Socorro de Vasconcelos**, CPF: 686.761.238-53, que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, ajuizou-lhe ação de Cobrança no valor de R\$ 10.961,84, referente a taxa de conservação e melhoramentos do lote 18, da Quadra AK, do Loteamento Ninho Verde- Gleba II, (Comercialmente conhecido como Ninho Verde II – Eco Residence) Estando a requerida em lugar ignorado, foi deferida sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que Será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Santo André, aos 28 de abril de 2025.

Publicidade Legal





Ética e Integridade

Denise Debiasi



Ruptura: quando a tecnologia ameaça dividir quem somos no trabalho



Tenho observado um fenômeno cada vez mais presente nas discussões corporativas: a busca pelo equilíbrio entre vida pessoal e profissional. A série “Ruptura”, da Apple TV+, traz uma provocação extraordinária ao apresentar uma solução tecnológica radical – a separação literal entre essas duas esferas através de um implante cerebral.

Quando assisti à série, criada por Dan Erickson, não pude deixar de refletir sobre as implicações éticas dessa proposta. O programa, que conquistou 14 indicações ao Emmy Awards, expõe de forma brilhante os dilemas que todos nós enfrentamos no ambiente corporativo moderno.

Em minha experiência diária, vejo como profissionais contemporâneos lutam para estabelecer fronteiras saudáveis entre trabalho e vida pessoal. A pandemia intensificou ainda mais essa questão, com o home office dissolvendo as últimas barreiras físicas que separavam esses dois mundos.

A premissa da série questiona: seria eticamente aceitável uma tecnologia que divide sua consciência em duas versões distintas – uma para o trabalho e outra para a vida pessoal? Como profissional de compliance, preciso apontar que tal separação artificial viola princípios fundamentais da integridade humana e da transparência corporativa.

O personagem Mark Scout, interpretado por Adam Scott, nos mostra que essa divisão perfeita é, na verdade, uma ilusão perigosa. Você não pode – e não deve – fragmentar sua essência ética. Os valores que guiam suas decisões pessoais são os mesmos que devem nortear sua conduta profissional.

A série nos alerta sobre os riscos de soluções aparentemente simples para desafios complexos. Em vez de buscar uma separação artificial, precisamos construir uma integração saudável entre essas duas esferas. Isso significa desenvolver limites claros e respeito mútuo entre empresa e colaborador.

Você não precisa de um chip no cérebro para gerenciar melhor seu equilíbrio - precisa de cultura organizacional que respeite sua integridade como ser humano completo.

A verdadeira revolução não está na tecnologia que nos divide, mas na construção de ambientes corporativos que reconheçam e valorizam nossa humanidade integral. Como profissionais, precisamos defender esse equilíbrio, não através da separação, mas da integração consciente e respeitosa.

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.

Reformulação do crédito consignado privado

Rogério Melfi, cofundador e CPO do PilotIn, afirma que nova regra impulsiona acesso com menos risco ao credor e melhores taxas para quem precisa

Segundo uma pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 37% dos brasileiros acreditam que o acesso ao crédito está cada vez mais difícil. Buscando mudar esse cenário, medidas como a reformulação do crédito consignado privado representam um avanço significativo na ampliação do acesso a empréstimos e na redução das taxas de juros. Nesse meio, o open finance também possui um papel essencial na transformação do segmento.

“Há anos, o crédito é um impulsionador de oportunidades e, ao mesmo tempo, uma armadilha para milhões de brasileiros. Em um país onde o acesso ao crédito ainda é segmentado, caro e, muitas vezes, mal dimensionado para a realidade das pessoas, qualquer mudança regulatória que promova inclusão e redução de riscos precisa ser analisada e pode ser potencializada com inteligência e tecnologia, trazendo avanços ao setor”, afirma Rogério Melfi, cofundador e CPO do PilotIn, fintech que ajuda os brasileiros a se tornarem pilotos das suas vidas financeiras, além de Especialista em soluções inovadoras para Open Finance & Open Insurance, Meios de Pagamentos e Crédito.

A nova medida, anunciada em março pelo governo, permite que trabalhadores do setor privado possam contratar empréstimos com desconto direto em folha e utilizar o FGTS como garantia adicional. “Isso muda



drasticamente a lógica de risco da operação. Para o tomador, a vantagem está em taxas de juros mais baixas. Para quem oferece, o risco de inadimplência é reduzido. Estamos falando de um sistema mais previsível, onde todos ganham”, completa o especialista.

Apesar do modelo existir há anos no setor público, sua adoção ainda é baixa entre os trabalhadores da iniciativa privada: apenas 12% utilizam o crédito consignado atualmente, segundo pesquisa da plataforma meu tudo. Ainda há um enorme espaço de expansão, desde que a experiência de acesso seja mais fluida, personalizada e conectada à realidade de cada indivíduo.

Rogério Melfi destaca que é nesse ponto que o Open Finance pode fazer a diferença: ao permitir, com consentimento, o acesso aos dados financeiros do usuário, as instituições têm a oportunidade de enxergar o cliente além do score ou

da renda bruta mensal. É possível observar o padrão de consumo, compromissos anteriores, capacidade real de pagamento e até o impacto que um novo crédito pode gerar no comportamento futuro.

“Essa visão constante e contextualizada muda o jogo. Não é sobre oferecer crédito com base em garantias, mas sim construir soluções personalizadas e responsáveis, adaptadas ao perfil de cada cliente. No PilotIn, vivenciamos isso na prática. Atuamos como ponte entre as pessoas e as instituições, ajudando a transformar dados em decisões”, destaca Melfi. O papel da fintech está em traduzir informações — muitas vezes dispersas ou desorganizadas — em insights úteis tanto para o consumidor quanto para os ofertantes. Com apoio de inteligência artificial e modelos preditivos, o PilotIn consegue prever se aquele dinheiro será um alívio ou um novo fator de risco para o consumidor.

O especialista reforça que mais do que uma questão técnica, essa mudança é estrutural e cultural. “O crédito no Brasil foi construído, em grande parte, com base na escassez de informação, o que levou a generalizações, spreads altos e desconfiança. O Open Finance rompe esse padrão, abrindo espaço para uma abordagem mais empática, eficiente e baseada em dados reais”, explica.

Já sobre a adoção da medida, o executivo ressalta que ainda há desafios, como garantir que a prática seja feita com transparência e responsabilidade, com foco no bem-estar financeiro do usuário. Para ele, também é essencial simplificar as interfaces e a linguagem a fim de que as pessoas compreendam os benefícios e se sintam no controle das finanças, algo que vale tanto para o trabalhador que busca crédito quanto para as instituições que desejam oferecer soluções mais assertivas.

“O Brasil já provou que é capaz de liderar transformações tecnológicas: o Pix é um exemplo claro disso. Agora, com o Open Finance conquistando espaço, temos a oportunidade de reinventar o crédito, transformando-o em uma ferramenta de inclusão e sustentabilidade financeira. Estamos diante de fazer com que o crédito seja um serviço realmente inteligente, justo e acessível. É claro que isso exige regulação, mas também grande compromisso das empresas e disposição para inovar com propósito”, finaliza.

Recebíveis de cartão abrem oportunidade

Com o avanço das plataformas digitais, credores têm à disposição um mercado promissor para oferecer crédito estruturado utilizando fluxos futuros como garantia.

No atual cenário econômico brasileiro, pequenas e médias empresas (PMEs) enfrentam desafios constantes para investir em melhorias como expansão, equipamentos e estrutura. Juros elevados e inflação contribuem para frear o fluxo de crédito no mercado, já que o cenário turbulento causa redução de previsibilidade e aumenta o risco dos credores de não receberem pelo que emprestam ou vendem a prazo.

Segundo o Serasa Experian, 90% das empresas brasileiras são PMEs, porém, 68% não possuem operação de crédito em função da escassez de boas ofertas. Diante disso, os recebíveis de cartão surgem como uma ferramenta segura para credores financiarem o crescimento desse segmento de mercado. Não é apenas uma questão de capital, mas de estratégia em colaboração.

“Os recebíveis de cartão trazem segurança para qualquer operação de crédito. Eles garantem que o credor terá mais na adimplência,

podendo oferecer taxas mais atrativas e um suporte financeiro flexível para as PMEs”, explica Adriano Joaquim, CEO da Cartular.

Mitigação de riscos e maior competitividade

Grupos que atuam no mercado financeiro e oferecem crédito — como FIDCs, securitizadoras, empresas de fomento mercantil Factoring e ESCs — trabalham com recebíveis de cartão, o que representa uma oportunidade de criar um diferencial competitivo em relação às linhas tradicionais dos bancos.

“O que torna essas operações tão interessantes para os credores é justamente a segurança e a previsibilidade. Eles conseguem alinhar ofertas às necessidades das empresas, enquanto minimizam seus riscos”, afirma o executivo.

Além disso, os credores não precisam limitar sua atuação a empresas com perfis robustos: “Não há um perfil mínimo de PME para que essas operações sejam viáveis. O importante é que o volume transacionado seja suficiente para arcar com a responsabilidade da operação, ou que uma taxa mais competitiva seja oferecida

em comparação às alternativas que o empresário já utiliza”, afirma Adriano.

Integração simplificada

A adesão de novos clientes e a expansão da base atual nunca foram tão acessíveis para as empresas fornecedoras de crédito. Graças à tecnologia, existem plataformas digitais especializadas em recebíveis que oferecem suporte completo para operacionalizar essas transações de forma simples e segura.

Com a eliminação da complexidade do credenciamento e um ecossistema simplificado, credores de todo o país têm a oportunidade de gerar impacto real tanto em seus próprios negócios quanto no crescimento das pequenas e médias empresas. Ao apostar nesse formato, credores e fornecedores se posicionam como parceiros estratégicos, criando um ciclo virtuoso para o mercado.

“É um modelo que potencializa ganhos para todos os lados: credores crescerem com segurança e PMEs se desenvolvem com acesso a taxas justas e modelos maleáveis de financiamento”, finaliza Adriano.



Mais de dois terços das empresas pretendem adotar a GenAI em atividades financeiras

A Deloitte apresenta a edição 2025 da pesquisa “CFO Survey”, que mapeia perspectivas estratégicas e econômicas de líderes de áreas financeiras no Brasil

O levantamento contou com a participação de 105 CFOs (Chief Financial Officers) de grandes empresas e abrange contextos de negócios, carreira, sucessão e adoção de novas tecnologias, como a Inteligência Artificial Generativa (GenAI).

A GenAI desponta como uma tendência para a área financeira: 74% dos entrevistados pretendem adotar a nova tecnologia nas atividades financeiras, enquanto 15% já a utilizam e apenas 11% não devem incorporá-la. As atividades mais citadas pelos CFOs para o uso atual e futuro da GenAI foram tarefas rotineiras e repetitivas (80%), planejamento e análise financeira (60%), serviços transacionais (48%) e serviços compartilhados (25%).

“Para os CFOs está cada vez mais claro que a GenAI é sinônimo de maior eficiência operacional e produtividade. Ela tem papel estratégico também nos movimentos por inovação e traz valor competitivo. A questão é como aproveitar essa tecnologia plenamente”, pondera Paulo de Tarso, sócio-líder do CFO Program da Deloitte.

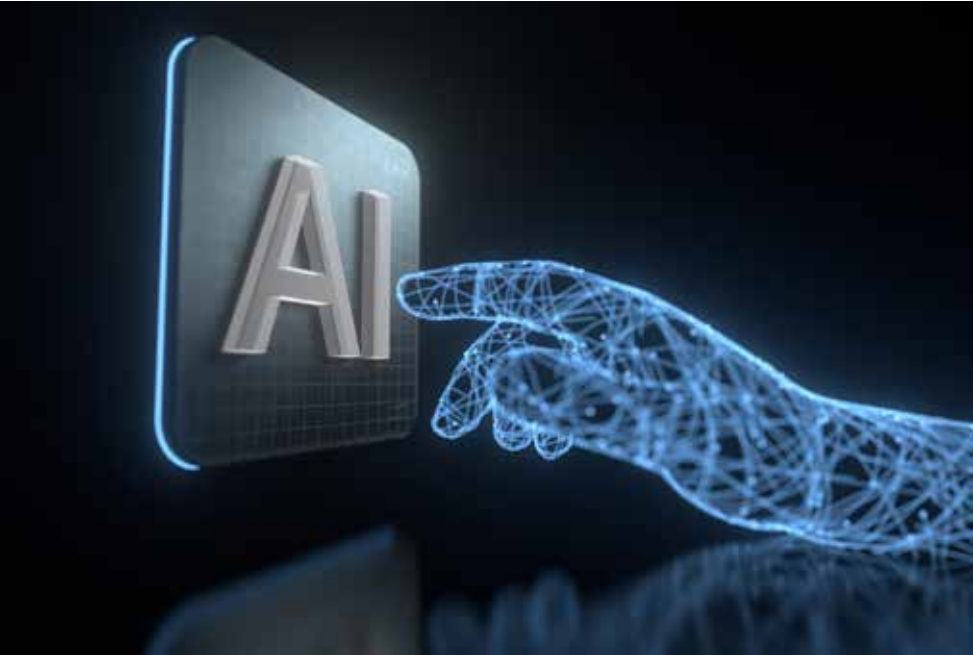
As principais preocupações com a implementação da GenAI são a integração de sistemas financeiros (54%), a capacitação contínua de profissionais (51%) e a falta de habilidades técnicas (48%). Apesar desses desafios, os participantes entendem que a tecnologia traria benefícios em relação à automatização de relatórios financeiros (60%), eficiência operacional e redução de custos (50%), gestão do fluxo de caixa (43%), previsão financeira (42%) e automatização de processos contábeis (38%).

Os resultados da pesquisa também revelam que 69% das empresas alocam até 5% de sua receita líquida em tecnologias voltadas à área de finanças, considerando investimentos e despesas; dessas, 43% investem até 2%.

CFOs assumem posição cada vez mais estratégica

O levantamento também analisa a distribuição de tempo dos CFOs, revelando um equilíbrio entre suas diversas funções, com o papel de estrategista como o predominante. O resultado reflete uma evolução nas responsabilidades dos executivos financeiros, que passam a atuar de maneira mais alinhada e integrada com as operações do negócio.

Dentre as funções citadas estão a maior participação nas tomadas de decisão estratégicas (89%), envolvimento



direto na elaboração da estratégia do negócio (78%), participação ativa na gestão de riscos, tanto financeiros quanto não financeiros (75%), atuação no gerenciamento de crises (71%), incorporação de tecnologias, como IA e Analytics, para obter insights estratégicos (68%), adaptações advindas de mudanças regulatórias (61%) e formulação de estratégias/ decisões com maior foco em ESG (60%).

Plano de sucessão ainda é um desafio na área financeira

Apesar do papel cada vez mais estratégico dos CFOs, a maioria dos participantes da pesquisa (65%) afirma que não há um plano de sucessão para sua posição. Somente 23% disseram que as empresas já possuem esse planejamento e 12% reportaram desconhecer algo nesse sentido.

Dentre as organizações que já formalizaram o processo, a criação e o acompanhamento são realizados principalmente pelo CEO da organização (42%), sendo citados ainda o líder de Recursos Humanos (29%), Conselho (25%) e Comitê Especial de plano de sucessão (4%).

Economia e Reforma Tributária são os principais desafios

No cenário para negócios, os CFOs apontaram como principais desafios para as empresas as incertezas sobre a conjuntura econômica brasileira

“Para os CFOs está cada vez mais claro que a GenAI é sinônimo de maior eficiência operacional e produtividade

(74%), os impactos da Reforma Tributária (61%), a falta de profissionais qualificados (58%), a mudança no hábito/comportamento dos clientes (47%), a volatilidade da taxa cambial (40%) e as tecnologias disruptivas ao negócio (40%).

“A nova edição da CFO Survey identifica quais são os obstáculos para o crescimento dos negócios, na percepção das lideranças financeiras, a partir de uma perspectiva de como as empresas deverão se posicionar em relação a questões como precificação, investimentos, adoção de novas tecnologias, dentre outras”, analisa Paulo de Tarso.

Dentre os entrevistados que mencionaram os impactos da Reforma Tributária, a principal preocupação é em relação ao preço final do produto/serviço, seguida pela atualização de sistemas e de tecnologias e pela influência nas decisões de investimento e crescimento. Quase metade (47%) ainda não previu os efeitos das mudanças tributárias no orçamento das empresas nas quais trabalham.

A pesquisa também revela que os CFOs pretendem focar em ganhar eficiência e, consequentemente, melhorar os resultados das empresas nas quais atuam em 2025, tendo como objetivos avançar nos resultados ou margens (87%), buscar ganhos de produtividade na atividade principal (85%) e performance superior nos departamentos administrativos (53%).

Em relação à gestão de riscos, as empresas participantes operaram em estabilidade nos últimos dois anos e, para 2025, pretendem manter o apetite, mesmo com a expectativa de aumento do nível geral de risco.

Liderança Ressonante: quando a conexão emocional gera resultados reais

Valéria Pimenta (*)

O mundo do trabalho mudou — e com ele, o perfil da liderança que inspira, engaja e gera resultados sustentáveis

Em um cenário corporativo de incertezas, metas agressivas e crescimento dos casos de esgotamento emocional, não há mais espaço para líderes frios, distantes e voltados apenas à performance técnica.

O que as equipes esperam, hoje, é alguém que compreenda, escute e se conecte de forma genuína. É nesse contexto que a Liderança Ressonante deixa de ser um diferencial competitivo e passa a ser uma urgência nas organizações.

Inspirada nos estudos do psicólogo Daniel Goleman, referência mundial em inteligência emocional, a liderança ressonante se baseia na construção de vínculos positivos, na empatia e na escuta ativa. Líderes que desenvolvem essa abordagem são capazes de gerar estados emocionais positivos em seus liderados, promovendo não só bem-estar, mas também produtividade. Um levantamento publicado pela Harvard Business Review mostra que líderes com alta inteligência emocional formam equipes até 20% mais produtivas e com índices menores de rotatividade, indicando que esse estilo de liderança impacta diretamente nos resultados do negócio.

Ao longo de mais de duas décadas trabalhando com desenvolvimento humano, já testemunhei diversas transformações provocadas por líderes emocionalmente conectados. Equipes que antes operavam no modo automático passaram a colaborar mais, assumir riscos com confiança e buscar objetivos com senso de pertencimento. A chave? Um ambiente de confiança onde o diálogo é seguro, o feedback é construtivo e a escuta é ativa.

O impacto dessa abordagem vai além do engajamento. Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), cerca de 15% dos adultos em idade produtiva vivem com algum transtorno mental. Em ambientes corporativos liderados por gestores emocionalmente desconectados, esse número tende a se refletir em queda de produtividade, absenteísmo e aumento do turnover. Por isso, cuidar da saúde emocional dos times deixou de ser uma pauta “do RH” e passou a ser uma agenda estratégica para a liderança.

É importante destacar que a liderança ressonante não depende de talentos inatos — trata-se de uma competência que pode e deve ser desenvolvida. O primeiro passo é o autocohecimento, que pode ser impulsionado por ferramentas de Assessment, além de práticas diárias de empatia, escuta de qualidade e construção de relacionamentos de confiança. Migrar de um estilo técnico para um estilo mais humano exige coragem e disposição para olhar para dentro. Mas é justamente nesse movimento que reside o verdadeiro crescimento pessoal e organizacional.

Na Thomas Brasil, temos visto esse processo de evolução acontecer com cada vez mais frequência. Ferramentas que avaliam inteligência emocional, engajamento e comportamento vêm sendo adotadas por empresas que entenderam que gente não se “comanda” — se inspira, se escuta e se cuida.

Liderar com empatia é, acima de tudo, um ato de responsabilidade. As empresas que compreendem isso e investem no fortalecimento de suas lideranças estão pavimentando o caminho para culturas mais humanas, inclusivas e resilientes. E, como consequência, constroem resultados mais sólidos e sustentáveis.

(*) Especialista em Análise Comportamental e Diretora de Negócios da Thomas Brasil.

O desafio de tornar a educação financeira acessível no Brasil

Consórcio imobiliário vira porta de entrada para quem quer diversificar o portfólio sem depender dos grandes bancos.

Falar sobre investimento no Brasil ainda carrega um peso. Para boa parte da população, é um assunto distante, quase inacessível — e, em muitos casos, desnecessário. Mas isso não significa desinteresse: segundo pesquisa do Google, 4 em cada 10 brasileiros que não investem afirmam querer aprender sobre o tema, o que reforça a distância entre curiosidade e acesso real à informação de qualidade.

A lacuna entre intenção e prática revela um obstáculo mais profundo: a educação financeira ainda é

um privilégio social. E é justamente esse abismo que empresas como a Monteo Investimentos querem ajudar a reduzir. Especializada em estratégias de alavancagem patrimonial por meio de consórcios, a empresa aposta na combinação entre linguagem simples e orientação estratégica para mostrar que é possível investir mesmo com pouco — e sem depender de instituições tradicionais ou produtos complexos.

Descomplicar o acesso é o primeiro passo

Para Juciel Oliveira, CEO da Monteo, o primeiro erro está na ideia de que é preciso acumular muito antes de começar. “O que afasta as pessoas do mundo dos investimentos não é a falta de

vontade, é a forma como o tema é apresentado. Quando a linguagem é técnica, o modelo é travado e o investidor é tratado como um especialista, o acesso se fecha. Nosso papel é abrir essa porta”, afirma.

Segundo ele, estratégias como a alavancagem com consórcio imobiliário podem funcionar como uma porta de entrada para quem quer diversificar, mas ainda está no início da jornada. “A lógica é simples: você usa recursos de terceiros — via carta de crédito — para construir patrimônio de forma planejada, sem se descapitalizar. E o melhor: dá para começar com valores muito mais acessíveis do que um financiamento”, explica.

A falta de preparo financeiro não é exclusiva de pessoas físicas. Pequenos e médios empreendedores também enfrentam obstáculos para investir de forma eficiente, especialmente quando tentam aplicar sobras de caixa ou realizar planos de expansão.

“Um dos erros mais comuns é misturar as finanças da empresa com as pessoais. Outro é deixar o dinheiro parado por medo de arriscar ou pela dificuldade de identificar boas opções. A gente atende muitos empresários que têm boa visão de negócios, mas pouca orientação sobre como proteger e fazer crescer o que já conquistaram”, comenta Juciel.

Na prática, ele aponta que o consórcio também pode ser uma

ferramenta para empresas que desejam formar patrimônio, comprar imóvel próprio ou mesmo ampliar seus ativos. “É uma estratégia segura, escalável e flexível, especialmente quando acompanhada por uma assessoria que entende o momento e os objetivos do cliente”, complementa.

A democratização dos investimentos passa, necessariamente, pela mudança de discurso. “Enquanto o mercado continuar se comunicando para quem já investe, o público que mais precisa ficará de fora. E é aí que educação e estratégia caminham juntas: ensinar é abrir caminhos — e investir, quando bem orientado, pode ser muito mais simples do que parece”, finaliza.



kentoh_CANVA



DOMINANDO PROMPTS E MAXIMIZANDO EFICIÊNCIA

DEZ DICAS PARA OBTER MELHORES RESULTADOS COM IA

A Inteligência Artificial (IA) está transformando a forma como trabalhamos, criamos e resolvemos problemas. No entanto, para extrair o máximo potencial de ferramentas como Grok, ChatGPT e outras, é essencial dominar a arte de criar prompts objetivos e eficazes.

Para auxiliar, Thiago Souza, especialista em tecnologia e Inteligência Artificial, separou 10 dicas práticas para melhorar os resultados com IA, com foco na construção de prompts, macetes, exemplos de prompts populares, vantagens de usar IA e uma visão sobre os agentes de IA. Confira a seguir:

1 Seja claro e objetivo no prompt

Um prompt vago gera respostas genéricas. Especifique exatamente o que você quer. Por exemplo, em vez de “Fale sobre marketing”, use: “Explique 3 estratégias de marketing digital para pequenas empresas com orçamento limitado, em até 200 palavras.”

Dica prática: Use verbos de ação (ex.: “explique”, “liste”, “crie”) e defina o contexto, público-alvo e limite de extensão.

2 Estruture o prompt com contexto

Forneça informações de fundo para alinhar a IA ao seu objetivo. Um bom prompt inclui:

- Quem: Para quem é a resposta? (ex.: “para iniciantes em programação”)
- O que: Qual é o objetivo? (ex.: “um plano de estudos”)
- Como: Em que formato? (ex.: “em tópicos”)

Exemplo: “Crie um plano de estudos de 4 semanas para iniciantes em Python, com tópicos semanais e exercícios práticos, em formato de tabela.”

3 Defina o tom e o estilo

A IA pode adaptar o tom (formal, informal, técnico, criativo). Especifique o estilo desejado. Exemplo: “Escreva uma carta de apresentação para uma vaga de designer gráfico, em tom profissional, com no máximo 150 palavras.”

Macete: Se quiser um tom específico, mencione um exemplo, como “no estilo de um artigo do The New York Times” ou “como uma conversa amigável”.

4 Use exemplos no prompt

Inclua exemplos para guiar a IA. Por exemplo: “Escreva um e-mail de follow-up para um cliente, no mesmo estilo deste exemplo: [insira um e-mail modelo].”



Thiago Souza

Vantagem: Isso reduz ambiguidades e alinha a resposta ao seu padrão desejado.

5 Experimente prompts iterativos

Se a resposta inicial não for ideal, refine o prompt. Por exemplo, se a IA fornecer uma resposta muito técnica, adicione: “Explique de forma simples, como se fosse para uma criança de 10 anos.”

Macete: Use frases como “reformule”, “adicione mais detalhes” ou “foque em [aspecto específico]” para ajustar a saída.

6 Aproveite prompts populares

Alguns formatos de prompts são amplamente utilizados por sua eficácia. Aqui estão exemplos:

- Geração de ideias: “Liste 10 ideias criativas para campanhas de marketing de uma cafeteria local.”
- Resolução de problemas: “Quais são os 5 principais desafios de gerenciar uma equipe remota e como superá-los?”

- Criação de conteúdo: “Escreva um post para LinkedIn sobre liderança, com 100 palavras, incluindo uma citação inspiradora.”
- Análise: “Compare as vantagens e desvantagens de trabalhar como freelancer versus empregado, em formato de tabela.”
Dica: Salve prompts que funcionam bem para reutilizá-los ou adaptá-los.

7 Use a técnica de “Chain of Thought”

Peça à IA para explicar o raciocínio passo a passo, especialmente para tarefas complexas. Exemplo: “Resolva este problema matemático e explique cada etapa do cálculo.”

Vantagem: Isso melhora a precisão em tarefas analíticas e ajuda a entender o processo.

8 Limite as respostas para evitar excessos

Defina limites claros, como número de palavras, itens ou tempo. Exemplo: “Liste 5 dicas para produtividade, com no máximo 50 palavras por dica.”

Macete: Se a IA gerar respostas longas demais, peça: “Resuma em 3 frases” ou “Foco apenas nos pontos principais.”

9 Explore ferramentas e modos especiais

Algumas IAs, como o Grok, oferecem modos avançados (ex.: DeepSearch ou think mode). Use esses recursos para pesquisas mais profundas ou respostas mais refletidas. Por exemplo, ative o DeepSearch para “Encontrar as tendências de tecnologia em 2025 com base em fontes confiáveis.”

Dica: Verifique as funcionalidades da ferramenta que você está usando, como voz, análise de arquivos ou integração com outras plataformas.

10 Conheça os agentes de IA

Agentes de IA são sistemas que executam tarefas específicas de forma autônoma, como análise de dados, automação de processos ou suporte ao cliente. Explorar agentes especializados (ex.: para marketing, programação ou design) pode otimizar fluxos de trabalho. Por exemplo, um agente de IA pode criar um relatório financeiro com base em dados brutos enviados.

Resumo sobre agentes: Eles são ideais para tarefas repetitivas ou que exigem integração com outras ferramentas. Comece experimentando agentes disponíveis em plataformas como xAI ou Zapier, mas sempre revise os resultados para garantir precisão.

Vantagens de usar IA para facilitar o trabalho

- Eficiência: Automatiza tarefas repetitivas, como redação de e-mails ou análise de dados.
- Criatividade: Gera ideias e conteúdos originais rapidamente.
- Acessibilidade: Disponível 24/7, com interfaces simples (ex.: Grok em grok.com ou apps).
- Escalabilidade: Adapta-se a diferentes níveis de complexidade, de iniciantes a especialistas.
- Aprendizado: Ajuda a explorar novos temas com explicações claras e personalizadas.

“Dominar prompts é a chave para desbloquear o potencial da IA. Seja objetivo, experimente formatos, ajuste o tom e explore recursos avançados como agentes de IA. Com prática, você transformará a IA em uma aliada poderosa para produtividade, criatividade e inovação. Comece aplicando estas dicas hoje e veja como a IA pode simplificar seu trabalho!”, conclui Thiago Souza.



Just_Super_CANVA