

Empresas & Negócios

studioroman_CANVA

MENTORIAS EMPRESARIAIS

PLANNING

IDEA

MENTORING

ANALYZING

SOLUTION

COMMUNICATION

QUANDO E COMO ESCOLHER, POR QUE INVESTIR E O QUE REALMENTE DÁ RESULTADO?

Leia na página 8

Os 4Ps não morreram: eles evoluíram (e com muito CGI e IA Generativa)

Durante anos, os clássicos 4Ps do marketing (Produto, Preço, Praça e Promoção) foram considerados ultrapassados por muitos profissionais da área, sendo gradualmente substituídos pelos 4Cs (Cliente, Custo, Conveniência e Comunicação). Essa transição refletiu uma tentativa legítima de acompanhar o novo perfil do consumidor digital e suas exigências.

No entanto, o avanço de tecnologias como CGI (Computer-Generated Imagery), IA Generativa e Realidade Aumentada não apenas mudou a forma como o conteúdo é criado e distribuído, como também resgatou e redefiniu os fundamentos originais do marketing sob uma nova perspectiva. Dados de 2024 publicados pela Statista mostram que a receita global do mercado B2C de realidade aumentada e virtual está em trajetória de crescimento acelerado, com destaque para os segmentos de jogos e varejo, um claro sinal de que experiências imersivas e interativas não são mais uma tendência, mas uma exigência estratégica para marcas que querem se manter relevantes no ambiente digital.

A revalorização dos 4Ps, nesse novo contexto, revela uma necessidade urgente: o marketing visual e imersivo precisa de estrutura para gerar valor real. Hoje, o "Produto" não se limita ao físico ou digital — ele é phigital, um híbrido entre o tangível e o virtual, onde a experiência sensorial e o storytelling visual se encontram. O "Preço", antes associado ao custo final, agora é também mensurável em termos de retorno sobre investimento (ROI), com a IA generativa otimizando criativos e reduzindo o custo de produção.

IOF: alerta para impacto desigual do imposto no Brasil

O Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), criado para regular o mercado de crédito e controlar a inflação, tem sido alvo de críticas por sua aplicação prática.

Por que a sua empresa precisa parar de tratar consumidores como apenas números?

Manter uma carteira de clientes ativa, bem segmentada e estrategicamente gerida é uma das principais bases para o crescimento sustentável de qualquer empresa. Mais do que uma simples lista de nomes e contatos, a carteira de clientes representa o ativo mais valioso de um time de vendas.

Empresas enfrentam dificuldade em estruturar estratégias de Employer Branding

Levantamento da Onhappy revela os principais obstáculos e avanços na construção da marca empregadora no Brasil.

designed99_CANVA



“ A revalorização dos 4Ps, nesse novo contexto, revela uma necessidade urgente: o marketing visual e imersivo precisa de estrutura para gerar valor real.

A "Praça" não se limita mais à geografia, e sim à fluidez de experiências omnichannel, onde o cliente transita entre plataformas, redes sociais e pontos de venda físicos com continuidade. Já a "Promoção" vai além de campanhas publicitárias tradicionais: é conteúdo visual dinâmico, escalável, responsável, capaz de gerar conversão e engajamento em tempo real. Tudo isso com agilidade e sofisticação, graças ao poder combinado de CGI e inteligência artificial.

O desafio, portanto, não está nos conceitos em si, mas na forma como o mercado insiste em tratá-los como opostos. A ideia de que os 4Ps são arcaicos enquanto os 4Cs são modernos desconsidera que os dois conjuntos podem (e devem) coexistir. A crítica válida é à rigidez com que se aplicaram os 4Ps no passado, sem considerar a evolução dos canais, do comportamento do consumidor e, agora, das tecnologias criativas. Profissionais que continuam a aplicar os 4Ps como fórmulas

fixas, desvinculadas da jornada digital e dos recursos visuais imersivos, estão, na prática, perdendo relevância frente à nova era da criação e consumo.

A solução está em abandonar o pensamento binário. Em vez de escolher entre os 4Ps ou os 4Cs, o marketing contemporâneo precisa de um modelo integrador, que resgate a lógica estratégica dos 4Ps e a potencialize com tecnologias como CGI, Gen AI e Realidade Aumentada. Esse repositionamento permite que marcas criem produtos com propósito, estabeleçam preços com inteligência de dados, entreguem experiências fluidas e promovam conteúdos que realmente convertem. Não se trata de nostalgia, trata-se de evolução. E nesse novo cenário, quem sabe operar os fundamentos com as ferramentas certas, sai na frente.

(Fonte: Rosana Marques é Sócia e Produtora Executiva da Muva).

Marketing digital vira prioridade no setor financeiro

A transformação digital do setor financeiro na América Latina deu mais um salto nos últimos meses. Entre bancos, fintechs, corretoras e carteiras digitais, os investimentos em mídia digital somaram US\$327 milhões no primeiro trimestre de 2025, com 16,9 bilhões de impressões, segundo dados da Admetricks. O volume expressivo reforça uma mudança de mentalidade no setor, que passou a tratar os canais online não apenas como suporte, mas como protagonistas das estratégias de crescimento.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br

Nesta edição temos um Suplemento de Agronegócio que aborda os principais assuntos do setor.

WICHAYADA_SUWANNACHUN
Images_CANVA

Negócios em Pauta



Prazo para entrega da Declaração Anual do MEI termina neste sábado

Os Microempreendedores Individuais (MEIs) de todo o Brasil têm até o dia 31 de maio para enviar a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN). O documento, que apresenta todas as receitas obtidas ao longo do ano, é obrigatório para todos os MEIs que tenham exercido qualquer atividade ao longo de 2024, inclusive aqueles que não tiveram faturamento. A entrega fora do prazo gera multa de 2% ao mês sobre o valor dos tributos declarados, limitada a 20% do total, e com valor mínimo de R\$ 50,00. O vice-presidente executivo de Serviços aos Clientes da Contabilizei, Charles Gularde, orienta que o microempreendedor individual não deixe o envio para a última hora. "A antecipação evita possíveis imprevistos, como congestionamento e instabilidade no sistema de recepção de declaração da Receita Federal. Além disso, fazer com calma ajuda tanto a preencher todas as informações corretamente quanto ainda permite uma revisão final antes de fazer a submissão do documento", afirma.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Empresários de energia solar debatem Medida Provisória de reforma do setor elétrico

Cerca de 350 empresários que atuam com energia solar no Brasil vão se reunir em Curitiba (PR), no dia 29/5, para debater a Medida Provisória do Governo Federal, a MP nº 1300/2025, publicada no Diário Oficial da União na última quarta-feira, 21 de maio. Trata-se do ABSOLAR Meeting Sul, evento que vai discutir os desafios legais e regulatórios para a transição energética com a fonte solar na região Sul e no Brasil. O encontro vai reunir empreendedores, consultores, autoridades e especialistas na sede da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP) e terá as presenças de Virgílio Moreira Filho, vice-presidente da FIEP, e Thais Paola Grandi, gerente adjunta de planejamento de novos negócios do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE). Entre os muitos palestrantes, a ABSOLAR será representada por Ronaldo Koloszuk, presidente do Conselho de Administração, e Rodrigo Sauaia, CEO (<http://absolarmeting.org.br/>).

Leia a coluna completa na página 2

A Outra Sala

“O ringue é só o sintoma” (Ou por que algumas empresas preferem soco a escuta)

Por Ana Luisa Winckler



Leia na página 4



OPINIÃO

Zero Trust Architecture: O que os CIOS precisam avaliar antes da implantação

Nelson Esquivel (*)

Quem está antenado nas notícias, deve estar preocupadíssimo com a possibilidade de um ataque cibernético.

A frequência e abrangência desses ataques está gradualmente aumentando desde 2012, sem sinal de melhorias. O problema é tão grande e tão caro, que me atrevo a dizer que não é mais uma possibilidade, mas uma eventualidade. É só uma questão de tempo até que aconteça com o seu negócio ou na empresa em que você trabalha.

Segundo o The Global Cost of Ransomware Study publicado pela Illumio em 2025:

- Em média, 25% dos sistemas críticos foram afetados por ataques de ransomware nos últimos 12 meses. Esses sistemas ficaram fora do ar em média 12 horas.
- A média de resgate solicitado foi de \$1.2 million (USD).
- 51% dos entrevistados pagaram o resgate, porém, apenas 13% desses entrevistados tiveram os dados impactados restaurados.
- Levou-se em média 132 horas e 17.5 funcionários e terceiros para conter e remediar os incidentes mais críticos.

Quando falamos de Zero Trust Architecture (ZTA), salta aos olhos duas abordagens arquitetônicas mais conhecidas e implementadas:

• A Governança de Identidade Aumentada, que usa a identidade dos atores como componente chave da criação de políticas.

• Uso de Infraestrutura de Rede e Perímetros Definidos por SW, que usa a infraestrutura de redes para implementar a ZTA. A ZTA pode ser atingida através da utilização da rede de overlay (nível 7 do modelo OSI) ou até alguns níveis mais baixos.

No entanto, existe uma abordagem arquitetônica que por algum motivo ainda é pouco explorada: A Micro-

-segmentação. Nessa abordagem uma empresa pode optar por colocar grupos de recursos em segmentos de rede protegidos por um componente de segurança gateway. Para esse fim, utiliza-se switches inteligentes (ou roteadores) ou next generation firewalls (NGFWs). Pois é, existe uma alternativa mais simples, barata e eficiente: Além disso, a empresa pode optar por implementar micro-segmentação baseada no servidor usando agentes de SW. Esses agentes autorizam acesso de forma dinâmica a solicitações individuais de um cliente, ativo ou serviço.

Quando for analisar uma abordagem de ZTA para a sua empresa, não deixe de avaliar a Micro-segmentação. É uma abordagem que independe de plataforma, Sistema Operacional, Banco de Dados e topologia de rede, que pode ser implementada em muito pouco tempo.

Temos alguns clientes que relatam benefícios mensuráveis em apenas 90 dias. Segundo o estudo Forrester Total Economic Impact study of Illumio Zero Trust Segmentation, clientes alcançam em média um Retorno Sobre o Investimento de 111% em 3 anos com essa abordagem. Veja alguns outros indicadores do estudo:

- \$3.8M de economias com aumento de disponibilidade.
- Redução de 90% nos custos operacionais de times de InfoSec.
- Redução de 66% no impacto (ou raio da explosão) de um Breach.
- Economia de \$3M com consolidação de ferramental e redução de custos com firewalls.

Acredito que agora você ampliou as possibilidades e sabe mais um pouco como resolver essa situação.

(*) Diretor de Segurança Cibernética na Kakau Tech: 37 anos de experiência em TI. Atuou nos últimos 10 anos na criação de estratégias que permitem a Recuperação Cibernética, sendo os últimos 8 anos no mercado Europeu. Participou de projetos globais com implementação simultânea na Europa, América do Norte e Ásia. Mais informações no site <https://www.kakau.tech/>.

Executivos da Volkswagen condenados por fraudar controles de emissão de poluentes

Quatro antigos executivos da Volkswagen acabam de ser condenados por seu envolvimento no Dieselgate, escândalo de fraude nas emissões de poluentes, episódio que transformou o mercado de automóveis na Europa.

Vivaldo José Breternitz (*)

O veredito, proferido após um julgamento que durou três anos em Braunschweig, na Alemanha, marca mais um capítulo de uma história que já dura uma década e que redefiniu a relação do continente com os carros movidos a motores diesel.

Jens Hadler, ex-diretor de desenvolvimento de motores diesel da VW, recebeu a pena mais severa: quatro anos e meio de prisão. Segundo os juízes, ele foi o principal responsável por uma fraude considerada "particularmente grave".

Sua equipe instalou um software que permitia aos veículos reconhecerem quando estavam sendo inspecionados por órgãos do governo, ativando um modo de operação "limpo" que levava à sua aprovação; no uso cotidiano, os motores geravam poluentes em níveis até 40 vezes maiores – o esquema fraudulento funcionou de 2009 a 2015, envolvendo cerca de 11 milhões de veículos.

As consequências do escândalo impactaram o mercado europeu: antes de 2015, os carros a diesel representavam mais da



metade do mercado automotivo europeu, pois eram apresentados como alternativa menos poluente em relação aos movidos a gasolina. Hoje, essa participação caiu para apenas 10% das vendas de veículos novos.

O caso também acelerou a transição da Europa rumo à eletrificação. Atualmente, veículos elétricos e híbridos plug-in representam 25% das vendas de automóveis no continente.

Apesar da fraude, a Volkswagen acabou se tornando a principal fabricante de veículos elétricos da Europa, vendendo, segundo o *The New York Times*, três vezes mais carros elétricos que a Tesla no mês de abril passado.

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

A Inteligência Artificial como terapeuta e amiga: avanço ou ilusão?

O filme *Her* (2013) nos apresenta uma realidade surpreendentemente próxima da que vivemos hoje. Nele, Theodore, interpretado por Joaquin Phoenix, vive uma vida solitária, marcada pela rotina e por um recente divórcio. Em meio à sua solidão, encontra companhia e consolo em Samantha, um sistema operacional com voz de Scarlett Johansson, cuja inteligência artificial simula amizade, afeto e até amor. O que antes parecia ficção, hoje começa a se tornar realidade.

Segundo uma pesquisa realizada em 2024, um em cada dez brasileiros já utiliza chatbots com inteligência artificial para desabafar ou pedir conselhos. Para muitos, essas conversas funcionam como um bate-papo com um amigo confiável ou até mesmo com um terapeuta. Mas será que esse tipo de interação é, de fato, benéfico para a saúde mental ou estamos apenas criando uma falsa sensação de acolhimento?

Não há problema em recorrer à IA para falar sobre angústias. Esses sistemas são capazes de oferecer respostas pontuais e, em muitos casos, até simular uma escuta acolhedora. Porém, é importante reconhecer que essa escuta é limitada. A IA não comprehende o contexto amplo da vida da pessoa, não possui empatia genuína nem histórico emocional do usuário. O que ela oferece é uma resposta momentânea, imediata, não um processo de transformação real, como ocorre na terapia tradicional.

Além disso, há riscos envolvidos. A



Aline Mara Gumz Eberspacher

processo de autoconhecimento se desenvolve.

A terapia não se resume a resolver uma dúvida ou aliviar uma angústia momentânea. É um caminho, feito de escuta, reflexão e transformação. Envolve história, vínculo e acompanhamento contínuo, elementos que a inteligência artificial, por mais avançada que seja, ainda não consegue replicar.

Isso não significa que a IA não tenha seu valor. Para muitas pessoas, especialmente idosos solitários ou moradores de regiões com pouca oferta de profissionais da saúde mental, a IA pode ser uma companhia importante. Em casos de dificuldade financeira, pode ser uma alternativa provisória para aliviar a solidão ou encontrar orientação básica.

Porém, é preciso deixar claro: a IA pode ser uma ferramenta útil, mas não deve ser confundida com uma amizade verdadeira ou um acompanhamento terapêutico profissional. As relações humanas, sinceras, profundas e construídas no tempo, continuam sendo a base de uma vida emocional saudável. Em tempos de tanta solidão, é compreensível buscar refúgio em sistemas que nos escutam. No entanto, mais do que nunca, precisamos valorizar os vínculos reais, aqueles que nos ajudam a crescer, a refletir e a nos reconhecer no olhar do outro.

Fonte: Aline Mara Gumz Eberspacher é doutora em Sociologia pela Université Paul Valéry, na França, e coordenadora de pós-graduação do Centro Universitário Internacional Uninter).

Golpe sofisticado no Instagram sequestra contas de empresas e de influenciadores

A Norton, a marca de cibersegurança da Gen™ (NASDAQ: GEN), alerta sobre um novo e sofisticado golpe que está funcionando assustadoramente bem e tem circulado via mensagens diretas no Instagram. O foco dos cibercriminosos são influenciadores, pequenas empresas e criadores de conteúdo, que podem ter suas contas sequestradas após interações com perfis falsos que se passam por suporte

privacidade dos dados compartilhados com sistemas de IA ainda é uma grande preocupação. Informações sensíveis podem ser armazenadas e usadas de forma indevida. E, mesmo sendo alimentada com uma enorme quantidade de dados, a IA pode apresentar falhas e enviesamentos, levando a conselhos inadequados ou interpretações equivocadas.

O processo terapêutico é, acima de tudo, humano. Envolve troca, empatia, conexão e tempo. Durante uma sessão presencial, o terapeuta observa não só o que é dito, mas também o corpo que fala: a postura, o tom de voz, a maneira de vestir, o caminhar. Esses detalhes ajudam a compreender o paciente de forma integral. E é nesse encontro, olho no olho, que o verdadeiro

comunicação do "Centro de Ajuda de Anúncios da Meta" (Meta's Advertising Support Center). De acordo com Iskander Sanchez-Rola, Diretor de IA e Inovação da Norton, esse tipo de golpe representa um risco significativo para aqueles que confiam no Instagram como principal canal para ampliar visibilidade, gerar receita e manter-se conectado com seu público. "Estamos lidando com um esquema muito bem arquitetado, que simula com precisão a co-

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

Responsável: Lilian Mancuso

Webmaster/TI: Fabio Nader; Editoração Eletrônica: Ricardo Souza. Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

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

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080. Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: [netjen@netjen.com.br](mailto:(netjen@netjen.com.br)) Site: www.netjen.com.br) CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (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

Prévia da inflação oficial recua para 0,36% em maio, diz IBGE

O IPCA-15, que mede a prévia da inflação oficial, ficou em 0,36% em maio deste ano. A taxa é inferior às observadas nas prévias do mês anterior (0,43%) e de maio de 2024 (0,44%). O dado foi divulgado IBGE.

Com o resultado o IPCA-15 acumula taxa de 2,80% no ano. Em 12 meses, o IPCA-15 acumulado chega a 5,40%, abaixo dos 5,49% acumulados até abril deste ano.

Em maio, sete dos nove grupos de despesas apresentaram inflação. Os desaques ficaram com saúde e cuidados pessoais (0,91%) e habitação (0,67%).

Em saúde e cuidados pessoais, a inflação foi puxada pelos produtos farmacêuticos, que tiveram alta de preços de 1,93%. No grupo habitação, as principais influências vieram de energia elétrica residencial (1,68%), principal impacto individual do



Artigos de residência e transportes apresentaram deflação.

IPCA-15, e água e esgoto (0,51%).

Os alimentos tiveram inflação de 0,39%, abaixo do 1,14% da prévia de abril. Também apresentaram alta de preços no mês, os grupos de despesa vestuário (0,92%), despesas

pessoais (0,50%), comunicação (0,27%) e educação (0,09%).

Por outro lado, os grupos transportes e artigos de residência registraram deflação (queda de preços) e ajudaram a frear a inflação na prévia do mês.

Em transportes, a taxa caiu 0,29%, puxada por recuos na passagem aérea (-11,18%) e ônibus urbano (-1,24%). Já artigos de residência tiveram queda de preços de 0,07%.

O IPCA-15 é calculado com base em preços coletados nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, São Paulo, Belém, Fortaleza, Salvador e Curitiba, além de Brasília e do município de Goiânia.

A prévia de maio se baseia em preços coletados no período de 15 de abril a 15 de maio de 2025 (referência) e comparados com aqueles vigentes de 18 de março a 14 de abril de 2025 (base) (ABr).

Guerra comercial: quais oportunidades gera para o Brasil?

Glaucia Vieira (*)

Nos mais de 100 dias do governo Trump, um assunto se manteve em alta: a guerra comercial. No centro desse conflito, estão os Estados Unidos e China, duas grandes potências econômicas. Ambas têm o poder de afetar diretamente o comércio exterior em setores cruciais como, por exemplo, manufatura e tecnologia. Por sua vez, mesmo diante de um cenário de instabilidade, também é preciso estar atento às oportunidades que podem beneficiar países emergentes, entre eles, o Brasil.

É importante destacar que o redirecionamento das cadeias de suprimentos e ampliação de novos mercados alternativos tornam-se alternativas para países que tiveram uma taxa de inflação menor – como é o nosso caso. Contudo, mesmo diante de uma realidade que aponta oportunidades em cenários de incertezas, só conseguem aproveitá-las empresas que já possuem uma gestão eficiente baseada, principalmente, no uso da tecnologia.

Isso porque empresas que não investem em tecnologia enfrentam desafios significativos em momentos de mudanças no cenário econômico, seja nacional ou global. Enquanto organizações preparadas com sistemas de gestão robustos e fluxo de caixa saudável, conseguem identificar e aproveitar oportunidades como aquisições estratégicas ou expansão para novos mercados, mantendo sua competitividade.

Naprináutica, de nada adiantará uma empresa ter potencial para investir na exportação, sem um software de gestão que suporte operações em multimoda. Enquanto isso, aquelas que já utilizam recursos como a IA e sistemas integrados ganham agilidade na tomada de decisões, maior precisão nos indicadores e resiliência para adaptar-se rapidamente a novas condições de mercado.

Cabe enfatizar que essa preparação não só fortalece a sustentabilidade do negócio, como permite que ele prospere, mesmo em cenários adversos. E, considerando que a tendência é que tenhamos pela frente um cenário cada vez mais dinâmico e desafiador, é primordial que as organizações, desde já, adotem uma gestão financeira combinando a estratégia e a aplicação correta de tecnologias que ajudem a manter sua relevância.

O Brasil também não fica de fora dessa, umavez que o momento pode ser visto como uma oportunidade de ampliação na exportação de commodities, especialmente, considerando o fato de que os países buscam por uma maior diversificação. Além disso, é importante destacar que essa não é a primeira vez que o nosso país se beneficia em meio a instabilidades econômicas.

No agronegócio, como exemplo, em conflitos comerciais anteriores entre China e EUA, houve um aumento significativo de exportações para os chineses. Outros setores nacionais que também podem se beneficiar são a indústria de minerais, metais e energia renovável – este último no qual, segundo o ranking mundial, o Brasil se destaca globalmente, ocupando a 3ª posição em capacidade instalada. Além disso, a economia brasileira também pode utilizar esse cenário para fortalecer sua liderança em

(*) Sócia-proprietária da G2.

Petrobras vai contratar 48 embarcações com conteúdo nacional

A presidente da Petrobras, Magda Chambriard, detalhou que a estatal vai contratar 48 embarcações que terão conteúdo nacional na fabricação. Para isso, a companhia vai investir R\$ 118 bilhões nas contratações, que devem gerar 180 mil postos de trabalho. As informações foram divulgadas no Fórum Nova Indústria Brasil, promovido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

"Estamos falando em um investimento no Brasil de R\$ 118 bilhões no âmbito dessas 48 embarcações. Estamos falando também em 180 mil postos de trabalho novos gerados com estes investimentos. Não estou falando em empregos, estou falando em postos

de trabalho. Não estou falando de investimento total, estou falando de investimento no Brasil. São 18 bilhões no Brasil para estas 48 embarcações e 180 mil postos de trabalho. Embarcações que serão contratadas, ou terão seus editais lançados até 31 de dezembro de 2026".

Magda Chambriard disse também que a empresa acompanha a movimentação do mercado internacional e que, se houver queda de preço do petróleo, não descarta a redução dos valores de combustíveis no Brasil. De acordo com Magda Chambriard, o acompanhamento é uma constante na companhia e realizado a cada 15 dias. Nesse processo, a empresa busca eliminar a volatilidade do mercado (ABr).

Segundo a Receita Federal, 61,5% das declarações entregues até agora terão direito a receber restituição, enquanto 20,6% terão que pagar Imposto de Renda e 17,8% não têm imposto a pagar nem a receber. A maioria dos documentos foi preenchida a partir do programa de computador (83,5%), mas 11,1% dos contribuintes recorrem ao preenchimento online, que deixa o rascunho da declaração salvo nos computadores do Fisco (nuvem da Receita).

Desde 1º de abril, a declaração pré-preenchida passou a ser baixada com todos os dados disponíveis. O abastecimento dos dados da declaração pré-preenchida atrasou neste ano por causa da greve dos auditores fiscais da Receita.

O prazo para entregar a declaração começou em 17 de março e termina às 23h59 do dia de 30 de maio (ABr).

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Vestibular das Fatecs

O Centro Paula Souza (CPS) está com inscrições abertas para o Vestibular das Faculdades de Tecnologia do Estado de São Paulo (Fatecs) do segundo semestre de 2025. O valor da taxa de inscrição é de R\$ 50. A prova será aplicada no dia 29 de junho. O processo seletivo oferece 12.550 vagas para cursos superiores de tecnologia presenciais e a distância, gratuitos, distribuídos pelas 82 unidades do estado de São Paulo. As inscrições devem ser feitas pelo site: (vestibular.fatec.sp.gov.br).

B - Feira do Livro

A Petrobras será a apresentadora exclusiva da Feira do Livro, que acontece dias 14 a 22 de junho, na praça Charles Miller, Pacaembu, em São Paulo. Realizado pela Associação Quatro Cinco Um e pela Maré Produções, o festival literário paulistano é um dos 140 projetos selecionados dentre os mais de 8 mil inscritos na Seleção Petrobras Cultural - Novos Eixos, que busca apoiar iniciativas culturais originadas e realizadas em todos os lugares do Brasil. Com o patrocínio realizado por meio da Lei Rouanet, a Petrobras terá presença central na Feira do Livro 2025, dando nome ao Palco Petrobras, o maior dos palcos da programação oficial.

C - Polo Automotivo

Os resultados da Stellantis em abril de 2025 marcaram novos recordes, tanto em volume de emplacamentos no mercado sul-americano quanto nas exportações de veículos a partir do Brasil. O Polo Automotivo Stellantis de Goiana, em Pernambuco, registrou o maior volume de embarques desde a inauguração, em 2015, com 7.194 unidades exportadas apenas no mês de abril. No acumulado do ano, a planta totaliza 17.479 veículos exportados entre janeiro e abril, reforçando a competitividade e a diversidade do portfólio da Stellantis no cenário internacional. O destaque desse desempenho foi o Jeep Compass, responsável por 36% das exportações em abril.

D - Fast Food

O McDonald's lidera entre as marcas de fast food mais consumidas do Brasil, alcançando 76,4 milhões de pontos de contato na métrica CRP (Consumer

Reach Points). Em seguida, aparecem Burger King (68,5 CRP), Pizza Hut (26,3 CRP), Habib's (19,8 CRP) e Giraffas (16,5 CRP). Desenvolvida pela Worldpanel, o CRP é uma métrica que combina o número de lares que consomem uma marca e a frequência com que esse consumo ocorre. Além da liderança consolidada, o McDonald's também se destaca pela forte presença nos principais canais de venda – consumo no ponto de venda (PDV), e-commerce e drive-thru –, registrando crescimento em todos.

E - Redes de Pesca

As vésperas do Dia Mundial do Meio Ambiente, celebrado em 5 de junho, uma iniciativa brasileira chama a atenção por oferecer uma resposta aos desafios da poluição plástica nos oceanos. A Marulho, marca de design sustentável, já redestinou mais de 8 toneladas de redes de pesca descartadas, um dos resíduos mais nocivos à fauna marinha, transformando esse material em bolsas, sandálias e acessórios que aliam apoio ambiental, identidade local e impacto social. Segundo dados da FAO e da Ocean Conservancy, cerca de 640 mil toneladas de equipamentos de pesca (como redes, boias e anzóis) são perdidos ou abandonados nos oceanos todos os anos. Saiba mais: (www.fazermarulho.com.br).

F - Preços da Gasolina

Todas as 10 cidades com gasolina mais cara no Brasil ficam na Região Norte. Entre os 10 municípios que aparecem no topo da lista, sete ficam no Amazonas. O ranking é liderado por três cidades amazonenses: Uruarituba, onde o preço médio do litro da gasolina é de R\$ 8,20, Apuí (R\$ 8,16) e Boca do Acre (R\$ 8,08). Completam a lista as localidades de Mâncio Lima (AC), Novo Airão (AM), Cruzeiro do Sul (AC), Tefé (AM), São Francisco do Guaporé (RO), Japurá (AM) e Anori (AM). Os dados foram coletados pela ValeCard, empresa especializada em meios de pagamento e gestão de frotas, entre os dias 1º e 13 de maio em uma rede com 25 mil pontos de abastecimento.

G - Emissão de Carbono

A Simpress, empresa pioneira em outsourcing (venda, locação e gestão) de equipamentos de TI (PCs, notebooks, tablets, smartphones,

coletores de dados e impressoras) e líder do setor no país, e a Alcoa (referência global em produção de alumínio), uniram forças em uma iniciativa inédita para o setor de siderurgia: neutralizar as emissões de carbono geradas por mais de 8 mil dispositivos, entre desktops, notebooks, monitores e impressoras. Entre julho de 2024 a março de 2025, a ação compensou 715 toneladas de CO₂ por meio do plantio de 1.759 árvores. A iniciativa faz parte do programa Carbon Neutral, desenvolvido pela Simpress, que calcula e compensa mensalmente o consumo de energia elétrica dos equipamentos locados pelos clientes.

H - Para os 50 +

O Itaú Viver Mais, associação sem fins lucrativos focada no público 50+, por meio do Fundo de Direitos da Pessoa Idosa, abre as inscrições para a 7ª edição do Edital Itaú Viver Mais até o dia 12 de junho. Projetos de todo o Brasil podem ser contemplados em um dos seis eixos do edital: Apoio à infraestrutura; Promoção e garantia de direitos; Fortalecimento e letramento sobre empreendedorismo e novas formas de geração de renda; Letramento financeiro; Letramento e inclusão digital; Cultura; e Esporte. As inscrições são gratuitas e devem ser realizadas por meio do site oficial: (https://www.itauvivermais.com.br/pilares/editais/edital-ivm-2025).

I - Oportunidade

A Audax Capital, um dos principais FIDCs do Centro-Oeste, está expandindo sua equipe e oferece 20 vagas para profissionais do mercado financeiro. Fundada em 2015, a empresa tem apresentado um crescimento expressivo nos últimos anos. Em 2024, registrou um aumento de 162% no volume de crédito transacionado, alcançando uma marca de R\$ 707 milhões. Esse desempenho reforça a solidez da Audax Capital e sinaliza a continuidade do seu processo de expansão. Inscrições e mais informações: (https://audaxdigital.com.br/carreira).

J - Moda Cristã

A força do turismo religioso em Goiás tem impactado diretamente o comércio atacadista de moda cristã, com reflexos expressivos nos centros de compras de Goiânia. Durante eventos como o Totus Tuus, previsto para o dia 31 de maio, e a tradicional Romaria de Trindade, o aumento nas vendas pode chegar a até 20% nas lojas especializadas em vestuário e acessórios ligados à fé. Esse movimento é comprovado no Mega Moda, complexo de moda atacadista, onde 25 lojas são dedicadas exclusivamente à moda cristã e operam com foco em camisetas com mensagens bíblicas, saias e vestidos mais alinhados com os valores cristãos, terços e escapulários, por exemplo.



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

“O ringue é só o sintoma” (Ou por que algumas empresas preferem soco a escuta)

Recentemente, viralizou uma notícia de que uma empresa norte-americana instalou um ringue de boxe para seus funcionários resolverem conflitos internos. Com luvas, árbitro e, talvez, torcida. Ninguém sabe ao certo se foi ação de marketing, sátira ou realidade disfarçada de “espírito esportivo”. Mas o que importa mesmo é a reação das pessoas.

Porque, quando algo assim viraliza, não é só pelo absurdo — é pelo espelho.

Tem gente achando genial. Tem gente horrorizada.

E tem quem olhe e pense:

“Não é tão diferente daqui. Só falta mesmo o gongo.”

A verdade é que o ringue, ainda que simbólico, existe há tempos no mundo do trabalho. Só que sem luva de 10 onças. Sem juiz. E com nocaute emocional disfarçado de “meta agressiva”.

Ele aparece nas reuniões onde ninguém se escuta, mas todo mundo espera a própria vez de falar.

No silêncio ressentido dos grupos de WhatsApp.

Na chefia que “prefere resolver direto” — o que, na prática, significa decidir sozinha e empurrar uma pseudo solução goela abaixo.

E, claro, nos feedbacks que mais parecem golpes mal encaixados, dados na pressa e sem técnica, só pra “não deixar passar”.

O conflito, por si só, nunca foi o problema.

Pelo contrário: onde tem gente, tem tensão, tem fricção, tem desacordo.

O problema é quando as empresas fingem que ele não existe — ou pior: tratam-no como um defeito pessoal, um desvio de comportamento que precisa ser “gestado com firmeza”.

A maioria das empresas ainda está presa entre dois extremos:

ou varre tudo para debaixo do tapete do clima organizacional, ou estimula um tipo de cultura gladiadora, onde vence quem grita mais alto, quem se impõe, quem “tem jogo de cintura” (leia-se: quem aprendeu a ignorar o próprio limite e o do outro).

Enquanto isso, do lado de cá, existem ferramentas inteiras que poderiam transformar o embate em diálogo.

Mas como exigir o uso da empatia se nem o escutar foi treinado?

Como pedir segurança psicológica se o que se valoriza é a performance de quem “não leva desafogo pra casa”?

A Comunicação Não Violenta, por exemplo, não é sobre falar macio nem sobre evitar conflitos.

É sobre nomear o que está vivo: a necessidade por trás do pedido, o sentimento por trás do silêncio, o desconforto por trás do ataque.

Mas isso dá trabalho.

Dá tempo.

E requer uma musculatura emocional que não se ganha fazendo MBA.

Já o Design de Conexões propõe outra ousadia: não esperar o conflito estourar para começar a conversar.

É desenhar rotinas de escuta, criar pactos de convivência, fazer do pertencimento um projeto — não um desejo vago.

É fazer perguntas incômodas antes da crise chegar.

É ensinar o time a falar de erro sem medo, a discordar sem ameaça e a dar feedback sem acertar o fígado emocional do colega. Talvez o ringue norte-americano seja uma anedota exagerada.

Mas, como toda boa metáfora, ele só funciona porque tem verdade demais no fundo.

Quantos profissionais você conhece que saem da reunião sentindo que apanharam, mesmo tendo usado blazer?

No fim, o que me inquieta não é o ringue.

É a quantidade de empresas que acham essa ideia absurda — e continuam tratando conflito como desvio, e escuta como luxo.

Na outra sala, onde a cultura é viva, a gente não troca socos.

A gente troca presença, mesmo quando ela é desconfortável.

Porque maturidade organizacional não é ausência de conflito.

É a capacidade de atravessá-lo... sem perder a dignidade no processo.

(*) É psicóloga, escritora e especialista em transformar culturas com afeto e coragem. Com mais de 25 anos de experiência em RH, do chão de fábrica ao boardroom, atua na criação de modelos mais humanos de liderança, aprendizagem e pertencimento. Na escrita, mistura ciência, poesia e provocação para abrir espaço ao que não cabe nas atas — mas muda tudo.

Redefinindo o treinamento da força de trabalho

Para que a Transformação Digital seja bem-sucedida em um ambiente industrial, a tecnologia deve ajudar a preencher a lacuna entre as operações analógicas tradicionais e os fluxos de trabalho imersivos e prontos para o futuro

Georg Beyschlag (*)

Quando bem implementados, esses avanços tecnológicos intuitivos podem melhorar a produtividade e a eficiência em todos os níveis das corporações, desde o onboarding e a qualificação até o suporte à produção e a garantia da qualidade.

Um bom exemplo é a Computação Espacial Imersiva, apontada como uma tecnologia revolucionária para treinamentos e capacitação da força de trabalho industrial. Ao integrar conteúdos interativos de Realidade Aumentada (RA) aos mais variados fluxos de trabalho, os funcionários podem seguir instruções espaciais por meio de informações visuais — sejam elas em camadas sobre o maquinário ou apresentadas como modelos 3D interativos. A orientação aprimorada por RA oferece uma maneira flexível de aumentar o envolvimento e a eficiência em ambientes de trabalho onde a precisão e a acurácia são essenciais, melhorando dessa forma a qualidade e a velocidade do trabalho, principalmente em áreas como treinamento, integração e aprimoramento de competências.

Essa é uma abordagem inovadora, uma vez que insere maior clareza às atividades laborais e torna mais consistente a execução de tarefas, promovendo aumento de produtividade nos processos de produção, manutenção e reparos, redução de erros, desperdícios e custos com viagens e instruções presenciais, além de garantir a qualidade e maior bem-estar das



equipes em ambientes de trabalho mais complexos.

Mas os avanços não param por aí. Com fluxos de trabalho digitais implementados, as empresas podem incorporar a tecnologia de Inteligência Artificial (IA) para gerar insights em tempo real, automatizar verificações de rotina e oferecer suporte às equipes de TI com orientações contextuais e atualizadas. Empresas comprometidas com a transformação digital, cientes que os treinamentos tradicionais baseados em papel são obsoletos e não conseguem mais atender à escala ou à velocidade que o mercado exige, vêm cada vez mais apostando na digitalização dos manuais físicos e na criação de salas de aulas interativas habilitadas para RA que ofereçam uma experiência imersiva com conteúdos de treinamento consistentes e modernos para os profissionais de TI.

Essas soluções tecnológicas têm contribuído para uma verdadeira revolução nos processos de treinamentos e capacitações, que são agora muito mais interativos, envolvem e cativam os participantes e se adaptam à realidade em constante mudança do mercado de trabalho. As tecnologias imersivas e

intuitivas são poderosas e podem ser usadas também para atrair e reter talentos. A geração atual de técnicos e engenheiros está sempre conectada, a qualquer hora e de qualquer lugar, e espera ter em seus ambientes de trabalho a mesma facilidade de uso e a mesma interatividade digital que experimenta em suas vidas pessoais. É uma demanda que faz parte do DNA da nova geração de técnicos, que eu costumo chamar de geração 3D. Para eles, não há mais espaço para os pesados, obsoletos e contraproducentes manuais em papel. A geração 3D demanda ferramentas digitais interativas e intuitivas que tornam o conhecimento crítico acessível e democrático e os treinamentos mais eficientes que nunca.

Outro ponto relevante sobre as ferramentas interativas de Realidade Aumentada é que elas devem, seja para agora ou para as gerações futuras, oferecer proteção robusta de dados e estar alinhadas e em total conformidade com as normas e regulamentos de proteção de dados estabelecidos pelos governos. Além de estar em concordância com políticas de auditoria e confiabilidade, elas precisam disponibilizar segurança de aplicativos e interfaces,

(*) Presidente da TeamViewer Américas.

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: LEANDRO DE CAMARGO FERREIRA, profissão: analista de sistemas, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/10/1977, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Milton Luiz Ferreira e de Roseane de Oliveira. A pretendente: HÉRICA OLIVEIRA SANTOS, profissão: auxiliar administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: Ipiraú, BA, data-nascimento: 22/04/1982, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jovelinha Rosa Santos e de Maria das Graças Novais Oliveira.

O pretendente: RODRIGO GOMES DA SILVA, profissão: analista de dados, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/02/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Erivaldo Cesario da Paixão e de Monica Cristina Gomes Cabral. A pretendente: THAIS FERREIRA MIRANDA, profissão: gerente contábil, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/11/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Milton Miranda e de Mirian Ferreira Miranda.

O pretendente: VINÍCIUS MANCA DA PAIXÃO, profissão: analista, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/05/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Erivaldo Cesario da Paixão e de Monica Cristina Mancá da Paixão. A pretendente: JULIANA TORRES SANTOS, profissão: analista, estado civil: solteira, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 08/01/2000, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Genivaldo Oliveira Santos e de Maria das Dores Torres Santos.

O pretendente: FELIPE PASTERNACK SILVA, profissão: publicitário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/05/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Max Oliveira da Silva e de Inez Maria Pasternack Silva. A pretendente: GLEYCE KELLY RAMOS DA SILVA, profissão: engenheira, estado civil: solteira, naturalidade: Livramento de Nossa Senhora, BA, data-nascimento: 17/03/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Gilásio Coelho da Silva e de Marlene Ramos da Silva.

O pretendente: ROGERIO KRALIK CASTELLARI, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: Penha de França, São Paulo, SP, filho de Carlos Fernando Castellari e de Helga Moreira Kralik Castellari. O pretendente: RAPHAEL PAIVA DE SOUZA, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: Penha de França, São Paulo, SP, filho de Anísio Paiva de Souza e de Clara Francisca Paiva de Souza.

O pretendente: VINÍCIUS PINHEIRO, profissão: advogado, estado civil: solteiro, naturalidade: Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Ribamar Pinheiro e de Neide Ana Vicente Pinheiro. A pretendente: BEATRIZ CRISTINA DA SILVA LIMA, profissão: arquiteta, estado civil: solteira, naturalidade: Penha de França, São Paulo, SP, filha de Dogival Ferreira Lima e de Dilma Damião da Silva Lima.

O pretendente: DIEGO ROSATTI SANTOS, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/09/1990, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Amador Santos e de Vera Lucia Rosatti Santos. A pretendente: ALINE SILVA RODRIGUES, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/09/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Demor de Souza Rodrigues e de Edna de Jesus Souza Rodrigues.

O pretendente: SILVAN CONCEIÇÃO DE SOUSA, profissão: garçom, estado civil: solteiro, naturalidade: Valença, BA, data-nascimento: 25/11/2000, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sival Cruz de Sousa e de Ivonete Silva da Conceição. A pretendente: LUANA DA ROCHA CARDOSO, profissão: garçonete, estado civil: solteira, naturalidade: Salvador, BA, data-nascimento: 06/06/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Raimundo Arruda Cardoso e de Maria José da Rocha.

O pretendente: ANDERSON MAXIMILIANO FELIX BARBOSA, profissão: vigilante, estado civil: solteiro, naturalidade: Garanhuns, PE, data-nascimento: 06/10/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Luiz Vieira Barbosa e de Maria do Socorro Felix Barbosa. A pretendente: ANDREZA LEITE SANTANA, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: divorciada, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 27/02/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Odilon Alves Santana e de Wany Leite Santana.

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

Crescimento rápido e sustentável das empresas: entenda o Growth Hacking em oito passos

O método une criatividade, testes rápidos e análise de dados para acelerar o crescimento de negócios com baixo investimento

Em tempos de orçamentos enxutos e metas ambiciosas, empresas de todos os portes têm buscado formas criativas e rápidas de crescer. Um dos conceitos mais utilizados nesse cenário é o Growth Hacking. Nascida em 2010, a abordagem mistura marketing, análise de dados e desenvolvimento de produto para impulsionar o crescimento acelerado de negócios, especialmente startups e empresas em estágio inicial.

A proposta é simples: crescer mais gastando menos. Para isso, é preciso testar estratégias, automatizar processos e agir com rapidez. Mais do que uma técnica, trata-se de uma mentalidade orientada à experimentação e à melhoria contínua.

Abaixo, Raphael Lassance, sócio e mentor do Sales Clube, a maior comunidade de vendas do Brasil, destaca 8 passos fundamentais para aplicar o Growth Hacking de forma prática, confira:

1) Estabeleça um objetivo de crescimento claro: o primeiro passo é definir o que você quer alcançar. Pode ser aumentar o número de usuários, melhorar a taxa de



conversão ou ampliar o ticket médio. Com a meta bem definida, fica mais fácil direcionar os esforços;

2) Entenda profundamente quem é o seu cliente: saber com quem se está falando é essencial. Isso inclui conhecer hábitos, dores, necessidades e motivações. Quanto mais detalhes, melhores serão os testes e abordagens;

3) Mapeie toda a jornada do cliente: do primeiro contato até a fidelização, identifique os pontos de atrito e as oportunidades de ganho. Muitas vezes, pequenas mudanças em etapas específicas geram grandes impactos;

4) Teste constantemente: criar hipóteses e validá-las por meio de testes é a base do Growth Hacking. Vale testar desde mudanças em botões no site até novos formatos de campanhas e abordagens comerciais;

5) Baseie as decisões em dados reais: intuição ajuda, mas os dados é que indicam o caminho. Métricas como taxa de conversão, CAC (Custo de Aquisição de Cliente) e LTV (Valor de Vida do Cliente) devem ser acompanhadas de perto;

6) Automatize o que puder: ferramentas de automação permitem ganhar escala sem aumentar os custos ope-

rationais. Isso vale para e-mails, processos internos, prospecção e atendimento;

7) Explore canais alternativos de crescimento: além do marketing tradicional, vale apostar em estratégias como marketing de indicação, parcerias estratégicas, conteúdo e SEO. Muitas vezes, o canal certo faz toda a diferença;

8) Aprenda com os erros e escale os acertos: o Growth Hacking é feito de tentativa e erro. Por isso, é fundamental acompanhar os resultados e manter a competitividade interna. Em nosso país, no entanto, a ausência de uma reação proporcional expõe o setor a uma concorrência desequilibrada, com impactos diretos no desenvolvimento econômico e sustentável.

“O Growth Hacking se apresenta como uma alternativa estratégica para quem quer crescer de forma inteligente, testando hipóteses com agilidade e aprendendo com cada passo. Essa abordagem tem se consolidado como um caminho viável e necessário para empresas que desejam escalar sem depender de grandes investimentos. O segredo está em começar pequeno, aprender rápido e nunca parar de otimizar”, afirma Raphael Lassance.

Indústria do aço: é hora de fortalecer nossa competitividade do portão para fora

Ricardo Martins (*)

Fortalecer a indústria não é apenas uma estratégia econômica: é uma decisão sobre o futuro do país. Quando deixamos de investir na produção nacional, perdemos mais do que competitividade: comprometemos empregos qualificados, inovação tecnológica, arrecadação e a capacidade de sustentar uma economia forte e resiliente.

E nesse momento, a indústria brasileira processadora do aço atravessa um momento decisivo. Em um cenário global de excesso de capacidade e práticas desleais de comércio, países como Estados Unidos, México, Colômbia, Índia e membros da União Europeia vêm adotando medidas firmes para preservar suas cadeias produtivas e manter a competitividade interna.

Em nosso país, no entanto, a ausência de uma reação proporcional expõe o setor a uma concorrência desequilibrada,

com impactos diretos no desenvolvimento econômico e sustentável.

Quando falamos sobre a importância do segmento na geração de empregos, é preciso destacar que contamos com cerca de 30 mil postos de trabalho diretos, segundo os dados mais recentes do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged).

Somos uma cadeia que emprega mão-de-obra qualificada, movimenta economias locais, contribui com a arrecadação de tributos e fortalece o parque industrial brasileiro.

Segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), ainda, os empregos industriais pagam, em média, 10% mais do que os demais setores e concentram 69% dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento no Brasil.

Portanto, proteger os trabalhadores é também defender a capacidade produtiva nacional.

Mais do que preservar, trata-se de fortalecer a indústria brasileira, ou seja, o que é realmente nosso. E nesse sentido, é importante frisar, aqui, que a indústria brasileira do aço não teme a concorrência internacional, mas busca a criação de um ambiente de isonomia competitiva, com regras claras e estáveis. Renovar o atual sistema de fortalecimento comercial e avançar em políticas públicas mais eficazes são as duas medidas urgentes que a Abimetal-Sicetel defende para o restabelecimento da competitividade do setor, que tem capacidade instalada, qualidade técnica e compromisso.

O avanço das importações de produtos do segundo elo da cadeia do aço, o de processamento, ocorre em um contexto especialmente preocupante: entre janeiro e abril deste ano, o Brasil registrou um crescimento de mais de 30% do volume importado, na comparação com o mesmo período do ano passado, de acordo com levantamento da Abimetal-Sicetel, com base em dados oficiais do Comex Stat (ferramenta do governo brasileiro que disponibiliza dados oficiais sobre o comércio exterior do país).

Esse aumento expressivo se dá justamente quando o país conta com capacidade ociosa, qualificação técnica e estrutura produtiva apta a atender grande parte dessa demanda internamente. Grande parte das importações tem origem na China, onde os preços praticados, muitas vezes abaixo do valor de mercado, distorcem a concorrência e colocam em risco a soberania da indústria nacional.

Mas frente a tudo isso: o que foi feito no Brasil e por que ainda é pouco?

Como resposta inicial ao desequilíbrio competitivo, o governo elevou para 25% a alíquota de importação de seis produtos fabricados pelas indústrias representadas pela Abimetal-Sicetel, sendo eles: arames galvanizados,

(*) Presidente da Abimetal-Sicetel.

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.



Um estudo inédito realizado na região das Matas de Rondônia revela que a cafeicultura familiar praticada nesse território da Amazônia brasileira apresenta um balanço favorável de carbono. Os resultados dessa pesquisa apontam que as plantações de Café Robusta Amazônico - uma variedade local do café canéfora (*Coffea canephora*) - sequestram, em média, 2,3 vezes mais carbono, anualmente, da atmosfera do que as emissões geradas no processo produtivo agrícola.

A pesquisa demonstra que o balanço anual de carbono da região registra um saldo favorável de 3.883,3 kg, ou cerca de 4 toneladas por hectare ao ano. A média vem da diferença entre o carbono estocado na biomassa das plantas (6.874,8 kg) e a emissão de gases de efeito estufa (GEE) durante a fase de produção do café (2.991,5 kg). Por seu ineditismo, o balanço poderá ser utilizado como referência para outras pesquisas e, até mesmo, para abertura de linhas de créditos de carbono.

A iniciativa resultou também na criação de uma planilha de cálculos da emissão de carbono para uso dos agricultores locais. A intenção é mostrar o status atual de emissão do cafeicultor do estado, considerando critérios como irrigação, uso de fertilizantes, entre outros (Embrapa).

BALANÇO



CAFEZAIS DAS MATAS DE RONDÔNIA SEQUESTRAM 2,3 VEZES MAIS CARBONO DO QUE EMITEM

Inovação em revestimento de tanques

A Cipatex®, líder em revestimentos sintéticos, estará presente na Aquishow Brasil 2025, um dos maiores eventos do setor aquícola do país, que será realizado entre os dias 27 e 29 de maio, no Master Castelli, em Uberlândia (MG). Além de ser a primeira vez fora de São Paulo, a edição deste ano marca o início do modelo itinerante, voltado ao estímulo do setor em Minas Gerais.

Durante o evento, a empresa apresentará sua tecnologia em geomembranas de PVC para diferentes aplicações na aquicultura, com destaque para as linhas de bolsões de mantas flexíveis produzidas sob medida, desenvolvidas especialmente para tanques usados na criação de peixes e camarões. Como forma de demonstrar, na prática, o desempenho dos materiais, um tanque revestido com geomembrana será instalado no estande da Cipatex®, permitindo aos visitantes conferir de perto a aplicação e a tecnologia envolvida.

As geomembranas Cipageo® desenvolvidas pela Cipatex® apresentam alta resistência e durabilidade, ideais para suportar as condições do ambiente aquícola. Segundo Aureoaldo Casari, gerente de negócios da empresa, as soluções podem ser aplicadas tanto em tanques estruturados ou circulares, utilizados para produção comercial em áreas menores, quanto em viveiros escavados, indicados para cultivos em maior escala, tanto na piscicultura quanto na carcinicultura.



Sinop atrai novos investimentos e reforça papel estratégico

Divulgação



Localizada a cerca de 500 km de Cuiabá, a cidade de Sinop, no norte de Mato Grosso, tem se consolidado como um dos principais polos econômicos da região Centro-Oeste. Com um Produto Interno Bruto (PIB) superior a R\$ 8 bilhões e uma renda per capita anual de aproximadamente R\$ 40 mil, o município é destaque nacional no agronegócio, sendo um dos maiores produtores de grãos do país e um dos líderes na balança comercial do Estado.

Localizada a cerca de 500 km de Cuiabá, a cidade de Sinop, no norte de Mato Grosso, tem se consolidado como um dos principais polos econômicos da região Centro-Oeste. Com um Produto Interno Bruto (PIB) superior a R\$ 8 bilhões e uma renda per capita anual de aproximadamente R\$ 40 mil, o município é destaque nacional no agronegócio, sendo um dos maiores produtores de grãos do país e um dos líderes na balança comercial do Estado.

Segundo Scheila, os empreendimentos modernos trazem um conceito de urbanismo mais conectado com as pessoas. "O que vemos nos projetos da PZ é o conceito de cidade para pessoas. Um ecossistema onde trabalho, moradia e lazer convivem de forma integrada. É o tipo de urbanismo que promove vida na rua, que mantém a cidade ativa mesmo fora do horário comercial, ao contrário do que ocorre hoje em avenidas como a Júlio Campos, que 'adormece' à noite", aponta.

A secretaria também destaca que a vinda de empresas desse estilo tem impactos positivos para o setor da construção civil e para o ambiente de negócios local. "Quando um empreendimento de alto nível se instala aqui, ele eleva o padrão de exigência do público", avalia.

Para a arquiteta e secretária municipal de Planejamento Urbano e Habitação do município, Scheila Pedroso, a chegada da empresa representa mais do que um avanço físico nas constru-

Cacau: novo nicho de mercado cresce no Estado de São Paulo

Os clones de cacau CCN51, PS1319 e BN34, bem adaptados ao clima paulista, demonstram grande potencial produtivo. Essas culturas fazem parte do Programa Cacau SP, desenvolvido pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAA), através da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), em parceria com o Instituto de Tecnologia dos Alimentos (ITAL) e a Apta Regional. As plantas se desenvolveram bem, atraindo a atenção dos produtores rurais, em especial da região de São José do Rio Preto.

Para o produtor Diego Francisco Ferreira da Silva, o cultivo de cacau representa uma oportunidade de diversificar a renda e agregar valor a uma cultura promissora. Em 2020, durante a pandemia, ele se envolveu mais ativamente nas atividades agrícolas da família, na propriedade localizada em Mendonça. Em 2021, a família trabalhava com silagem, pecuária leiteira e plantio de grãos. Por iniciativa dos técnicos da CATI, Diego decidiu conhecer mais sobre o cultivo de cacau.

Em 2024, a família separou um hectare de terra para desenvolver experimentos e plantar as primeiras mil mudas de cacau, em sistema consorciado com bananeiras.

Destaque I



Conferência Mundial de Agronegócios do IFAMA acontece pela primeira vez no Brasil

Beth Bechdol, diretora geral adjunta da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) estará na Conferência Mundial de Agronegócios da IFAMA, que acontece pela primeira vez no Brasil. Ela vai apresentar a palestra com o tema "Criando mercados alimentares resilientes e sustentáveis para o futuro". A Conferência é organizada pelo FB Group, Harven Agribusiness School e IFAMA, nos dias 25 e 26 de junho, no Multiplan Hall, em Ribeirão Preto (SP). O principal e mais tradicional evento do agronegócio global é realizado desde 1991, já passou por 30 países e reúne as principais lideranças que estão moldando o futuro dos alimentos, da agricultura e da bioenergia (<https://ifamabrazil2025.com.br/index.php>).

Destaque II



Dennis Carvalho, organizador do evento Wine Expo BH

Primeira edição da Wine Expo BH

A vitivinicultura em Minas Gerais tem ganhado destaque nos últimos anos, impulsionada pelo crescimento no número de produtores e pelo uso de técnicas que valorizam o terroir local. Hoje, o estado conta com cerca de 90 vinícolas distribuídas em 53 municípios, produzindo anualmente mais de 2,5 mil toneladas de uvas e movimentando aproximadamente R\$ 120 milhões. Em âmbito nacional, o mercado brasileiro de vinhos atingiu R\$ 19 bilhões em 2024, com aumento de quase 8% no volume comercializado — destaque para o crescimento dos vinhos brancos, rosés, espumantes e de rótulos premium. Esse cenário promissor ganha um novo capítulo com a realização da Wine Expo BH, o maior encontro de negócios de vinhos voltado exclusivamente para o mercado B2B, que acontecerá nos dias 5 e 6 de agosto de 2025, de 12h às 19h no BeFly Minascentro, em Belo Horizonte (www.wineexpo.com.br).

Japão impõe suspensão temporária à importação de aves vivas do RS

O governo do Japão suspendeu, desde sexta-feira (16), a importação de aves vivas oriundas do Rio Grande do Sul, além de proibir temporariamente a entrada de carne de aves e ovos frescos produzidos no município de Montenegro, localizado na região metropolitana de Porto Alegre. A medida foi adotada após a confirmação de um caso de gripe aviária em uma granja comercial na cidade gaúcha. De acordo com Thiago Oliveira, CEO da Saygo, holding especializada em comércio exterior, câmbio e soluções tecnológicas para operações internacionais, aponta que a suspensão está alinhada com protocolos internacionais de controle sanitário. "Essa decisão é uma resposta imediata ao risco sanitário identificado. Países como o Japão mantêm uma política rigorosa de proteção ao seu plantel e à saúde pública", explica. O comunicado oficial, divulgado pelo Ministério da Agricultura, Florestas e Pesca do Japão, classifica a medida como temporária e localizado, destacando que a restrição abrange todas as importações de aves vivas provenientes do Rio Grande do Sul, e apenas os produtos in natura oriundos de Montenegro.

Selgron leva soluções em automação para a 28ª edição da Expocafé

A Selgron participa mais uma vez da Expocafé – principal feira da cafeicultura brasileira, que chega à sua 28ª edição em 2025. O evento vai até 29 de maio, no Aeroporto de Três Pontas, em Minas Gerais, e contará com a presença da empresa catarinense em parceria com sua representante regional, a Pinhalense. Com forte atuação no setor cafeeiro, a Selgron oferece um portfólio de soluções que contribuem para o aumento da produtividade, qualidade e eficiência na cadeia do café (www.selgron.com.br).

Librelato leva soluções para o agronegócio na Rondônia Rural Show 2025

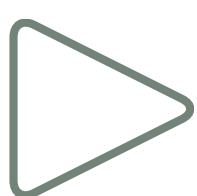
A Librelato participa da 12ª edição da Rondônia Rural Show, realizada até 31 de maio em Ji-Paraná (RO). A presença da marca se dá por meio de sua representante local, a Macam Implementos e Serviços, destacando implementos rodoviários inovadores e soluções completas de serviços financeiros para os profissionais do agronegócio. João Librelato, Diretor Comercial e de Marketing da Librelato, ressalta a relevância estratégica da participação: "Estar na 12ª edição da Rondônia Rural Show é uma oportunidade única de reforçarmos nossa presença no mercado rondoniense, dialogarmos com os clientes da região e apresentarmos nossas soluções inovadoras".

Beneficiamento e armazenagem de grãos

A Kepler Weber fechou contrato com a Be8 para construir a maior unidade de beneficiamento e armazenagem de grãos dos últimos cinco anos. A solução envolve pacote de recebimento, pré-limpeza, secagem e armazenamento de grãos, um conjunto com oito silos que tem capacidade de armazenagem de 160 mil toneladas de trigo. A obra será realizada em Passo Fundo (RS), local onde será instalada a primeira fábrica de grande porte no estado para fabricação de etanol a partir de cereais.



VP Pecuária



OPINIÃO

Agronegócio a caminho da recuperação

Renato de Souza Barros Frascino (*)

O agronegócio enfrentou alguns desafios significativos em 2024, resultando na redução de 3,2% no Produto Interno Bruto da agropecuária, em comparação ao ano anterior.

O impacto foi resultado, principalmente, da queda dos preços da soja no mercado internacional e de produtividade do setor em função da ocorrência de eventos climáticos adversos, trazendo uma série de dificuldades financeiras explicadas, em sua grande maioria, pela explosão de pedidos de recuperação judicial de empresas.

Foram 1.272 pedidos em 2024, correspondendo a um aumento de 138% em relação a 2023, segundo dados da Serasa Experian. Um aumento expressivo! Porém, se compararmos a quantidade de pedidos de recuperação com a quantidade aproximada de mais de 1,4 milhão de produtores que tomam crédito rural, esse número pode ser até considerado ameno.

O momento conturbado também impactou na performance de pagamento das empresas e produtores rurais. Algumas indústrias de insumos e distribuidoras chegaram a registrar de 8% a 12% de inadimplência (atrasos superiores a 90 dias) em sua base de clientes, um percentual atípico ao compararmos com anos anteriores.

Um relatório de acompanhamento do crédito rural produzido pelos Sistemas FAESP e Senar em março de 2025 apontou um aumento crescente da inadimplência especialmente a partir do segundo semestre do ano passado, tendência que tem se mantido no início de 2025.

O mesmo fenômeno tem sido observado no pagamento dos créditos securitizados contidos nas carteiras dos FIDCs Agro e CRAs emitidos, geridos e cobrados pela Opea, empresa que tem o maior market share do mercado de securitização. Ao longo de 2024, houve a cobrança de aproximadamente 29 mil créditos (um portfólio composto por modalidades como CDCA, CPR-F, NP, NPR, CPR-Barter, duplicatas, entre outras), em um montante de R\$3 bilhões. No final de 2024, havia um total de créditos em aberto de 5,2%, percentual bem maior que nos anos anteriores (1,0% em 2023 e 0,7% em 2022). O percentual se torna inferior se considerarmos os créditos vencidos e não pagos, mas renegociados para pagamento futuro. Ainda assim, trata-se de um aumento significativo.

A crescente utilização de instrumentos de mercado de capitais como alternativa de captação de recursos para o agronegócio pode ser observada pela evolução da matriz de financiamento das atividades do setor.

Essa mudança de matriz está diretamente relacio-

nada aos esforços que vem sendo desenvolvidos para a criação de um ecossistema confiável, capaz de se tornar uma via perene de atração de novos recursos para o setor. Entretanto, o agronegócio opera em ciclos. Ao longo da última década, pudemos vivenciar um longo ciclo positivo, sem grandes impactos negativos no setor de grãos, principalmente soja, até que inundações no sul do país, secas, aumento do preço dos insumos e a ruptura no mercado internacional de fertilizantes em função da guerra entre Rússia e Ucrânia, encerraram esse referido ciclo positivo.

Mas não há o que se falar em "terra arrasada", mas sim em como sair de uma situação desafiadora como essa. Cada segmento segue com suas adversidades cíclicas, porém, acrescido dos problemas trazidos do ano anterior em função das questões aqui apontadas. Produtores seguem necessitando de prazos mais longos para diminuírem a alavancagem financeira e, ao mesmo tempo, não comprometerem sua capacidade de investimento para a próxima safra. Nesse sentido, recorrem à venda de ativos, constituição de FIAGROS, operações de "sale and leaseback" e renegociação de suas obrigações junto aos fabricantes e distribuidoras de insumos.

Os distribuidores, por sua vez, dependem de financiamentos dos fabricantes ou do mercado de capitais, já que não possuem acesso direto ao crédito rural. O aumento da inadimplência devido às dificuldades enfrentadas pelos produtores afetou diretamente o capital de giro das distribuidoras, levando a um crescimento nos pedidos de recuperação judicial e, consequentemente, à redução do apetite dos investidores para novas emissões voltadas para o agro.

Olhando para o futuro, é esperado que o setor se recupere a partir deste ano, impulsionado pelo aumento da produção, que deverá atingir níveis recordes em algumas regiões, além de uma melhora nos preços de soja e milho. O cenário ainda é complicado por conta da persistência de juros elevados e do alto endividamento de alguns produtores, o que pode dificultar a captação de novos recursos via mercado de capitais e, consequentemente, prolongar o processo de recuperação.

Mas apesar desse cenário desafiador, estruturas como CRAs pulverizados, FIDCs e FIAGROS DC com mecanismos de subordinação adequados, gatilhos de avaliação de continuidade, seguro de crédito, entre outras, continuam proporcionando proteção aos investidores nas operações securitizadas, mitigando o impacto da inadimplência. Mesmo após um ano crítico como 2024, essas estruturas têm ajudado a manter a estabilidade das operações e oferecem uma boa perspectiva para o segmento em 2025. Fê no agro!

(*) Head de agronegócios da Opea, hub de soluções de crédito estruturado.

Como o controle precoce de doenças impacta a produtividade na suinocultura brasileira

A suinocultura brasileira segue em expansão. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2024, o país registrou o abate de 57,86 milhões de suínos, representando um aumento de 1,2% em relação a 2023 e estabelecendo um novo recorde na série histórica da pesquisa.

Esse crescimento reflete a maior presença da proteína suína na mesa do consumidor nacional, impulsionada por seu custo-benefício e valor nutricional.

Além disso, o consumo per capita de carne suína no Brasil atingiu 19,52 kg em 2024, um incremento de quase 35% na última década, consolidando a carne suína como uma das proteínas animais que mais ganharam espaço na dieta do consumidor brasileiro.

No entanto, para sustentar a crescente demanda do mercado interno e manter os índices produtivos em alta, é imprescindível que os produtores intensifiquem os cuidados sanitários dentro das granjas, especialmente durante a fase de maternidade — período crítico para o desenvolvimento inicial dos leitões e, por consequência, para o desempenho zootécnico de todo o plantel.

De acordo com Pedro Filsner, gerente nacional de serviços veterinários da Unidade de Suínos da Ceva Saúde Animal, os principais desafios sanitários da suinocultura moderna têm origem logo nos primeiros dias de vida dos leitões. "Desafios sanitários e de impacto produtivo na granja acontecem ainda na maternidade, acometendo leitões com pouco tempo de vida. As consequências dessas enfermidades quase sempre interferem diretamente no desenvolvimento desses animais e se refletem com o baixo desempenho do lote", destaca.

Entre os principais problemas enfrentados na maternidade estão a anemia ferropriva e a coccidiose, enfermidades com alta prevalência nas granjas e que, se não forem prevenidas, comprometem seriamente o desenvolvimento dos suínos e a rentabilidade da produção.

Anemia ferropriva: um problema inerente à espécie

Presente em praticamente 100% dos leitões no nascimento, a anemia ferropriva é resultado da baixa reserva de ferro no organismo do animal ao nascer, somada à limitada transferência placentária, à baixa concentração de ferro no colostrum e ao rápido crescimento dos neonatos.

Coccidiose: inimigo persistente na granja

A coccidiose, causada pelo protozoário Cystoisospora suis, é outra enfermidade com alto impacto na maternidade. Caracteriza-se por diarréia de coloração amarelada e odor fétido, que acomete leitões nos primeiros dias de vida. Os prejuízos não se restringem à fase inicial: o dano causado à mucosa intestinal afeta a absorção de nutrientes, prejudicando o desempenho ao longo de todo o ciclo produtivo.

Devido à resistência ambiental dos oocistos, que podem permanecer viáveis por meses nas instalações, a prevenção da coccidiose deve ser conduzida com rigor, combinando práticas de manejo higiênico e a administração precoce de toltrazuril.

Com tecnologias inovadoras e foco no bem-estar animal, como o Forceris®, o setor avança rumo a uma produção cada vez mais eficiente, segura e alinhada às demandas do mercado consumidor.



um anticoccidiano eficaz e amplamente adotado na suinocultura nacional.

Frente aos desafios sanitários enfrentados na maternidade, a Ceva Saúde Animal desenvolveu o Forceris®, a primeira e única solução injetável que combina gleptoferron e toltrazuril em uma única aplicação. Essa tecnologia representa um avanço significativo para o manejo neonatal, permitindo o controle simultâneo da anemia ferropriva e da coccidiose, com redução do estresse e da manipulação dos leitões.

"O uso do Forceris® otimiza o manejo, melhora o bem-estar animal e contribui diretamente para o desempenho e a homogeneidade dos lotes, fatores essenciais para a rentabilidade da granja", reforça Pedro.

A suinocultura moderna exige cada vez mais precisão, biossegurança e manejo preventivo, especialmente nas fases iniciais da vida dos animais. O sucesso produtivo começa na maternidade, e a adoção de estratégias integradas de controle sanitário é o caminho mais seguro para garantir o desempenho zootécnico e a sustentabilidade do negócio.

Café moído, tangerina e carne bovina lideram alta de preços e reforçam desafios para o agronegócio

Os preços de itens agropecuários fundamentais, como o café e a carne bovina, dispararam no Brasil, nos últimos 12 meses, segundo dados do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo-15 (IPCA-15) de maio. O café moído apresentou aumento de 83,2%, liderando o ranking das maiores elevações no período. A alta é explicada por condições climáticas desfavoráveis e oscilações no mercado internacional — fatores que afetam diretamente a oferta e os custos da principal commodity agrícola brasileira. O maior impacto no mês veio da energia elétrica residencial (1,68%), enquanto o grupo de alimentação e bebidas passou de 1,14% em abril para 0,39% neste mês.

No setor de proteínas, cortes populares da carne bovina também tiveram reajustes expressivos: acém (28,27%), alcatra (25,98%), patinho (25,41%), contrafilé (24,17%) e filé-mignon (23,83%). A valorização reflete o impacto do custo de produção, alimentação animal e a crescente demanda tanto no mercado interno quanto no externo. No hortifruti, a tangerina teve um aumento de 32,84%, sendo o segundo item na lista de produtos mais caros anunciados.

"A inflação, normalmente mensurada pelo IPCA, tem um impacto profundo na vida do consumidor, fazendo com que cada real valha menos do que antes, obrigando todos a repensar prioridades e a se adaptar a um novo cenário econômico em que a estabilidade financeira se torna um objetivo



cada vez mais distante", destaca Fernando Lamounier, educador financeiro e sócio-diretor da Multimarcas Consórcios.

Embora o índice geral de preços tenha registrado alta moderada de 0,36% em maio, os produtos do agronegócio continuam puxando a inflação de alimentos. O cenário acende um alerta para produtores, cooperativas e formuladores de políticas públicas: é preciso investir em resiliência climática, tecnologia no campo e estratégias de regulação de mercado para preservar a competitividade do setor e garantir o abastecimento doméstico.

"Com a crescente preocupação dos consumidores em relação ao aumento dos preços, principalmente de alimentos, é crucial estar atento às futuras oscilações no mercado.

Como o aumento do IPCA, o encarecimento de produtos essenciais pode se prolongar. Para enfrentar esse cenário, além de repensar as prioridades de consumo, uma dica prática é criar um fundo de emergência específico para a possível variação com as despesas com alimentação, separando mensalmente uma pequena porcentagem extra da renda para evitar ser pegado de surpresa com a alta de preços.", pontua Lamounier.

Citricultor reduz queda de frutos em 37% com uso de biosolução inovadora

A Fazenda Concorde vem buscando tecnologias para enfrentar seu terceiro ano de estiagem consecutivo. Com 25 anos de atuação na citricultura, a propriedade decidiu, ainda em 2023, testar um então recém-lançado complexo nutricional de base orgânica para lidar com os baixos índices pluviométricos. Batizado de BIO-SYNC e lançado pela Rovensa Next Brasil, o nome faz alusão ao modo de ação do produto,

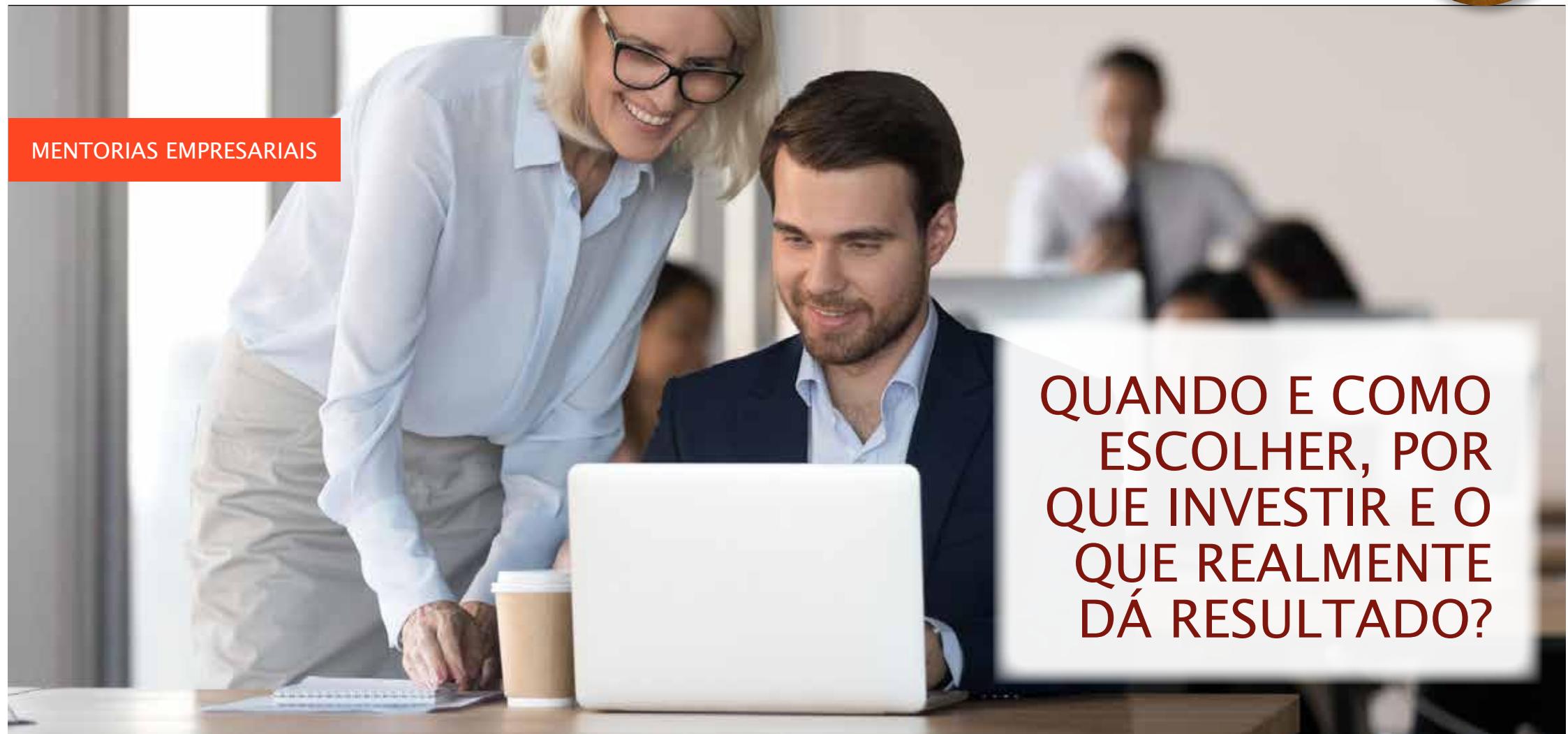
capaz de sincronizar os estímulos fisiológicos da planta com as frações biológicas, físicas e químicas do solo.

Quando há desequilíbrio nesta relação, entre outros problemas, é possível identificar queda prematura dos frutos nos laranjais, algo que vem sendo corrigido na propriedade. "Tivemos um retorno muito bom na Fazenda Concorde. A diminuição na queda de frutos foi em torno

de 37%. Você ter esse resultado, acompanhado de um aumento de produção, é muito significativo, ainda mais nos dias de hoje, com a grande incidência de greening nos citros", comemora o senhor Ernesto Luiz Pires de Almeida, membro do Grupo de Consultores de Citros (GCONCI), consultoria que atende propriedades responsáveis por 20% da produção nacional de laranja, grupo ao qual a Fazenda Concorde integra.



MENTORIAS EMPRESARIAIS



QUANDO E COMO ESCOLHER, POR QUE INVESTIR E O QUE REALMENTE DÁ RESULTADO?

Programas ajudam líderes a transformar empresas a partir de uma metodologia prática, aplicada e lucrativa

Nos últimos anos, o Brasil presenciou o avanço de um fenômeno silencioso, mas decisivo no ambiente empresarial: a ascensão das mentorias como principal estratégia de desenvolvimento para donos de pequenos e médios negócios. Impulsionado pela necessidade de soluções rápidas, aplicáveis e personalizadas, esse modelo de formação executiva já supera os cursos tradicionais em taxa de implementação prática. Segundo levantamento da Fundação Getulio Vargas (FGV), métodos bem estruturados têm 73% de aproveitamento real na rotina das empresas, contra 21% registrados em programas de pós-graduação.

Para Marcus Marques, especialista em gestão para pequenas e médias empresas e fundador do Grupo Acelerador, a explicação está na simplicidade com profundidade. "O empresário não tem tempo para teoria genérica. Ele precisa saber o que aplicar, como e onde está errando. Mentoria é isso: clareza, correção de rota e método com resultado. É por isso que funciona mais do que qualquer curso formal", afirma.

Fundado por Marques há cinco anos, o Giants é hoje a maior comunidade de empresários de alto valor do país, com mais de 750 membros ativos e investimentos anuais que variam de R\$ 229 mil a R\$ 400 mil por empresa. A metodologia faz parte da estratégia da organização, que alcançou um valuation de R\$ 729 milhões com a venda de participação societária exclusiva a seus próprios clientes.

O programa é acessível apenas a quem já passou pela imersão "Acelerador Empresarial", uma experiência de três dias que prepara o terreno para mudanças estruturais nos negócios. "O Giants é um compromisso com o crescimento real. É para quem quer parar de apagar incêndio e começar a liderar de verdade", explica Marques.

A metodologia também oferece networking qualificado, treinamentos exclusivos e, mais recentemente, a possibilidade de aquisição de cotas societárias do próprio Grupo Acelerador. "Muitos dos nossos clientes se tornaram também sócios. Isso mostra que as entregas geram valor e que as pessoas querem



tegicamente e a ausência de tempo para focar no crescimento são indícios recorrentes em empresas que operam sem estrutura e sem orientação.

Outros sinais de alerta incluem estagnação no crescimento mesmo diante de muito esforço, dificuldade em formar ou reter equipe, falta de processos claros e replicáveis, decisões baseadas na intuição em vez de dados, e um ambiente desorganizado que gera desgaste contínuo. "Mentoria não é para quando a empresa quebra. É para evitar que ela quebre. É para corrigir a rota antes da crise. O empresário que entende isso chega mais rápido, com mais estrutura e menos desgaste", destaca.

Cultura de crescimento compartilhado

Entre os diferenciais do Giants está a inclusão de sócios e equipes no processo de mentoria.

Patrícia Conceição, CEO da Ecoestilos, de Belém (PA), levou os sócios da família para participar da imersão. "Estar com a equipe, sendo mentorado junto, sentindo a energia, é fundamental para o crescimento de todos. O investimento vale cada centavo, porque conseguimos aplicar as estratégias de forma prática e coletiva", relatou, após ver a empresa ganhar eficiência e liberdade para atuar de maneira mais estratégica.

O impacto também foi sentido por Sidney Montessanti, da Transnova Transportes, empresa com mais de 400 colaboradores em Goiás. "Já tínhamos missão e valores, mas agora tudo está mais estruturado. Finalizamos o planejamento estratégico para os próximos três anos com base no que aprendemos no Giants", contou. Para ele, o diferencial está na solidez da metodologia e na clareza dos passos a seguir.

Já Vanessa Silva, da IPS Clínica, em Alphaville (SP), reforça que a transformação também chega à operação. "Aprendi a enxergar melhor as pessoas da equipe, entender seus perfis, melhorar os processos. Volto com mais preparo para contribuir com a cultura e os resultados da empresa", finaliza.

Como escolher uma mentoria de alto valor?

Segundo Marcus Marques, o mercado de mentorias cresceu, mas exige cuidado na hora da contratação. "Tem muita promessa vazia sendo vendida. Se o mentor nunca teve uma empresa ou não entrega processo, está vendendo motivação, não solução", alerta. Para ele, os empresários devem observar três pontos essenciais antes de fechar contrato:

- **Histórico real de transformação** – "Avalie os casos reais. Não basta dizer que atendeu mil empresas. Quantas melhoraram de verdade?"
- **Metodologia clara e replicável** – "Mentoria não é conversa inspiradora. É processo, é ferramenta. Se não tem passo a passo, não é mentor, é palestrante."
- **Acesso direto ao mentor e à equipe** – "É preciso ter acompanhamento. Sem retorno e correção de rota, o empresário volta para o caos inicial."

Além disso, a transparência contratual é fundamental: é necessário entender o que está incluso, a carga horária, o tipo de acompanhamento (individual ou em grupo) e os resultados esperados. Segundo o Procon-SP, o número de reclamações por promessas não cumpridas em mentorias aumentou 51% em 2023.

Em tempos de alta concorrência e pressão por resultados, Marques é direto: "O que dá mais resultado é aquilo que você consegue aplicar. E a mentoria bem feita entrega isso. Quem quer lucro, liberdade e crescimento sustentável tem que parar de estudar e começar a executar com método", aponta.

