

Amazônia: IA prevê áreas com alto risco de desmatamento

A PUC-Rio coordenou o desenvolvimento de um modelo de Inteligência Artificial (IA), o “Deforestation Prediction System”, para previsão de áreas com maior probabilidade de serem desmatadas no curto prazo, em até 15 dias. Com investimento de R\$ 2,5 milhões, a ferramenta já foi implementada na chamada “Sala de Situação” da Plataforma Terrabrasilis (<https://terrabrasilis.dpi.inpe.br/ams/>), do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE).

COMO EVITAR

SETE ERROS COMUNS DE QUEM TENTA USAR TECNOLOGIA NOS NEGÓCIOS

▶▶ Leia na página 8

Ações essenciais para ampliar a rentabilidade das empresas

Revisão dos custos e da precificação, implementação de KPIs, automatização de processos e capacitação de equipes são algumas das iniciativas indicadas pelos especialistas da Direto Group

O cenário econômico desafiador coloca muitas empresas em busca de soluções práticas e eficientes, que ajudem no processo de aumento de rentabilidade. Afinal, essa é uma maneira de garantir a sustentabilidade dos negócios.

De acordo com Márcia Abreu e Silvinei Toffanin, que são sócios e diretores da Direto Group - empresa de wealth management com quase 30 anos de mercado - algumas medidas estratégicas podem transformar os resultados financeiros das organizações no curto e médio prazo. “A rentabilidade não depende apenas de vender mais, mas de vender melhor, com inteligência, controle e visão de longo prazo”, afirma a dupla, que é especialista em contabilidade e gestão de negócios.

Segundo os executivos da Direto Group, é possível alavancar a rentabilidade de uma empresa com a adoção de ações, que são consideradas essenciais para qualquer negócio que tenha como objetivo central o crescimento e a saúde financeira.

“Para começar, recomendamos a revisão contínua dos custos fixos e variáveis da empresa. Afinal, companhias que não controlam seus custos operacionais correm o risco de operar no prejuízo, mesmo com aumento de vendas. A revisão contínua dos gastos é essencial”, determina Abreu.

Na sequência, a dupla de especialistas orienta o mapeamento de produtos e serviços mais lucrativos. Eles explicam que nem tudo que vende bem é rentável. Por isso, é



Natali_Mis_CANVA

“companhias que não controlam seus custos operacionais correm o risco de operar no prejuízo, mesmo com aumento de vendas

fundamental identificar os itens com maior margem de contribuição e direcionar os esforços de vendas e marketing para eles.

A terceira ação fundamental para os sócios da Direto Group está relacionada à implementação de indicadores de desempenho (KPIs). “Costumamos dizer que sem mensuração não há gerenciamento. Por isso, indicadores como margem líquida, giro de estoque e ticket médio são ferramentas poderosas para tomar decisões mais assertivas”, indicam Abreu e Toffanin.

O próximo passo, na avaliação dos especialistas, está ligado à automatização de processos e investimentos em tecnologia. “Afinal, a tecnologia ajuda na redução de erros, na economia de tempo para realização das tarefas e libera as equipes para atividades mais estratégicas. Sempre orientamos para a escolha e implantação de um bom sistema de ERP, que proporciona ganhos imediatos de produtividade”, destaca Toffanin.

Depois, os profissionais da Direto Group indicam a revisão da precificação dos produtos e serviços ofertados aos clientes.

De acordo com a dupla, muitos empreendedores ainda usam a concorrência como parâmetro para o estabelecimento dos preços que serão praticados em seus estabelecimentos em detrimento dos próprios custos e objetivos financeiros. Eles explicam, no entanto, que um reajuste bem calculado pode salvar o caixa.

Para finalizar, as orientações indicam a necessidade de atuação na capacitação da equipe de vendas e atendimento, além de estabelecer um planejamento financeiro com foco em metas reais. “Pessoas bem treinadas vendem mais e melhor e ainda fidelizam clientes. Isso significa, que investir em capacitação é um dos pilares da rentabilidade sustentável. Além disso, desenvolver um plano financeiro para o ano, com projeções e metas claras, permite que haja mais controle e previsibilidade nos resultados”, finalizam os sócios da Direto Group, que destacam, por fim, que tais medidas devem ser aplicáveis tanto em momentos de crise quanto em fases de crescimento. “A gestão eficiente precisa ser constante. Empresas lucrativas são aquelas que conhecem seus números e tomam decisões baseadas em dados”.

Negócios em Pauta

Mojo_cp_CANVA



Avaliação gratuita de políticas públicas

Até o dia 30 de julho, estão abertas as inscrições para o Edital Janela Avaliação, que oferece assessoria técnica gratuita a municípios interessados em qualificar suas políticas públicas. A iniciativa, promovida por Itaú Social, Enap e Flacso Brasil, vai selecionar propostas com alto potencial de impacto social — especialmente aquelas voltadas à redução das desigualdades. As cidades selecionadas participarão de uma formação prática de 12 semanas, com oficinas online, apoio de especialistas e construção colaborativa de um plano avaliativo completo. Uma oportunidade valiosa para gestões que desejam inovar com base em evidências. As inscrições devem ser feitas pelo site da Enap (<https://www.enap.gov.br/pt/>)

▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Al/CreativeMornings São Paulo



CreativeMornings São Paulo

@O CreativeMornings São Paulo, encontro global e gratuito de criatividade, anuncia sua edição de julho focada no tema “Mentoria”. O evento, que conta com o apoio da Adobe, acontecerá no dia 25 de julho, das 8h às 10h, no Learning Village, na Vila Madalena. Em sua sétima edição de 2025, o evento propõe uma imersão no conceito de mentoria, buscando explorar como indivíduos e comunidades podem ser elevados por meio de caminhos já trilhados. Com mais de 20 anos de experiência e estudos sobre o impacto das gerações no desenvolvimento humano, Michele Hacketarpa conectará, em sua apresentação, razão e emoção; performance e cuidado, além de tecnologia e valores, oferecendo insights valiosos para profissionais e empreendedores. Empresária e empreendedora social, ela lidera projetos no Brasil e no exterior, com passagens por iniciativas renomadas como o iAmtheCODE e o C20 do G20. Michele é reconhecida por sua habilidade em traduzir temas complexos com leveza, sempre com foco em desenvolvimento humano e inovação consciente (<https://creativemornings.com/talks/michele-hacke-mentor>).

▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Diferencial das PMEs pode estar na contratação de jovens talentos

Representando quase 30% do PIB brasileiro hoje, as PMEs podem dar um salto se olharem com mais atenção ao jovem que está chegando ao mercado de trabalho agora, mesmo sem ter entrado na faculdade ainda. ▶▶

A nova era do marketing: de vendedor para influenciador de opinião

Comportamento, posicionamento e autoridade redefinem o papel de quem vende no digital e constroem marcas de influência e alto valor. ▶▶

Saiba como evitar os principais erros que podem levar o MEI ao desequilíbrio

Ultrapassar o limite de faturamento anual de R\$81 mil é um dos equívocos mais frequentes entre pequenos empreendedores e profissionais autônomos. ▶▶

Modismo ou verdade? O TikTok Shop e o novo capítulo do e-commerce brasileiro

O TikTok já vinha movimentando o consumo de conteúdo e a forma como marcas se relacionam com o público. Agora, com a chegada oficial do TikTok Shop ao Brasil, a plataforma promete ir além: transformar entretenimento em faturamento. Mas diante da novidade surge a dúvida inevitável: trata-se de modismo passageiro ou estamos diante de uma tendência global que veio para ficar? ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Política

Escuta no Salão Oval

Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2

Economia da Criatividade

O Papel dos Eventos Presenciais e Virtuais na Construção de Comunidade Escolar e Posicionamento de Marca

Carol Olival

▶▶ Leia na página 4