

# Mercado reduz expectativas de inflação para 5,05%

Pela 11ª semana seguida, o mercado financeiro reduziu as expectativas de inflação para 2025

Atualmente, as projeções apontam que o ano fechará com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerado a inflação oficial do país – em 5,05%, percentual inferior aos 5,07% projetados há uma semana; e aos 5,17% projetados há quatro semanas. É o que mostra o Boletim Focus, divulgado ontem (11) pelo Banco Central.

Apesar de uma melhora nas expectativas relacionadas à inflação, a estimativa para 2025 continua acima do teto da meta de inflação a ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3%, com intervalo



A estimativa para 2025 continua acima do teto da meta de inflação.

de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo.

O limite inferior, portanto, é 1,5%; e o superior, 4,5%. Mesmo com a desaceleração inflacionária dos últimos

meses, o índice acumulado em 12 meses alcançou 5,35%, ficando pelo sexto mês seguido acima do teto da meta de até 4,5%.

O mercado financeiro reviu para baixo as expec-

tativas de crescimento da economia, projetando, para o final de 2025, um Produto Interno Bruto (PIB, a soma das riquezas produzidas no país) de 2,21%. Há uma semana, a projeção era de que a economia fecharia o ano com um crescimento de 2,23% (mesmo percentual projetado há quatro semanas).

Já as projeções do mercado para a cotação do dólar em 2026 se mantém estável, em R\$ 5,60 desde a semana passada. Há quatro semanas, as expectativas eram de que a moeda norte-americana terminaria o ano cotada a R\$ 5,65. Para 2026 e 2027, as projeções são a mesma: dólar cotado a R\$ 5,70 (ABr).

## Manifestações pedem ampliação da licença-paternidade

Manifestações e passeatas realizadas simultaneamente em São Paulo, em Brasília, no Recife e no Rio de Janeiro reuniram pais, mães e crianças para chamar a atenção para a necessidade de aumentar a licença-paternidade para 30 dias. Os atos foram organizados pela Coalizão Licença Paternidade (CoPai), que chama a atenção para o fato de que os cinco dias de licença-paternidade eram para ser temporários, mas em 37 anos não houve regulamentação.

Atualmente, a licença para pais é de cinco dias consecutivos nos casos de nascimento de filho, adoção ou de guarda compartilhada. O direito está previsto na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e foi criado com a promulgação da Constituição de 1988. Entretanto, em dezembro de 2023, o Supremo Tribunal Federal (STF), deu um prazo de 18 meses para que o Congresso

regulamente a licença-paternidade. O prazo venceu em julho e a previsão é de que o parlamento trate do tema na volta do recesso.

A decisão do STF veio após julgamento de uma ação apresentada pela Confederação Nacional dos Trabalhadores da Saúde (CNTS). Prevaleceu no julgamento o voto do ministro Luís Roberto Barroso para reconhecer a omissão do Congresso em aprovar a regulamentação da norma. O entendimento foi seguido pelos demais ministros.

Para a presidente da Coalizão Licença-Paternidade (CoPai), Camila Bruzzi, a presença paterna nos primeiros meses de vida dos bebês é fundamental e, uma licença-paternidade ampliada traz impactos duradouros e que beneficia a todos: a criança, a mãe, o próprio pai, a família, as empresas e toda a sociedade (ABr).

## Governo quer aumentar número de setores fora do tarifaço

O vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin, disse no sábado (9) que a prioridade do governo federal é ampliar os setores que ficarão fora do tarifaço de Donald Trump, e não retaliar os Estados Unidos.

Durante evento em Guaratiningá, no estado de São Paulo, Alckmin disse que o governo defende o diálogo nas negociações entre os dois países. “A prioridade não é retaliar, é resolver. Procurar ampliar o número de setores que sejam excluídos, fiquem fora dessas tarifas, que entendemos extremamente injusta”, afirmou.

Alckmin voltou a confirmar que o anúncio das medidas de ajuda aos setores afetados pelo tarifaço será feito nes-

ta semana pelo presidente Lula. “O presidente Lula deve anunciar um pacote de medidas mitigatórias, ou seja, apoiar as empresas. Quais empresas? Aquelas que exportam mais para os Estados Unidos e que foram afetadas”, informou.

O vice-presidente também comemorou o aumento nas vendas de veículos após o governo federal anunciar no mês passado a isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para veículos sustentáveis. “Isso significa a indústria produzindo mais, crescendo a indústria automotiva, que tem uma cadeia produtiva longa, as concessionárias vendendo mais, um ciclo positivo. O IPI zero ajuda a população a comprar um carro com desconto, mais barato”, completou (ABr).

## O maior inimigo das vendas B2B é a rotina improdutiva disfarçada de eficiência

Rafael Calixto (\*)

Em um ambiente cada vez mais desafiador para as vendas B2B, marcado por pressão sobre margens, ciclos comerciais mais longos e clientes mais exigentes, muitas empresas acreditam que o problema está na performance dos times comerciais.

No entanto, o maior obstáculo à geração de resultados não é a falta de esforço, e sim a estrutura ineficiente que consome tempo, reduz foco e esgota a energia dos vendedores. Rotinas improdutivas, disfarçadas de eficiência, mantêm a operação ocupada, mas não necessariamente em movimento estratégico. Isso cria um paradoxo perigoso, onde equipes trabalham cada vez mais, mas impactam cada vez menos no crescimento do negócio.

Enquanto gestores cobram mais resultado, a operação está presa em pedidos via WhatsApp, planilhas paralelas, boletos enviados por áudio e sistemas desalinhados com a jornada real do cliente. A sensação de produtividade persiste porque os pedidos entram, mas isso não é produtividade, e sim uma sobrevivência disfarçada. Segundo dados da Salesforce e da McKinsey, entre 20% e 30% do tempo do vendedor B2B é gasto apenas com processamento de pedidos e tarefas administrativas e outros 15% a 25% se perdem na elaboração de propostas, muitas vezes, repetidas.

É nesse contexto que surge a armadilha da “eficiência disfarçada”. A entrada constante de pedidos por WhatsApp, planilhas paralelas ou canais não rastreáveis cria uma falsa sensação de produtividade. Porém, esses sinais de atividade mascaram a ausência de escalabilidade, previsibilidade e controle. Quando analisamos o ciclo completo de um pedido, desde a entrada até o faturamento, percebemos a quantidade de etapas redundantes e de recursos desperdiçados. Esse retrabalho invisível é o que compromete a margem e impede o crescimento.

E muitas empresas ainda insistem em adaptar ferramentas B2C para o B2B, adotam plataformas digitais com limitações evidentes e adiam a integração entre canais. A decisão de transformar processos comerciais exige mais do que tecnologia, exige demanda visão estratégica e coragem para romper com modelos ultrapassados. Ainda há o mito de que automação compromete o relacionamento, quando, na verdade, é a única forma de liberá-lo da operação e elevá-lo à dimensão consultiva e estratégica que o mercado atual exige.

Uma operação comercial moderna precisa ir além da digitalização superficial. Ela deve ser orientada por dados, rastreável em todas as etapas e desenhada para funcionar de forma fluida, com ou sem a atuação direta do vendedor. Isso não implica substituir pessoas por tecnologia, mas sim potencializá-las. O papel do vendedor deve migrar da execução operacional para a atuação estratégica, pois quando a tecnologia assume tarefas repetitivas, abre-se espaço para que os profissionais se dediquem ao que realmente movimenta o crescimento, aquilo que nenhum sistema é capaz de replicar.

Portanto, transformar a rotina comercial não é mais uma questão de escolha, é uma necessidade competitiva. Persistir em modelos baseados em esforço desordenado, tarefas manuais e decisões sem dados é perpetuar um ciclo de ineficiência que cobra caro em margem, tempo e relevância no mercado. Em um cenário onde escalar significa ganhar velocidade, precisão e foco, operações lentas e analógicas deixam de ser apenas um problema interno para se tornar um risco estratégico.

O futuro das vendas B2B pertence às empresas que enxergam a produtividade real como resultado da inteligência de processos, da integração de canais e da autonomia dos seus times, e esse futuro começa agora.

(\*) - Especialista em vendas B2B, é CEO da Zydon (<https://www.zydon.com.br/>).



### A – Curso sobre IA

A VExpenses, uma solução do ecossistema VR e plataforma de viagens e gestão de despesas corporativas, lança o curso gratuito sobre inteligência artificial aplicada ao setor financeiro. Disponível na Universidade VExpenses, o conteúdo é 100% online, com aulas gravadas e certificação ao final. A proposta é apresentar usos práticos da tecnologia em atividades como automação de tarefas, apoio à tomada de decisões e ganho de eficiência em finanças. O programa aborda temas como previsão de fluxo de caixa, gestão de despesas, análise de riscos, compliance, auditoria, relatórios financeiros, suporte à decisão e transformação estratégica com o uso de IA. Saiba mais em: (<https://material.vexpenses.com/curso-de-ia-aplicada-ao-financeiro/>).

### B – Innovatiom Week

A Inteligência Artificial está no centro das discussões que vão movimentar a Innovation Week 2025, de 19 a 21 de agosto, no PIT - Parque de Inovação Tecnológica, em São José dos Campos (SP). O evento, que é considerado um dos maiores encontros de inovação, tecnologia e negócios do Vale do Paraíba, contará com painéis que abordarão o uso da IA nos setores público e privado em segmentos como indústria, varejo, saúde e manufatura entre outros. Com o tema “Espie o Futuro”, a edição deste ano traz mais de 100 palestrantes e 300 reuniões B2B, reunindo profissionais, empreendedores, investidores, representantes do poder público e grandes empresas. Outras informações: ([www.innovationweeksjc.com.br](http://www.innovationweeksjc.com.br)).

### C – Programa de Aceleração

Especialistas reconhecidos internacionalmente em estratégias de crescimento digital e a plataforma de inovação NewHack anunciam o lançamento do Growthway, programa de aceleração voltado para startups de tecnologia que desejam validar e escalar seus produtos digitais nos modelos B2B (PMEs) ou B2C. A iniciativa une o melhor dos mundos bootstrap e venture capital, e promete impulsionar negócios de forma rápida, prática e orientada por dados. Com início em setembro e encerramento em dezembro, o programa selecionará 10 startups e oferecerá ferramentas reais para transformá-las em verdadeiras máquinas de aquisição, monetização e escala. Inscrições no site (<https://growthway.vc/>)

### D – Cultura e Gastronomia

Consolidado entre os mais importantes eventos gastronômicos do país e o primeiro do Brasil, o Festival Cultura e Gastronomia de Tiradentes chega à 28ª edição, entre 22 e 31 de agosto, com o tema “Mineiridade em Movimento”. Realizado pela plataforma Fartura – Gastronomia do Brasil ocupará a cidade histórica no Largo das Forras, Praça Santíssimo e Praça da Rodoviária, que terão acesso gratuito. Além das praças, o festival tem novidade: uma experiência de vinho e gastronomia ao pôr do sol da Vinícola Trindade, com vista para a Serra São José e os parreirais. Os aclamados festins - jantares exclusivos com chefs de renome internacional - complementam a programação. Saiba mais em (<https://festim.faturabrasil.com.br/>).

### E – Programa de Trainee

Estão abertas as inscrições para o Programa de Trainee Saint-Gobain Brasil – edição 2026, voltado a jovens talentos que queiram construir carreira em uma multinacional com forte propósito: tornar o mundo um lugar melhor e transformar o futuro por meio da sustentabilidade, da inovação e da colaboração. O processo seletivo será realizado de forma 100% online e as inscrições podem ser feitas até 16 de setembro de 2025, pelo site ([www.traineesaintgobain.com](http://www.traineesaintgobain.com)). Os candidatos selecionados iniciam o programa em janeiro de 2026.

### F – Concurso de Monografias

O Instituto dos Advogados de São Paulo (IASP) anuncia a abertura das inscrições para o Concurso de Monografias Jurídicas Esther de Figueiredo Ferraz – Edição 2025. Esse concurso passa a ser realizado anualmente, consolidando o compromisso da casa da cultura jurídica com a produção acadêmica de excelência no campo do Direito. O tema escolhido é “Inteligência artificial e ensino jurídico: desafios contemporâneos”, que propõe aos participantes uma reflexão crítica, atual e multidisciplinar sobre o impacto das novas tecnologias na formação jurídica. O concurso é aberto a duas categorias: Profissionais do Direito (bacharéis, advogados, magistrados, membros do MP e demais carreiras jurídicas) e Estudantes de Graduação em Direito, incluindo estagiários. Mais informações: ([www.iasp.org.br](http://www.iasp.org.br)).

### G – Engenharia ou Arquitetura

Já está disponível o edital de credenciamento de empresas de engenharia e/ou arquitetura para prestação de serviços referentes à elaboração

de projetos executivos, laudos técnicos e avaliação de imóveis para a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Para participar deste credenciamento é necessário encaminhar sua manifestação de interesse ao e-mail ([projetosengenharia@conab.gov.br](mailto:projetosengenharia@conab.gov.br)). A iniciativa permite a contratação, em caráter eventual, sempre que houver interesse previamente manifestado pela Conab, de equipes técnicas e de empresas para elaborar projetos de engenharia e arquitetura, além de laudos técnicos em edificações da Companhia no Distrito Federal.

### H – Vagas de Estágio

O Programa de Estágio 2026 da Eaton, empresa global de gerenciamento inteligente de energia, está com inscrições abertas para estudantes de curso superior e técnico com previsão de formação entre 2026 e 2027. No total, o programa terá mais de 80 vagas distribuídas nas unidades de Caxias do Sul, Mogi Mirim, Porto Feliz, São José dos Campos, São Paulo e Valinhos. Com foco na Inclusão & Diversidade, o processo seletivo da multinacional é realizado com o formato de Blind-CV, ou seja, “às cegas”, ocultando informações relacionadas a nome, sexo, idade e raça. São cerca de 30 horas semanais de estágio e o programa tem duração de até dois anos. Dependendo do perfil da posição, o estudante deve ter inglês entre nível básico e avançado, e conhecimento do Pacote Office é desejável. Link de inscrição: (<https://programadeestagios.com.br/eaton/>).

### I – Vagas de Emprego

A RD Saúde, que engloba as farmácias Raia e Drogasil, está com cerca de 3.000 vagas de emprego abertas para contratação em agosto e início imediato. A cidade de São Paulo concentra o maior volume, com 490 oportunidades para os cargos de atendente de farmácia e farmacêutico. Todas as vagas têm uma característica em comum: não é necessária experiência prévia na função. Para atendentes de farmácia (460 posições), o requisito é ter mais de 18 anos e ensino médio completo. Para a posição de farmacêutico (30 vagas), é necessário ensino superior completo (curso de Farmácia) e CRF em andamento. As candidaturas devem ser feitas pelo site ([www.rdsaude.com.br/trabalhe-conosco/vagas](http://www.rdsaude.com.br/trabalhe-conosco/vagas)).

### J – Imersão Internacional

O Instituto Pecege acaba de anunciar uma iniciativa inédita em sua trajetória de internacionalização: a primeira edição do Programa de Imersão Internacional no Reino Unido, que será realizada em parceria com a renomada University of Nottingham - instituição acadêmica reconhecida entre as 20 melhores do mundo. Com vagas limitadas e data marcada para a primeira semana de dezembro de 2025, o programa oferece uma experiência acadêmica intensa no campus da universidade britânica. “A proposta é unir excelência acadêmica, inovação e vivência internacional por meio de uma agenda que inclui aulas expositivas, workshops, visitas técnicas e contato direto com especialistas internacionais”, explica Maria Alejandra Moreno-Pizani, diretora do Pecege Internacional. Mais informações no site: (<https://faculdade.pecege.com/>).