



INVESTIMENTOS

FUJA DOS COES E SE LIVRE DE UMA GRANDE DOR DE CABEÇA ▶▶ Leia na página 8

Cinco dicas para quem pretende investir em startups

Falar sobre investimentos e maneiras de fazer o seu dinheiro render, sempre foi um assunto focado em um objetivo: ganhar dinheiro.

Porém, com o avanço da tecnologia e da inovação, o universo de oportunidades se abriu significativamente e nos mostrou que, não somente podemos ganhar dinheiro (e muitas vezes, muito!), como também podemos ajudar o mundo a ser um lugar melhor. O lema agora é: entre ganhar dinheiro e ajudar o mundo, eu fico com os dois! Parece muito bom para ser verdade?

Investir em empresas inovadoras é uma oportunidade empolgante e lucrativa no mundo dos negócios. Segundo levantamento da Sling Hub de 2023, o Brasil liderou os investimentos na América Latina, representando 45% do total. No panorama econômico atual, esse tipo de investimento tem se mostrado uma opção atraente para aqueles que buscam oportunidades de crescimento e rentabilidade - além da vontade e do desejo de fazer parte de mudanças importantes para a nossa sociedade.

No entanto, é importante estar preparado e tomar decisões informadas para maximizar as chances de sucesso. Realizar uma pesquisa minuciosa e compreender o próprio perfil de investidor são algumas medidas essenciais para alcançar êxito nessa empreitada. Veja as principais dicas em torno do assunto:

1 Estudo de mercado

Antes de investir é crucial realizar uma pesquisa abrangente. Isso envolve análise cuidadosa do setor em que a organização está inserida, incluindo tendências atuais, concorrência e potencial de crescimento. Além disso, é necessário compreender completamente o produto ou serviço

Andree_Sauno_CANVA



oferecido pela empresa, sua proposta de valor única e como se diferencia dos concorrentes.

2 Conhecer a equipe fundadora

Saber quem está por trás de uma companhia é uma etapa fundamental antes de fechar qualquer negócio. Os empreendedores responsáveis pela startup desempenham papel-chave no seu desenvolvimento. Uma equipe fundadora robusta não apenas traz habilidades e experiências complementares, mas também demonstra coesão e capacidade de trabalho em conjunto. Ao avaliar o time de fundadores, é importante considerar fatores como histórico profissional, competências técnicas, capacidade de liderança e resiliência diante de desafios.

3 Ponderar o perfil de investimento

Algumas ações são básicas antes de colocar dinheiro em qualquer organização, uma delas é conhecer o próprio perfil de investimento. É necessário saber a tolerância ao risco, os objetivos e o prazo que se espera para um retorno financeiro.

Tudo isso ajudará a orientar as decisões e a selecionar a startup mais adequada.

4 Diversificar o portfólio

É desaconselhável concentrar todos os recursos em um único lugar. Diversificar o portfólio de investimentos é uma estratégia mais prudente, pois reduz os riscos associados e aumenta as chances de sucesso em longo prazo. Essa abordagem também permite aproveitar oportunidades em diferentes setores, maximizando o potencial de retorno financeiro.

5 Avaliar a perspectiva de crescimento e escalabilidade

Os investidores se interessam em analisar a demanda substancial pelo produto ou serviço oferecido, se o segmento tem tamanho suficiente para sustentar o avanço da companhia e se existem oportunidades de expansão. Startups que possuem um mercado endereçável amplo e um modelo de negócio escalável têm maiores chances de decolar no competitivo cenário brasileiro.

(Fonte: Carolina Gilberti é CEO da Mubius Womentech Ventures - mubiusventures@nbpres.com.br)

Negócios em Pauta

ANSA



Roma completou 2.777 anos de existência

Diversas personalidades italianas homenagearam a cidade de Roma, que completou no último domingo (21) 2.777 anos de história. A festa celebrada todos os anos na capital do país europeu está ligada à fundação de Roma que, segundo a lenda, teria sido protagonizada por Rômulo exatamente em 21 de abril de 753 a.C. De acordo com vários relatos históricos, Roma surgiu depois de várias pequenas aldeias decidirem se unir para formar um novo município. A primeira-ministra da Itália, Giorgia Meloni, publicou em suas redes sociais uma mensagem para recordar a histórica cidade. "2.777 anos de história, arte, cultura e beleza. Muitas felicidades à Cidade Eterna!", escreveu a política. O Corpo de Bombeiros da capital também dedicou um post para a ocasião, tendo definido Roma como "Majestosa, lendária, e rica em história" (ANSA). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação



Logistique 2024 acontece em Balneário Camboriú entre os dias 23 e 25 de julho

Entre os dias 23 e 25 de julho, acontece a Logistique 2024, um dos maiores eventos de logística do Brasil. Agora, no Expocentro, em Balneário Camboriú (SC), a expectativa dos organizadores é de um crescimento de até 35% no número de expositores e de visitantes da feira. Devem participar da Logistique 2024 cerca de 160 marcas e são esperadas 15 mil pessoas. "A Logistique 2024 é o evento que conecta o Sul do Brasil ao mercado global de logística e isso ficará ainda melhor com a nova localização", disse Leonardo Rinaldi, diretor da Zoom Feiras, organizadora do evento. O executivo ressalta que, com a mudança de local, além de outros atrativos, a Logistique também ficou mais próxima dos principais aeroportos da região (Navegantes e Florianópolis), a 15 km do complexo portuário Itajaí/Navegantes, e mais bem servida na questão hoteleira, com mais de 25 mil leitos disponíveis na região (https://logistique.com.br/). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Tendências do setor automotivo para ficar de olho nos próximos meses

Com 2023 no nosso espelho retrovisor, é hora de olhar para frente e avaliar o rumo da indústria automotiva. ▶▶

Mercado bilionário da cibersegurança vai perseguir sete prioridades

Estar na vanguarda da corrida tecnológica e colher os benefícios do uso da Inteligência Artificial (IA) integram as estratégias de negócios de empresas mundo a fora nos últimos 16 meses - tendo o anúncio do ChatGPT pela OpenAI como o seu grande marco zero. ▶▶

Cinco estratégias essenciais para internacionalizar uma startup

De acordo com pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral em 2023, 68,9% das empresas brasileiras pretendem entrar em novos mercados nos próximos dois anos em estratégias de crescimento global a longo prazo. ▶▶

Combustíveis, a nova Meca dos investidores

O Open Finance no Brasil mostra um crescimento notável desde seu lançamento há três anos. Com mais de 800 instituições participantes e cerca de 46 milhões de usuários ativos em fevereiro de 2024, o país conquistou o título de maior Open Finance do mundo, registrando mais de 1 bilhão de chamadas de APIs semanais. Esse sucesso é uma evidência clara do potencial extraordinário que esse sistema tem para oferecer. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



POD+

SUCESSÃO EMPRESARIAL

GISÉLIA SILVA

Apresentado por **NELSON TUCCI**

https://www.youtube.com/watch?v=z9Y_JkeIN_U&feature=youtu.be

#10

OPINIÃO

Como aplicar IA Generativa na liderança e gestão de pessoas

Bruno Padredi (*)

A aplicação da Inteligência Generativa deixou de ser apenas sobre estudos teóricos e passou a ser uma realidade imposta em todos os setores econômicos e sociais ao redor de todo o mundo.

Para se ter uma ideia do cenário em que a IA faz diferença, segundo o relatório "Work, Workforce, Workers - Reinvented in the Age of Generative AI", elaborado pela Accenture, há um movimento que envolve novos caminhos de liderança, formatos de trabalho, remodelagem de talentos e preparação de equipes, apontando uma nova abordagem sob o conceito de people-centric, que pode gerar um impacto econômico de US\$ 10,3 trilhões nos próximos anos.

O mesmo relatório indica outro ponto extremamente relevante, que aponta uma série de estratégias que sejam capazes de acelerar o potencial de colaboração entre as pessoas e as soluções de Inteligência Artificial Generativa. Isso se deve ao fato de que 65% dos executivos admitirem não ter a expertise necessária para lidar com as tecnologias aplicadas em IA.

Diante disso, a pergunta que não quer calar é: como solucionar esse problema? A resposta não é simples, mas é tangível. O que precisa ser feito é que os CEOs e C-levels devem começar a estudar e se engajar pessoalmente com as

ferramentas de IA e passá-las a aplicá-las dentro de todos os processos de sua companhia.

A IA tem impactado principalmente os modelos de trabalho, pois à medida que os processos mudam, os modelos também mudam e, consequentemente, o trabalho. Por isso é ponto imperativo a adaptação, tanto de humanos quanto das máquinas, para acompanhar as transformações nessa rica cadeia de valor.

Quando voltamos o olhar para a remodelagem dos talentos, é preciso entender que a IA trata-se de um processo contínuo e dinâmico. Por isso, gestores devem incluir o mapeamento de habilidades para facilitar transições suaves entre funções em declínio e demandas emergentes, atuando para desenvolver talentos que sejam capazes de atender as necessidades mais atuais.

Por fim, a IA Generativa também demanda processos de treinamentos a partir de um tripé, individual, organizações e das próprias máquinas. Por isso é tão importante que as equipes estejam totalmente envolvidas em todas as etapas para que sejam capazes de acompanhar as mudanças e promover transformações positivas no ecossistema que atuam.

(*) CEO e Founder da B2B Match, plataforma de conexões, negócios e experiências para CEOs e C-levels de diversos segmentos. A partir de uma rede que reúne mais de mil CEOs e C-levels, a B2B Match oferece um ambiente de relacionamento que promove networking e geração de oportunidades reais entre tomadores de decisão das principais organizações do país.

Alemanha prende suspeitos de espionagem

Nestes tempos de rápida evolução da tecnologia, as atividades de espionagem também parecem estar aumentando rapidamente.

Vivaldo José Breternitz (*)

Nessa linha, três pessoas suspeitas de roubar novas tecnologias de uso militar para a China foram presas recentemente na Alemanha. Promotores afirmam que os indivíduos, que vem sendo chamados Thomas R, Herwig F e Ina F, atuavam para a inteligência chinesa desde junho de 2022.

Ao que consta, Thomas R, era o responsável por passar as informações obtidas pelo grupo a um funcionário do governo chinês, como noticiou a ABC News. Dentre os alvos dos espões estavam tecnologias ligadas ao uso de raios laser e à melhora da performance de navios de guerra.

As prisões ocorreram uma semana depois da visita do chanceler alemão Olaf Scholz à China. Durante sua visita de três dias, Scholz pressionou o governo daquele país para que deixasse de apoiar os russos em seu ataque à Ucrânia, combatesse o roubo de propriedade intelectual e abandonasse práticas comerciais predatórias.

A ministra do Interior, Nancy Faeser, classificou as prisões como um "grande sucesso para a nossa contraespionagem", enfatizando que as tecnologias inovadoras alemãs roubadas pelos agentes chineses eram "particularmente sensíveis".

A Alemanha parece estar muito atenta à espionagem, o que pode ser tranquilizador para grandes empresas de alta tecnologia que possuem planos avançados para se instalar no país, dentre as quais a Intel e TSMC, da área de semicondutores.

As prisões tornaram-se públicas dois dias depois da prisão de dois supostos agentes russos, que também atuavam na Alemanha, planejando sabotar o processo de ajuda militar que o país vem prestando à Ucrânia.



Em um cenário como esse, James Bond certamente não ficaria desempregado.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitiz@gmail.com.

P-Card: melhor aliado na gestão corporativa

Dentro do universo empresarial, onde a agilidade e eficiência são elementos relevantes, o P-card surge como uma ferramenta que além de facilitar a gestão, também descomplica os processos de compra. Sob diversas denominações, como "cartão caixinha", "cartão fundo fixo", "cartão compras" ou "cartão corporativo", esse instrumento surge como uma forma das empresas encararem certos desafios financeiros.

A multiplicidade de termos utilizados para descrever o P-Card reflete sua versatilidade e adaptabilidade em diferentes contextos corporativos. Seja qual for a nomenclatura adotada, o objetivo dessa ferramenta está na sua capacidade de revolucionar a maneira como as empresas realizam transações comerciais, oferecendo uma alternativa ágil e eficiente aos métodos tradicionais de aquisição.

Thiago Campaz, CEO e co-fundador da VExpenses, maior plataforma de gestão de despesas corporativas da América Latina, explica que, ao contrário de métodos mais convencionais, como cheques e ordens de compra, o P-card permite que colaboradores autorizados realizem compras diretamente, eliminando camadas burocráticas e acelerando o ciclo de aquisições.

"Seja para aquisição de insumos operacionais, pagamento de despesas de viagem ou qualquer outra transação comercial, o P-card se destaca como uma solução adaptável e ágil, que se molda às necessidades de cada negócio. Ou seja, essa ferramenta não se limita apenas a grandes corporações, empresas de diferentes portes podem se beneficiar", afirma.

Pensando nisso, Thiago ressalta alguns dos benefícios que a ferramenta pode trazer para todos os tipos de empresas. São eles:



Facilitar processos: uma das principais vantagens do P-card é a significativa facilitação dos processos de aquisição. Ao simplificar as transações comerciais, eliminando a necessidade de formulários extensos e aprovações demoradas, as empresas experimentam uma eficiência operacional inovadora. Contudo, a agilidade resultante não apenas reduz o tempo necessário para aquisições, mas também contribui para a redução de gargalos e aprimoramento da produtividade em toda a cadeia de suprimentos.

Operações mais seguras: o P-card, além de ser uma ferramenta ágil, é também uma resposta à necessidade de segurança nas transações corporativas. A capacidade de definir limites de gastos personalizáveis e restrições específicas confere um controle mais efetivo sobre as despesas corporativas. Isso não só protege contra fraudes, mas também garante que as operações financeiras estejam alinhadas com as políticas internas da empresa, promovendo um ambiente mais seguro e transparente.

Facilita a gestão financeira: ao centralizar as despesas em um único canal,

o P-card simplifica consideravelmente a gestão financeira. A geração de relatórios detalhados e em tempo real proporciona uma visão abrangente dos gastos corporativos, permitindo que os gestores monitorem as despesas, identifiquem padrões de gastos e tomem decisões informadas.

Integração com sistemas: a capacidade do P-card de integrar-se eficientemente com sistemas de gestão empresarial é um diferencial significativo. Essa integração agiliza os processos, além de também oferecer uma visão global das finanças corporativas.

Em um cenário empresarial que exige agilidade, transparência e eficiência, a adoção do P-card pode ser uma escolha estratégica para as empresas. Ele descomplica processos, oferece operações mais seguras, facilita a gestão financeira e se integra perfeitamente aos sistemas empresariais. Além disso, ao simplificar transações comerciais, o P-card vai além de ser uma ferramenta de pagamento, mas sim uma estratégia abrangente para melhorar a eficiência operacional e a gestão.

News @TI

Enerzee entrega para Sicred

@Mais uma usina fotovoltaica entregue pela Enerzee, desta vez para a Sicred, instalada em Benevides, no estado do Pará, marca um avanço significativo na transição energética e no fornecimento de energia limpa para as agências da cooperativa no Estado. O projeto desenvolvido pela equipe de engenharia da Enerzee atenderá a todo o consumo de energia das 90 agências da cooperativa. Com uma potência instalada de 2.5MW a usina foi constituída por 5440 módulos fotovoltaicos. A Enerzee, "energytech" criada e comandada por Alexandre Sperafico tem como missão acelerar a transição energética no Brasil, atendendo clientes em todo o território nacional, desde residências, projetos empresariais e para o agronegócio. A empresa possui sede em Cuiabá e escritório em São Paulo (<https://www.enerzee.com.br/>).

Case de rebranding da Gang ganha destaque em premiação internacional

@O rebranding da Gang, marca de moda jovem referência no Rio Grande do Sul, foi um dos destaques em duas premiações, uma delas, internacional. O projeto, de responsabilidade da Néktar Design, recebeu honrarias no Prêmio Lusófonos de Criatividade, de Portugal, e no Prêmio Columistas. O Prêmio Lusófonos de Criatividade é um festival internacional de criatividade sediado em Portugal e o único mundialmente dedicado exclusivamente a premiar, homenagear e debater os mercados publicitários e de comunicação dos países de língua oficial portuguesa. O projeto de rebranding da Gang ganhou em Branding, ficando com o Grand Prix, premiação máxima da categoria. Já no Prêmio Columistas, o case foi o destaque em Branding ou Design Corporativo.

Comgás é a primeira utility do setor a sediar encontro da Comunidade Amigos do CX

@A Comgás, maior distribuidora de gás natural encanado da América Latina, recebeu, nesta segunda-feira (22), o encontro da Comunidade Amigos do CX. O evento tem como objetivo a troca de experiências para maior satisfação do cliente e contou com a participação de outras concessionárias, como Sabesp e Cemig, além das empresas BlueLab e Track.

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);

Comercial: comercial@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

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

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br)

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Programa 'Acredita' pretende ampliar acesso ao crédito para MEIs

Com o potencial de destravar até R\$ 30 bilhões em crédito, o Programa Acredita, lançado na segunda-feira (22), pretende incentivar investimentos, criar empregos e melhorar o desenvolvimento econômico

Uma das diretrizes prevê ajuda a microempreendedores individuais (MEI), micro e pequenas empresas. O programa baseia-se em quatro eixos.

O primeiro, chamado de 'Acredita no Primeiro Passo', representa um programa de microcrédito para inscritos no CadÚnico. Voltado aos negócios de pequeno porte, o segundo eixo se chama 'Acredita no Seu Negócio', e terá uma versão do Desenrola, programa de renegociação de dívidas para micro e pequenas empresas e um programa de crédito para esse público.



Medidas preveem ajuda a micro e pequenas empresas.

O terceiro eixo visa a criação de um mercado secundário (mercado de troca de ativos) para o crédito imobiliário. Chamado de 'Eco Invest Brasil', o quarto eixo pretende criar um pro-

grama de proteção cambial para investimentos verdes para atrair investimentos internacionais em projetos sustentáveis no Brasil. A maior parte dos recursos para o programa virá do

Fundo Garantidor de Operações (FGO).

Formado com recursos do Tesouro Nacional, o FGO cobriu eventuais calotes de quem aderiu à renegociação da Faixa 2 do Desenrola. Outra parte virá da Empresa Gestora de Ativos (Emgea), que usará recursos próprios para estimular o crédito imobiliário. O efeito para o Orçamento federal será pequeno e constará de renúncias fiscais, quantia que o governo deixará de arrecadar em tributos. O impacto está previsto em R\$ 18 milhões para 2025, R\$ 3 milhões em 2026 e nenhum em 2027 (ABR).

Bancos começam a adotar a biometria facial

O dado está na primeira fase da Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária 2024, realizada pela Deloitte Consultoria. Ao todo, 24 bancos responderam os questionários elaborados e aplicados entre novembro de 2023 e março deste ano. As instituições que participaram da amostragem correspondem a 81% das que atuam no país. Após concluir o levantamento, a organização destacou o reconhecimento facial como uma das tecnologias mais adotadas pelas instituições financeiras no país.

O chatbot, que simula um bate-papo com os correntistas, geralmente com o objetivo de esclarecer dúvidas e orientá-los, existe quase na mesma proporção da biometria, 71%. Em seguida, aparecem na lista a RPA (67%), tecnologia que automatiza processos repetitivos, facilitando aqueles que são feitos de modo massivo; a Inteligência Artificial (IA) Generativa (54%), capaz de

criar conteúdos e códigos a partir de um repertório já existente e que é um recurso amplamente usado para melhorar a relação com os clientes no atendimento; e a Inteligência Cognitiva (25%), que imita o comportamento e o raciocínio humanos para solucionar questões.

A pesquisa indica ainda que a IA já foi incorporada por mais da metade (54%) dos bancos.

Os representantes das instituições financeiras declararam que pretendem priorizar medidas de experiência do cliente (83%), inovações tecnológicas (71%), personalização de produtos e serviços (63%), segurança e privacidade de ponta (58%), responsabilidade social e sustentabilidade (54%), além de ofertas integradas de ecossistema (54%). De maneira unânime, os bancos entendem que a segurança cibernética é aspecto que merece atenção (ABR).

Não houve invasão externa em sistema do Tesouro

Não houve ataque externo na invasão ao Sistema Integrado de Administração Financeira (Siafi), do Tesouro Nacional, disse o ministro da Fazenda, Fernando Haddad. Segundo ele, alguém usou o CPF e a senha do Portal Gov.br de gestores de despesas para entrar no sistema e supostamente desviar recursos federais.

"Não foi um hacker que quebrou a segurança [do Siafi], não foi isso. Foi um problema de autenticação. É isso que a Polícia Federal está apurando e está rastreando para chegar aos responsáveis", declarou o ministro. "O sistema está preservado. Foi uma questão de autenticação. É alguém que tinha acesso". O ministro disse não saber

sobre valores supostamente desviados e disse ter recebido a informação assim que a imprensa começou a divulgar o caso.

"Não tenho informação sobre valores. Isso estava sendo mantido em sigilo inclusive dos ministros. Estava entre o Tesouro [Nacional] e acho que a Polícia Federal. Eu soube no mesmo momento em que vocês", disse, reiterando que não houve ataque externo de hackers ao sistema. Divulgada inicialmente pelo jornal Folha de S.Paulo, a invasão do Siafi ocorreu neste mês. Os criminosos supostamente conseguiram emitir ordens bancárias e desviar dinheiro público usando o login de terceiros no Portal Gov.br (ABR).

Uma agenda estratégica para o êxito da nova política industrial

Fernando Valente Pimentel (*)

No âmbito da Nova Indústria Brasil (NIB), além das seis missões do programa, é preciso identificar metas e o desempenho do setor

sustentáveis e tem espaço para o design avançado, economia criativa e conexão com a arte, pois todo esse universo influencia as tendências da moda e consome produtos do setor.

Os seguintes indicadores devem ser considerados: expansão anual da manufatura e da sua taxa de investimentos; evolução do emprego; e aumento da sua participação no PIB dos atuais 15% para 18% em 10 anos.

Quanto aos investimentos do setor, estudo da Fiesp aponta a necessidade de R\$ 456 bilhões anuais em uma década, ante os R\$ 256 bilhões atuais, com uma diferença, portanto, de R\$ 200 bilhões. Assim, são muito bem-vindos investimentos de R\$ 300 bilhões da NIB no período de 2024 a 2026, que se somarão aos aportes já feitos hoje pelo setor e reduzirão a defasagem apontada pela entidade.

Outros pontos críticos são os custos trabalhistas e do capital e acesso ao crédito, acordos internacionais, carga tributária e isonomia, como defendemos agora, preconizando o fim da isenção de impostos federais nas vendas de até 50 dólares das plataformas internacionais de e-commerce.

Os segmentos têxtil e de confecção dependem de investimentos em bens de capital e capacitação de recursos humanos. Sua cadeia de valor demanda novas tecnologias e mais produtos

Nossa indústria tem amplas possibilidades de se projetar nas compras governamentais, têxteis técnicos, descarbonização, defesa, saúde, agro, infraestrutura e sustentabilidade. Há fatores limitantes, como as margens de lucro muito comprimidas e o fato das empresas investirem cerca de 80% com capital próprio.

Em 2023, o investimento da indústria têxtil e de confecção em máquinas e equipamentos, 85% dos quais são importados, foi de R\$ 5 bilhões, aquém do necessário. O setor necessita de investimentos maiores para ganhar competitividade no mercado interno e no comércio global da área, de US\$ 800 bilhões anuais, sendo a China a líder, com mais de 30%.

O fomento industrial é relevante para o Brasil, cujo PIB, a despeito do avanço do agronegócio, serviços, mineração, petróleo e gás, segue evoluindo de modo lento e abaixo do ideal de 4% ao ano. Para dinamizar o crescimento, é crucial a expansão da manufatura, como ocorreu em várias nações. Por isso, o sucesso da NIB pode ser um ponto de inflexão no desenvolvimento nacional.

(*) - É diretor-superintendente e presidente emérito da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit).



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Energia Solar

Nos dias 2 e 3 de maio, Fortaleza será palco de um dos maiores eventos sobre o futuro do mercado de energia solar no país. Trata-se do Sunhub Summit, com a presença de mais de 500 empresários e empreendedores do setor fotovoltaico brasileiro, sobretudo os integradores e instaladores que atuam no segmento. A proposta é impulsionar as vendas dos integradores e instaladores ao longo deste ano, por meio de um olhar prático e comprovado. Serão explorados, por exemplo, os diferentes nichos de atuação e as tendências do mercado fotovoltaico para os próximos anos. Mais informações e inscrições: (<http://bit.ly/4brPudQ>).

B - Vendas Digitais

A Minancora, com mais de 100 anos de história e tradição no mercado dermatológico, registrou aumento de 104% nas suas vendas digitais entre janeiro e março, comparado ao mesmo período de 2023, conforme o último relatório da Close-Up International. A pesquisa relatou que a Minancora experimentou esse crescimento nas vendas unitárias por meio de canais digitais. Esse desenvolvimento consolida ainda mais a posição da marca como líder na indústria de cuidados com a pele, mostrando a capacidade da marca de prosperar no mercado digital cada vez mais competitivo. Abraçando a era digital, também investe estrategicamente em plataformas de vendas online e marketplaces para capitalizar a crescente tendência do comércio eletrônico (<https://minancora.com.br>).

C - Programa de Estágio

A Nomad, fintech brasileira, está com 20 vagas de estágio abertas para estudantes que querem ingressar no mercado financeiro e de Investimentos, atuando na frente de Gestão de Relacionamento com Clientes Alta Renda. Além dos benefícios contratuais, os estagiários contratados para o programa Carreira em Ação receberão US\$1 mil dólares para explorar ativos globais na plataforma de investimentos da fintech. Além disso, o desenvolvimento técnico das pessoas contratadas poderá levá-las a vivenciar treinamentos e experiências em Nova Iorque, junto ao time da Nomad. Regulamento e inscrição no site: (<https://www.nomadglobal.com/programa-de-estagio-nomad>)

D - Mulheres Negociantes

O Brasil é um dos países que mais empreendem no mundo. Mas, até hoje, a grande maioria das mulheres que seguem esse caminho, o iniciam por necessidade, e enfrentam sérios desafios em conciliar suas responsabilidades profissionais aos cuidados com o lar e com os filhos. Mas, quem disse que empreender precisa ser uma luta para elas? Com o intuito de auxiliá-las nessa missão, está a 'Jornada Mãe CEO', uma trilha de aprendizagem que oferece o passo a passo para guiá-las a tirarem suas ideias do papel e construir o negócio que desejam com êxito. A aula inaugural será transmitida ao vivo no dia 15 de maio, às 19h. As inscrições já estão abertas em: (<http://jornadamamaeece.com.br/>).

E - Inovação no Varejo

A FIA Business School e o IBEVAR estão com inscrições abertas para o 4º Prêmio IBEVAR-FIA de Inovação no Varejo. A premiação reconhecerá cinco projetos que serão divulgados em evento presencial no mês de agosto. Empresas varejistas, bem como empresas de tecnologia que tenham implantado cases inovadores no varejo podem se inscrever até 5 de junho. Os projetos serão avaliados por uma comissão de especialistas convidados e devem ter sido implantados e estar em andamento ou já finalizados, com a proposta de inovar em processos, tecnologias, canais de vendas, logística, parcerias e outras dinâmicas no varejo, considerando públicos B2B e B2C. Mais informações: (<https://www.ibevar.org.br/premio-ibevar-de-inovacao-no-varejo-2024/>).

F - Setor Calçadista

Faltando menos de um mês para a 2ª BFSHOW, realizada pela Abicalçados, em parceria com a NürnbergMesse Brasil, o encontro se consolida no mercado como a maior feira de calçados do Brasil e gera expectativa entre visitantes. Com 270 marcas já confirmadas e um crescimento de mais de 100% na área de exposição e a presença confirmada dos principais players calçadistas do Brasil, a feira espera receber 10 mil compradores nacionais e internacionais entre os dias 21 e 23 de maio, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, quando será possível conhecer em primeira mão os lançamentos das coleções de Primavera-Verão 2025 do setor calçadista brasileiro (<https://bfsow.com.br>).

G - Economia de Combustível

A Azul, líder em voos e cidades atendidas no Brasil, comemora o segundo aniversário do APU Zero, programa pioneiro que visa a promover uma gestão sustentável de recursos energéticos e reduzir as emissões de gases de efeito estufa durante as operações em solo. Desde sua implementação, em abril de 2022, o programa tem alcançado resultados expressivos. Durante esses dois anos de operação, a Azul conseguiu economizar 50 milhões de litros de QAV (Querosene de Aviação), equivalente a 20 mil voos entre os aeroportos de Congonhas e Santos Dumont. Além disso, o programa possibilitou uma redução de 128 mil toneladas de CO2, o que equivale à absorção de CO2 por aproximadamente 5,8 bilhões de árvores ao longo de um ano.

H - Mulheres Empreendedoras

A Gerdau, maior empresa brasileira produtora de aço, está com as inscrições abertas para uma edição especial do Gerdau Transforma, programa de capacitação e mentoria para o empreendedorismo. Batizada de "Mulheres que inspiram", a iniciativa é gratuita e voltada para mulheres com mais de 18 anos que já possuem um negócio ou tenham o sonho de empreender. Durante o curso, as participantes desenvolvem habilidades a partir de ferramentas de gestão, podendo assim abrir ou estruturar seus próprios negócios de uma forma organizada e orientada. São 60 vagas disponíveis em todo o Brasil. As aulas ocorrem entre os dias 06 e 10 de maio, na modalidade online, das 19h às 22h. As inscrições vão até 5 de maio pelo site (<https://www.gerdautransforma.com.br/>).

I - Depressão em Idosos

A Casa Ondina Lobo, entidade sem fins lucrativos de longa permanência de idosos, está com inscrições abertas para o curso online "Abordagem Multidisciplinar de Depressão em Idosos", que será lançado oficialmente no dia 15 de maio. Com o objetivo de capacitar profissionais que trabalham nas Unidades Básicas de Saúde e em Instituições de Longa Permanência de Idosos, a atividade tem a coordenação científica da USP e da UFMG. O curso auxiliará as equipes de saúde a identificar, monitorar e acompanhar de forma eficaz planos de saúde personalizados para idosos. As vagas são gratuitas e limitadas. Saiba mais: (www.ondinalobo.org.br/projeto-plataforma).

J - Vagas em TI

Empresa global de tecnologia com raízes no Brasil, a Qintess continua reforçando suas equipes de TI na América do Sul. Especializada em aceleração digital de negócios, a companhia tem 160 vagas de emprego abertas no Brasil e no Chile. A procura é por profissionais como designers de experiência do usuário (UX), administradores de banco de dados, coordenadores de projetos, desenvolvedores de java, cobol e front-end, especialistas em segurança da informação e desenvolvimento de negócios, operadores de help desk, engenheiros e cientistas de dados, arquitetos de software, consultores e scrum masters. Para participar da seleção, os interessados podem entrar no link (<https://jobs.quickin.io/qintess/pages/carreiras>).

Esqueça 'afiar o machado', você precisa trocar a ferramenta

Pedro Signorelli (*)

Existem muitas empresas bem-sucedidas no mundo, nos mais variados segmentos e modelos de negócio

No entanto, quais são os fatores que fazem com que estejam nesse nível em seus respectivos contextos?

O fato é que para atingir este alto patamar, é necessário entregar uma alta performance e resultados em diversos aspectos, e sabemos que isso não acontece da noite para o dia.

Antes de tudo, é fundamental ter compreensão do cenário atual do negócio. Sim, parece meio óbvio, mas o ponto é que está cada vez mais difícil estar atualizado sobre isso, a cada momento surge um novo concorrente que nem atuava no seu segmento ou um produto novo do velho e conhecido concorrente.

Olhe para as listas das maiores empresas há 50, há 20 anos e agora. Perceba que a mudança drástica. O que trouxe as empresas até aqui não é o mesmo que vai te ajudar a navegar nesses mares daqui para frente. Então, como estar sempre pronto para ajustar a vela conforme o vento?

Não basta ter os velhos planos anuais, pois já deixou de ser suficiente há bastante tempo. Se você só tiver isso e seus indicadores financeiros, não será possível realizar mudanças conforme a necessidade. E se você não sabe o que fazer para que esses primeiros passos estejam resolvidos, aqui está a resposta: implementação dos OKRs - Objectives and Key Results (Objetivos e Resultados Chaves).

Grandes empresas como Google, Microsoft e Amazon utilizam esta ferramenta de gestão no dia a dia, com o objetivo de trazer mais clareza e foco, conseguir priorizar melhor e, especialmente, gerar muito alinhamento para os seus colaboradores, visto que possuem um número muito alto de pessoas envolvidas nas mais diversas funções, portanto, é necessário que saibam o que é mais importante, como suas tarefas impactam a estratégia e o motivo de estarem realizando-as.

Neste sentido, o alinhamento é fundamental para que o plano de execução de estratégia funcione de maneira adequada. De um lado, não adianta os líderes - o C-Level - definirem as prioridades em uma sala e enviar memorandos para o restante dos colaboradores. Ok, ninguém envia mais memorandos, mas o problema é que os substituímos pelo e-mail.

A atitude e a forma de fazer permanecem as mesmas,

só mudou a tecnologia. É preciso trazer os colaboradores para o processo de definição para, do outro lado, capturar pontos que deveriam ser levados em consideração na construção e execução da estratégia. Falando em mudança, outra que precisa acontecer urgentemente é parar de pensar por tarefas e passar a pensar por resultados.

Essa atitude vai tornar nosso pensamento mais eficaz e eficiente no emprego dos recursos, em geral, escassos para nossas ambições. Os OKRs nos estimulam a isso, e cabe à liderança trabalhar para que todos tenham os meios necessários para conseguirem entregar a melhor performance. Vale destacar que engana-se quem pensa que os OKRs só funcionam quando são aplicados em instituições de grande porte, como as que eu citei anteriormente.

A ferramenta pode ser utilizada em qualquer tamanho de empresa, sejam pequenas, médias ou grandes, startups ou não. Aliás, todas as startups do Vale do Silício usam esta ferramenta. Mas o que vai garantir o sucesso do seu negócio é justamente a implementação correta, isso sim pode transformar tudo da água para o vinho.

Dados Trends Report 2023, intitulado The Global State of OKRs, apontam que as principais motivações para utilizar a ferramenta nas organizações são: melhorar o alinhamento (61%), melhorar o desempenho (61%) e definição de prioridades (49%). Pesquisa em questão foi feita com 466 líderes de corporações para compreender as práticas de execução da estratégia e o uso de OKRs.

Tenho experiência em empresas que têm dificuldade de alinhamento e comunicação com menos de 40 pessoas, o que se dirá de grandes e médias empresas. Sabemos que os canais de comunicação crescem quase que exponencialmente com a inclusão de pessoas em um grupo. No entanto, é preciso prestar atenção na forma de passar as informações para os seus colaboradores, porque fará diferença no entendimento deles e evitará ruídos.

Em relação ao desempenho e entrega, essas empresas precisam avançar enormemente em foco e priorização. Tudo é importante e é tudo pra ontem. Até quando vamos continuar nos enganando de que não é possível? - Os OKRs são uma ótima ferramenta, pois nos ajudam a priorizar pelo resultado esperado, gerando muito foco, ajudando na eficácia do time e também na melhoria contínua dos processos, aumentando a cada ciclo, tipicamente trimestral, a eficiência da organização.

(*) - Especialista em gestão, com ênfase em OKR (<https://www.gestaopragmatica.com.br>).

Sete passos para transformar seu negócio em uma franquia

No ano passado, as 3.311 redes de franquias brasileiras faturaram R\$ 240,6 bilhões, um crescimento de 13,8% em relação a 2022, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF)

O setor, que está em franca expansão desde a pandemia, tem se tornado a esperança de muitos empreendedores que tanto buscam investir em marcas consolidadas, quanto transformar seus negócios em uma franquia. “Essa é uma estratégia que vem ganhando força no Brasil, oferecendo uma oportunidade para empresários que desejam ver suas marcas crescendo de forma estruturada e sustentável, mas é preciso adotar uma série de cuidados para que não haja surpresas desagradáveis no processo”, comenta o advogado especialista em Franquias do escritório BMF Advogados, Leandro Bonvechio.

O primeiro passo é fazer um diagnóstico para avaliar se o modelo de negócio pode ser replicado. Essa análise inicial, que inclui a familiarização com a legislação do setor, é fundamental para entender as potencialidades e os desafios que a transformação em franquia pode apresentar.

O próximo passo é registrar sua marca no Instituto



Nacional de Propriedade Industrial (INPI). “Uma empresa deve ter pelo menos um ano de operação antes de se tornar uma franquia. Conhecer a lei ou ter o acompanhamento de um advogado especializado é importante para a estruturação correta do seu modelo de franquia”, observa Bonvechio.

Nesse processo, dedique atenção especial à documentação.

Ela precisa estar em conformidade com as leis vigentes, incluindo a Circular de Oferta de Franquia (COF) e os contratos decorrentes. “Essa precaução não apenas

minimiza riscos futuros, mas também transmite confiança para potenciais franqueados, fortalecendo a base legal e a transparência do sistema de franquias”, pontua o especialista.

O advogado explica que, após o sinal verde da análise de viabilidade, o empresário precisa traçar um plano de negócios com uma análise de mercado e estratégias para o crescimento sustentável da franquia. “No momento de organizar as finanças, tenha em mente que você precisará fazer um investimento para estruturar o sistema de franquias, incluindo a criação de materiais de suporte, treina-

mentos e marketing. Preveja esses gastos”, comenta.

Para se manter competitivo num mercado concorrido como o de franquias, é indispensável adotar um sistema de gestão que permita monitorar indicadores de desempenho e garantir uma operação otimizada. Outro pilar indispensável para manter a qualidade do serviço é oferecer treinamento contínuo e suporte operacional. A franquia leva o nome da sua empresa e você será o responsável por manter os índices de qualidade.

Nesse processo, a criação de comitês ou conselhos de franqueados é uma boa medida, já que facilita a comunicação e a tomada de decisões estratégicas. “Isso aproxima a franqueadora dos franqueados e promove um ambiente colaborativo e alinhado às necessidades da rede, além de permitir identificar os gargalos que possam atrapalhar a consolidação e expansão da sua marca no mercado”, completa. - Fonte e outras informações: (<https://www.bmfadv.com.br>).

Cultura “Customer-Centric” é capaz de fazer as empresas crescerem

A expressão “customer-centric” está em alta no mundo dos negócios, e não é à toa. De acordo com a multinacional Gartner, esse conceito refere-se à capacidade das organizações de compreender as expectativas dos clientes, colocando-os no centro das atenções e influenciando todos os aspectos relacionados à entrega de produtos, serviços e experiências.

José Augusto Batista, especialista da Poli Digital, empresa de soluções para gestão da comunicação, ressalta que adotar uma abordagem customer-centric pode impulsionar significativamente as vendas. “É crucial entender o nível de satisfação dos clientes, se suas necessidades estão sendo atendidas e descobrir por que optam pela concorrência. Além disso, é fundamental utilizar mecanismos para entender profundamente o que eles desejam”, afirma.

Essa estratégia demanda obter feedbacks regulares, realizar pesquisas e estar sempre atento às tendências do mercado. A empresa, assim, tem a oportunidade de aprimorar seus processos internos, ajustar suas ofertas e desenvolver novas soluções alinhadas com as expectativas dos clientes.

Timóteo Luís, head de operações da Poli Digital, destaca os benefícios do customer-centric, salientando que a

satisfação do cliente é a chave para o sucesso. “Empresas que adotam essa prática estão mais preparadas para atender às necessidades específicas dos consumidores, o que resulta em maior lealdade à marca e fortalecimento da empresa”, explica.

Além disso, a compreensão das necessidades dos clientes leva a uma melhoria da eficiência operacional, evitando gastos supérfluos e direcionando recursos de forma mais eficiente.

No entanto, para implementar essa abordagem de forma eficaz, é necessário uma mudança de mentalidade em relação aos consumidores.

“É crucial desenvolver uma cultura organizacional voltada para o cliente em todos os níveis hierárquicos, comprometida em compreender suas dores, necessidades, desejos, comportamentos, atitudes e preferências”, destaca Batista. Como a adoção do customer-centric não é um projeto de curto prazo, mas sim uma jornada contínua, para que ela seja feita com excelência, a solução chave é o Sistema de Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM).

“O CRM centraliza todas as informações sobre os clientes, como preferências, reclamações, histórico de compras e feedbacks. Ele permite o

acompanhamento de todo o processo de relacionamento, desde o primeiro contato até a pós-venda, incluindo as interações e atendimentos.

O sistema também possibilita análises, como de desempenho e segmentação da base de clientes de acordo com diferentes critérios, como perfil demográfico, comportamento de compra ou interesse em determinados produtos e serviços”. Neste contexto, a vantagem é que a empresa passa a ter a oportunidade de desenvolver campanhas de publicidade direcionadas, tornando-as mais eficazes. Isso, por sua vez, aumenta as chances de conversão e fidelização.

“Outro benefício de adotar um CRM é a possibilidade de automatizar processos, como a atualização de dados cadastrais, relatórios atualizados em tempo real, envio de e-mails e até disparos de mensagens no WhatsApp.

Ao reduzir o tempo gasto com tarefas manuais, os colaboradores ganham em autonomia para se dedicar às atividades estratégicas, como a venda e a fidelização, que são propósitos centrais de qualquer negócio”, finaliza Aristeu Livingstone, Growth Product Manager e especialista em CRM. - Fonte e mais informações: (<https://www.youtube.com/watch?v=uEkBRVKWtVg>).

Empresas
& Negócios



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171

CREFIN SPE S/A - Companhia Securitizadora de Ativos Financeiros

CNPJ/MF nº 47.856.541/0001-80 - NIRE nº 35300600258

Ata da Assembleia Geral Ordinária

Realizada em: Data: 25/03/2024. Horário: 15:00horas. Local: Sede Social na Alameda Santos nº 960 - 19º andar/parte, Edifício CYK, Cerqueira César, CEP 01418-002, nesta Capital. **Presença:** Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme se comprova por suas assinaturas, lançadas no livro de presença. Com as declarações exigidas por lei, assumiu a Presidência da Mesa, na forma dos Estatutos, Carlos de Gioia, Diretor da empresa, que convidou a mim, Celso Coscarelli, para Secretário. Iniciando-se os trabalhos, informou o Sr. Presidente que o Edital de Convocação para a Assembleia deixou de ser publicado de conformidade com o disposto no Parágrafo Quarto (§ 4º), do artigo 124, da Lei 6.404 de 15 de dezembro de 1976 (“Lei de Sociedades Anônimas”), na edição de 28/02/2024, conforme código para verificação “F9E5-FB94-6BB6-4213”, tendo sido dispensado o aviso aos acionistas, face ao que trata o parágrafo quarto (§ 4º) do artigo 133, da Lei 6.404/76. Nada mais havendo a ser tratado, foi oferecida a palavra a quem dela quisesse fazer uso. Finalmente, como ninguém se manifestasse, determino o Sr. Presidente a suspensão dos trabalhos pelo tempo necessário à lavratura da presente ata, em livro próprio, a qual, depois de lida e achada conforme, foi assinada por todos os presentes, dando o Sr. Presidente por encerrada a Assembleia. São Paulo, 25 de março de 2024. Carlos de Gioia - Presidente da Mesa. Celso Coscarelli - Secretário. **Acionistas:** TRI-KA- Empreendimentos Gerais Limitada, por seu diretor, André Kissajkian; Moacir João dos Santos; Celso Coscarelli e Carlos de Gioia. A presente é cópia fiel da ata lavrada em livro próprio. **Mesa:** Carlos de Gioia - Presidente. Celso Coscarelli - Secretário. JUCESP - Certifico o Registro sob o nº 139.890/24-5, em 05/04/2024, Maria Cristina Frei - Secretária Geral.



Dia das Mães: cinco erros e acertos em sua estratégia de vendas online

Com o Dia das Mães se aproximando, o comércio online se prepara para atender à demanda crescente dos consumidores. Nesta época de vendas para o varejo, é essencial para os comerciantes online entenderem o que pode impulsionar ou prejudicar suas estratégias de vendas

De acordo com o estudo realizado pela Instituto Opinion Box para o Dia das Mães de 2024, quando se trata de pesquisar ofertas, 42% dos consumidores preferem sites ou e-commerces, e as principais razões que os levam a desistir de uma compra são: avaliações negativas online (49%), taxas de frete altas (49%) e falta de confiança na loja (46%).



dos clientes de forma rápida e eficiente não só garante a satisfação do cliente, mas também constrói uma reputação sólida para a marca.

“O dia das mães é uma das datas mais importantes do comércio, e a cada ano as vendas pela internet vem ganhando destaque, por isso os vendedores têm que estar preparados para o alto fluxo de vendas”, diz Rodrigo Garcia, diretor executivo da Petina Soluções em Negócios, ao listar cinco erros e acertos na estratégia de vendas para a data. Confira:

• **ACERTO** - Ser eficiente no atendimento ao cliente - Durante o alto período de vendas, os lojistas precisam estar preparados para lidar com consultas e problemas dos clientes de forma rápida e eficiente. Um excelente atendimento ao cliente pode fazer toda a diferença na fidelização dos clientes e na reputação da sua marca.

Estar preparado para lidar com consultas e problemas

• **ERRO** - Deixar de lado as vendas personalizadas - Ignorar a personalização pode resultar em comunicações genéricas que não atraem os clientes. Adaptar ofertas e mensagens às preferências individuais dos consumidores é importante para aumentar as taxas de conversão.

Personalização não é apenas uma tendência, é uma necessidade. Entender as preferências individuais dos clientes e oferecer uma experiência sob medida não apenas aumenta as taxas de conversão, mas também

fortalece a conexão entre a marca e o consumidor, resultando em relacionamentos mais duradouros e lucrativo.

• **ACERTO** - Apostar em ofertas especiais - Valores especiais podem atrair a atenção dos consumidores. Oferecer promoções exclusivas e descontos especiais é uma estratégia poderosa para impulsionar as vendas. Essas ofertas não apenas atraem clientes, mas também criam um senso de urgência, incentivando a compra imediata.

• **ERRO** - Não planejar adequadamente o estoque - Subestimar a demanda pode levar a problemas de estoque e insatisfação do cliente. É essencial

antecipar as tendências de compra e garantir que haja produtos suficientes disponíveis para atender à demanda durante o período.

O planejamento de estoque é essencial dentro de uma estratégia de vendas bem-sucedida para o Dia das Mães. Antecipar as necessidades dos clientes e garantir disponibilidade de produtos não apenas evita frustrações, mas também fortalece a confiança do consumidor na marca, resultando em experiências de compra satisfatórias.

• **ACERTO** - Investir na experiência de compra - Simplifique o processo de compra, desde a navegação até o checkout, para oferecer uma experiência de compra rápida e sem complicações aos seus clientes.

Uma experiência de compra simplificada é importante para o sucesso das vendas online, tornar o processo de navegação rápido e sem complicações, as marcas não apenas garantem a satisfação do cliente, mas também aumentam as chances de conversão. - Fonte e outras informações: (https://petina.com.br/).

Artigos de luxo valorizam acima da inflação e atraem investidores

Seja pela exclusividade ou sofisticação, o valor de mercado de artigos de luxo, como uma bolsa Birkin, modelo clássico da Hermès ou as bolsas da Chanel, aumentou nos últimos anos. Uma bolsa da Chanel que custava US\$ 1.650,00 em 2008, atualmente é vendida por US\$ 10.200,00, segundo dados do New York Times.

Se tivesse sido ajustada apenas à inflação, o mesmo modelo custaria US\$ 2.360. Já a Hermès teve a melhor performance de vendas do setor, com alta de 33% no ano passado, segundo a companhia. Entre os fatores que impulsionam a alta no mercado está o aumento do consumo e demanda reprimida, herdados da pandemia, que vem atraindo colecionadores dispostos a investir.

Para a empreendedora Lilian Marques, CEO e fundadora da fashiontech Front Row, criadora de um e-commerce de luxo, artigos de luxo deixaram de ser apenas itens de consumo e se tornaram ativos financeiros que despertam interesse de colecionadores com o re-

torno, não em usá-las. Só no site da marca as bolsas da Hermès performaram de 38% a 66% em vendas.

“Nos últimos anos, os modelos mais tradicionais da Hermès, por exemplo, valorizaram acima do índice de Nasdaq e do Ibovespa. Quem tem algumas dessas peças, de fato, tem um ativo financeiro em mãos”, comenta a empreendedora. “Em 2023, alguns itens Hermès foram comercializados na nossa plataforma com valorização de aproximadamente 34% sobre o valor da bolsa em loja”, compartilha Lilian.

As bolsas Hermès são um dos itens mais buscados no e-commerce de luxo e atraem colecionadores dispostos a investir. “Por ser uma marca exclusiva, ter uma produção limitada, com poucas unidades comercializadas e uma fila de espera de até 5 anos, a Birkin é um item de desejo. Na maioria dos casos, podem ser mais caras que na própria loja da Hermès, devido a sua exclusividade”, explica. - Fonte e outras informações: (https://frontrow.com.br/).

COMPANHIA ULTRAGAZ S.A.

CNPJ nº 61.602.199/0001-12 - NIRE 35.300.030.401

Edital de Convocação - Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária

Pelo presente, ficam os Srs. Acionistas convidados a comparecer à Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária da Companhia Ultragaz S.A. (“Companhia”), que se realizará no dia 30 de abril de 2024, às 14 horas (“Assamblea”), na sede social da Companhia, localizada na Avenida Brigadeiro Luis Antonio, 1343, 9º andar, Bela Vista, na cidade e Estado de São Paulo, CEP 01317-910, para deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: 1) Exame e aprovação do relatório e das contas da administração, demonstrações financeiras e balanço patrimonial referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, acompanhados do parecer dos auditores independentes; 2) Destinação do lucro líquido do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023; 3) Eleição de Diretoria; 4) Fixação do limite máximo global anual para a remuneração dos administradores da Companhia; e 5) Alteração na forma de representação da Companhia nos artigos 12 e 17 do Estatuto Social. **Participação na Assembleia** - Para participar da presente Assembleia, os acionistas devem apresentar declaração emitida pela instituição prestadora dos serviços de escrituração de ações da instituição custodiante, com a quantidade de ações de que constavam como titulares até, no máximo, 02 (dois) dias úteis antes da Assembleia. Poderão participar da Assembleia acionistas titulares de ações ordinárias da Companhia, por si, seus representantes legais ou procuradores, desde que cumpram com os requisitos formais de participação previstos na Lei 6.404/76. Referida procuração deverá ser depositada na sede social da Companhia, até às 14 horas do dia 26 de abril de 2024.

São Paulo, 20 de abril de 2024. **Tabajara Bertelli Costa** - Presidente

ULTRACARGO LOGÍSTICA S.A.

CNPJ nº 14.688.220/0016-40 - NIRE 35300492897

Edital de Convocação - Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária

Pelo presente, ficam os Srs. Acionistas convidados a comparecer à Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária da Ultracargo Logística S.A. (“Companhia”), que se realizará no dia 30 de abril de 2024, às 14 horas (“Assamblea”), na sede social da Companhia, localizada na Avenida Brigadeiro Luis Antonio, 1343, 4º andar, Bela Vista, na cidade e Estado de São Paulo, CEP 01317-910, para deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: 1) Exame e aprovação do relatório e das contas da administração, demonstrações financeiras e balanço patrimonial referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, acompanhados do parecer dos auditores independentes; 2) Destinação do lucro líquido do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023; 3) Fixação do limite máximo global anual para a remuneração dos administradores da Companhia; e 4) Alteração do Objeto Social. **Participação na Assembleia** - Para participar da presente Assembleia, os acionistas devem apresentar declaração emitida pela instituição prestadora dos serviços de escrituração de ações da instituição custodiante, com a quantidade de ações de que constavam como titulares até, no máximo, 02 (dois) dias úteis antes da Assembleia. Poderão participar da Assembleia acionistas titulares de ações ordinárias e preferenciais da Companhia, por si, seus representantes legais ou procuradores, desde que cumpram com os requisitos formais de participação previstos na Lei 6.404/76. Referida procuração deverá ser depositada na sede social da Companhia, até às 14 horas do dia 26 de abril de 2024.

São Paulo, 20 de abril de 2024. **Décio de Sampaio Amaral** - Presidente

MSJM-Empreendimentos e Participações S/A

CNPJ nº 07.848.846/0001-25 e NIRE nº 35300338332

Ata da Assembleia Geral Ordinária

Realizada em: **Data:** 12/03/2024, **Horário:** 15:00horas. **Local:** Sede Social na Alameda Santos, nº 960, 19º andar/parte, CEP 01418-100, Cerqueira César, nesta Capital do Estado de São Paulo. **Presença:** Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme se comprova por suas assinaturas, lançadas no Livro de Presença. Com as declarações exigidas por lei, assumiu a Presidência da Mesa, na forma dos Estatutos, **Vanda Kissajikian Mordjikian**, Diretora Presidente da sociedade, que convidou a mim, **Suely Kissajikian da Silveira**, para Secretária. Iniciando-se os trabalhos, informou a Sra. Presidente que o Edital de Convocação deixou de ser publicado de conformidade com o disposto no Parágrafo Quarto (§4º) do artigo 124, da Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (“Lei de Sociedades Anônimas”). Em seguida, foram colocados em discussão e votação os assuntos constantes da “Ordem do Dia”, tendo, no final, sido deliberado pelos acionistas presentes, por unanimidade de votos e observadas as abstenções legais, o seguinte: **Deliberações:** a) - Foram aprovados, por unanimidade e sem quaisquer ressalvas, o Relatório da Diretoria, o Balanço Patrimonial e as demais Demonstrações Financeiras, referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, documentos esses devidamente publicados no Jornal “Empresas & Negócios” (impresso), na edição de 28/02/2024, pág. 11, (digital/internet), na edição de 28/02/2024, conforme código para verificação “1D94-C2A3-2A81-2027”, tendo sido dispensado o aviso aos acionistas, face ao que trata o Parágrafo Quarto (§4º) do artigo 133, da Lei 6.404/76; b) - Foi decidido que a destinação do resultado apurado no exercício social de 2023, será transferido para a conta de Reserva de Lucro; c) - Foram eleitos, por unanimidade, os membros da Diretoria com mandato até a realização da Assembleia Geral Ordinária de 2027: (i) - **Diretora Presidente: Vanda Kissajikian Mordjikian**, brasileira, casada, empresária, portadora da cédula de identidade RG nº 9.945.142-6-SSP/SP, inscrita no CPF/MF sob o nº 075.542.798-07, residente e domiciliada nesta Capital do Estado de São Paulo; (ii) **Diretora Superintendente: Suely Kissajikian da Silveira**, brasileira, casada, empresária, portadora da cédula de identidade RG nº 9.945.143-8-SSP/SP, inscrita no CPF/MF sob o nº 075.542.768-83, residente e domiciliada nesta Capital do Estado de São Paulo, com endereço comercial na Alameda Santos, nº 960, 19º andar, CEP 01418-100. As diretoras eleitas apresentaram as declarações de que não estão impedidas, por lei especial, de exercerem a administração da sociedade e nem foram condenadas ou estão sob os efeitos de condenação, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos, ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra as normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, a fé pública ou a propriedade, as quais se encontram arquivadas na sede da sociedade; (iii) - Ficam vagos, para posterior deliberação os cargos de diretores sem designação especial; (iv) - Fica mantida a remuneração mensal da Diretoria. Nada mais havendo a ser tratado, foi oferecida a palavra a quem dela quisesse fazer uso. Finalmente, como ninguém se manifestasse, determino a Sra. Presidente a suspensão dos trabalhos pelo tempo necessário à lavratura de presente ata, em livro próprio, a qual, depois de lida e achada conforme, foi assinada por todos os presentes, dando a Sra. Presidente por encerrada a Assembleia. São Paulo, 12 de março de 2024. **Vanda Kissajikian Mordjikian** - Presidente da Mesa. **Suely Kissajikian da Silveira** - Secretária. Acionistas: **André Kissajikian**; **Companhia Iniciadora Predial**, representada por seu Diretor Executivo, **André Kissajikian**; **Vanda Kissajikian Mordjikian** e **Suely Kissajikian da Silveira**. A presente é cópia fiel da ata lavrada em livro próprio. **Mesa:** **Vanda Kissajikian Mordjikian** - Presidente. **Suely Kissajikian da Silveira** - Secretária. **JUCESP** - Certifico o Registro sob o nº 140.930/24-3, em 05/04/2024, **Maria Cristina Frei** - Secretária Geral.

E.L.E.N.A. Empreendimentos da

Libre Empresa Nacional S/A

CNPJ/MF: nº 60.714.755/0001-80 - NIRE: nº 35.300.017.501

Assembleia Geral Extraordinária - Convocação

Ficam os Senhores acionistas convidados a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária, a realizar-se no dia 16 de maio de 2024, às 10:00 horas, na sede social à Avenida 9 de Julho, nº 3228, sala 1209, 12º andar, São Paulo/SP, para deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: a) Eleição da diretoria para o próximo biênio; b) Outros assuntos de interesse social. São Paulo, 23 de abril de 2024. A Diretoria. (24, 25 e 26/04/2024)

AAC LOGISTICS DO BRASIL LTDA

CNPJ nº 01.811.909/0001-92 - NIRE 35.2.143202-77

Edital de Convocação para Reunião de Sócios

Ficam convocados os Srs. Sócios para reunião a ser realizada em 07 de maio de 2024, às 11hs, na Avenida Dr. Churci Zaidan, nº 80, 2º andar, sala 2C, Vila Cordeiro, SP, CEP 04383-110, para discutir e deliberar acerca da seguinte ordem do dia: (i) alteração contratual constando a retirada da colista Columbia S.A e admissão de Esteve Empreendimentos Ltda na sociedade; (ii) alteração do endereço da sede da sociedade para o Município de São Paulo, na Avenida Dr. Churci Zaidan, nº 80, bloco C, 4º andar, sala 14, Vila Cordeiro, SP, CEP 04383-110 e (iii) eleição dos novos administradores da Sociedade. São Paulo, 19 de abril de 2024. **COLUMBIA S.A.**

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS

NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



OPINIÃO

Inovação e eficiência no campo: o papel crucial da transformação digital no aumento da competitividade

Luciana Miranda (*)

No limiar entre tradição e inovação, o setor do agronegócio enfrenta-se com a urgência de uma transformação que é tanto cultural quanto tecnológica.

A digitalização, longe apenas de deixar mais modernos os processos estabelecidos, representa a reinvenção da produtividade agrícola. Estamos testemunhando uma era onde a inteligência artificial, o big data e a internet das coisas (IoT) não são mais termos reservados para o lado urbano das cidades, mas são, de fato, a nova realidade do campo.

Segundo o Banco Mundial, o setor é responsável por 10% do PIB dos países da América Latina. Só no Brasil, já representa 24,4% do PIB, estimado em R\$ 2,63 trilhões (Cepea/CNA). E parte desse resultado pode ser atribuído à inovação.

Desde a década de 70, o agronegócio no Brasil se destacou por adotar a prática de duas safras anuais, um marco inicial em sua trajetória de inovação. Essa evolução não se deu apenas pelo avanço no maquinário, mas também pelo significativo investimento em pesquisa e desenvolvimento, culminando em um impressionante aumento de 59% no valor bruto da produção agrícola.

A ascensão é marcada por um incremento médio anual de 1,4% na eficiência (Brasil, 2021), resultado principalmente da redução do uso do solo e da incorporação intensiva de tecnologias avançadas.

Digitalização e produtividade agrícola

O agronegócio está vivenciando uma era de disrupção tecnológica, a digitalização, embora inicialmente possa parecer distante do contexto rural, tem demonstrado um alinhamento natural com as necessidades do campo. Implementações digitais estratégicas têm proporcionado um aumento médio de 20% na eficiência operacional, enquanto a otimização de recursos tem levado a uma redução de custos que pode chegar a 30%, segundo projetos recentes nos quais tive a oportunidade de participar.

Com o emprego de ferramentas avançadas, o setor tem testemunhado melhorias notáveis tanto em termos de produção quanto na gestão sustentável de recursos.

Projetos de implementação de sistemas de monitoramento de combustível baseados em IoT, por exemplo, têm mostrado ganhos significativos na

eficiência do uso de recursos que resultam em uma redução de 25% no consumo de combustível por meio de otimização logística e prevenção de desperdícios. Uma boa taxa de economia, considerando que o combustível é um dos maiores custos variáveis na operação agrícola.

Impacto na redução de custos

Mas nem tudo são flores. O agronegócio enfrenta desafios únicos em termos de conectividade e acesso a informações em tempo real. De acordo com o Agtech Report 2023, 73% das propriedades rurais brasileiras não têm acesso à internet.

Por isso, soluções como aplicativos assíncronos que funcionam offline, por exemplo, atuam bem nesse cenário. Estes, não só permitem o acesso a informações críticas e gestão de tarefas, como também aprimoram a comunicação entre as frentes de trabalho, resultando em melhor planejamento e execução das operações agrícolas.

Atualmente, existem, por exemplo, projetos que envolvem soluções de pagamento digital integrado e sistemas de crédito simplificados que permitiram às operações agrícolas uma diminuição em seus ciclos de pagamento e recebimento em 35%, aumentando a liquidez e reduzindo a necessidade de capital de giro. Essas plataformas também têm proporcionado uma economia direta em taxas de transação e custos administrativos, com relatórios apontando uma diminuição de até 40% nestes itens.

Os dados não mentem: a digitalização não é apenas um complemento do agronegócio — ela é um componente crítico, um verdadeiro divisor de águas que amplia horizontes e abre caminho para um futuro onde eficiência e sustentabilidade caminham lado a lado.

Com ganhos expressivos em redução de custos e melhorias de eficiência, a transformação digital se estabelece como a chave para um agronegócio resiliente, próspero e mais competitivo.

É um convite à mudança de paradigma, uma revolução que transcende as barreiras tradicionais do campo. No centro dessa revolução, existe a possibilidade de uma conectividade sem limites, uma rede de informações que permeia cada hectare, cada operação, cada decisão. Enquanto avançamos em direção a esse futuro, o tempo de resistência ficou para trás; é hora de alavancar a mudança, de liderar a evolução. Este é um ponto de virada para a transformação.

(*) VP e CMO da AP Digital Services.

Como a inteligência de dados está transformando a agricultura

Orientações avançadas sobre plantio, irrigação, nutrição e manejo de pragas são alguns dos exemplos de inserção da ferramenta no setor

Os desafios enfrentados pelo setor agrícola nunca foram tão complexos e isso se dá por conta da necessidade de aumentar a produção para alimentar uma população global em crescimento, além da pressão para minimizar o impacto ambiental e a demanda por alimentos de melhor qualidade e segurança.

Neste sentido, a inteligência de dados surge como a chave para uma agricultura mais eficiente e sustentável, entregando resultados consolidados que viram ferramentas fundamentadas para tomada de decisões do produtor. Alguns exemplos estão na coleta de dados com o uso de drones e sensores, agricultura de precisão com orientações avançadas sobre plantio, irrigação, fertilização e manejo de pragas. Como consequência, é possível economizar reduzindo o desperdício de insumos, melhorar a qualidade, gerando produtos mais saudáveis e competitivos e aprimorar as práticas de conservação e monitoramento ambiental.

Mariana Caetano, CEO da Salva, empresa especializada em inteligência de dados ambientais e agroclimáticos, ressalta que a integração de sensores e dispositivos de Internet das Coisas (IoT) está revolucionando o monitoramento das condições do solo, clima e saúde das plantas.

“Ao implantar uma rede de sensores agrícolas, os agricultores têm acesso a dados em tempo real sobre variáveis ambientais e agronômicas, além de reduzir potenciais erros de entradas de informações manuais em sistemas de gestão. Esses sensores podem medir a umidade relativa do ar e do solo, temperatura, níveis de nutrientes e até mesmo detectar a presença de pragas e doenças”.

Com essas informações detalhadas, os produtores podem tomar decisões mais



CRAS Brasil

“A inteligência de dados surge como a chave para uma agricultura mais eficiente e sustentável, entregando resultados consolidados que viram ferramentas fundamentadas para tomada de decisões do produtor.”

precisas, ajustando suas práticas de cultivo para maximizar o rendimento das colheitas, enquanto minimizam o uso de recursos e reduzem os impactos ambientais.

Impulsionada pela inteligência de dados, a agricultura de precisão está remodelando a maneira como os agricultores personalizam suas práticas agrícolas para atender às necessidades específicas de cada área ou cultura. Ao coletar e analisar uma vasta gama de dados, desde informações sobre solo, clima, doenças e pragas até crescimento das plantas, os produtores podem tomar decisões com maior segurança e de maneira mais assertiva. “Essa abordagem permite ajustes

precisos no plantio, irrigação, fertilização e manejo de pragas, levando em consideração as condições únicas de cada talhão. Como resultado, podem garantir uma agricultura mais eficiente, lucrativa e resiliente aos impactos climáticos”, completa Caetano.

Com base no Protocolo GHG, a Salva utiliza algoritmos e modelagens proprietárias para automatizar a geração de relatórios e dashboards de balanço de emissões de gases de efeito estufa. Isso permite que os produtores identifiquem suas próprias áreas para investimentos na transição para práticas de baixo carbono. Além disso, a climate tech emprega a ciência de dados para detectar e monitorar mudanças no uso do solo e sistemas de plantio em propriedades, complementando as informações de rastreabilidade e garantindo conformidade com o Código Florestal Brasileiro.

“Essa abordagem integrada e avançada da Salva oferece aos agricultores uma vantagem competitiva significativa, ao mesmo tempo em que promove a sustentabilidade e a eficiência em toda a cadeia de produção agrícola, trazendo segurança à indústria de alimentos, exportadoras, bancos e ao consumidor”, salienta a executiva.

Instituto Crescer Legal supera a marca de mil jovens beneficiados

Junio Nunes



Ao completar nove anos de atuação no próximo dia 23 de abril, o Instituto Crescer Legal já se fez presente em 20 municípios da Região Sul do Brasil, onde foram sediadas 54 turmas do Programa de Aprendizagem Profissional Rural. O formato inovador, validado pelo Ministério do Trabalho, utiliza a lei da aprendizagem.

Ao usar cotas de suas empresas associadas a apoiadoras, todas indústrias do setor do tabaco, o Instituto Crescer Legal proporciona aos filhos de produtores rurais, de 14 a 17 anos, a contratação como jovens aprendizes para que frequentem o curso de Empreendedorismo e Gestão Rural no contraturno escolar, garantindo que fiquem longe de atividades impróprias para a idade.

“O Instituto nasceu com uma vocação: ofertar oportunidades. Ouvimos muitas vezes, durante eventos de conscientização sobre o combate ao trabalho infantil, realizados junto aos produtores, a angústia dos pais, em especial de adolescentes, que gostariam de ver seus filhos estudando no contraturno, mas não tinham oportunidades nas suas comunidades. Ouvir o apelo desses pais deu o grande start para um

movimento que acabou gerando o Instituto”, comenta o diretor presidente do Instituto, Iro Schünke.

Em nove anos, o Instituto Crescer Legal já esteve presente na vida de mais de mil adolescentes do campo. “É uma marca que alcançamos com o apoio de várias parcerias e o esforço de uma equipe comprometida em levar oportunidades aos adolescentes do meio rural. Temos a certeza de que estamos preparando pessoas melhores para o futuro”, celebra Schünke.

Em 2024, um passo importante foi dado: com o início de uma turma em São João do Triunfo, no Paraná, o Programa de Aprendizagem Profissional Rural, passou a abranger os três estados do Sul do Brasil. Os outros municípios beneficiados em 2024 com a iniciativa são Itaiópolis, em Santa Catarina; Gramado Xavier, Vera Cruz, Agudo, Novo Cabrais e São Lourenço do Sul, no Rio Grande do Sul. Com um total de 800 horas remuneradas, o curso iniciou em março e segue até o mês de dezembro com atividades teóricas e práticas concomitantes conduzidas pelo Instituto.

Durante o curso, os aprendizes passam

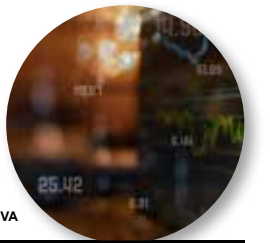
por cinco eixos de aprendizagem que estão alinhados com a realidade do campo e os levam a pensar sobre seus projetos de vida e possibilidades para o futuro. São eles: o estudo e análise das propriedades rurais; o diagnóstico do município e região com estudos dos arranjos produtivos rurais; o mapeamento das parcerias locais e alianças estratégicas; trabalhos em grupo envolvendo as famílias e a comunidade; e criação e estudos de viabilidade e de desenvolvimento de um produto de gestão ou empreendedorismo.

Egressos do Instituto têm compartilhado suas vivências e projetos de vida no blog Histórias, do Instituto. É o caso da jovem Paola Natalia Silveira Bittencourt, 15 anos, que foi aprendiz em 2023, na turma de Rio Pardo (RS). “Nasci e me criei no campo e jamais quero deixá-lo porque o meio rural é meu lugar e minha grande paixão. Meus pais são agricultores e eu sempre tive orgulho e admiro muito a profissão deles. O campo tem um leque de opções para quem deseja construir uma carreira promissora no agro, que é o setor que coloca comida na mesa das pessoas”, reflete. Para conhecer mais histórias, acesse: www.crescerlegal.com.br/historias

Mercado de carnes vegetais ultrapassa marca de R\$ 1 bilhão

Em 2023, o consumo de substitutos vegetais de carnes e frutos do mar atingiu novos patamares no Brasil, com as vendas no varejo alcançando R\$1,1 bilhão, um aumento de 38% em relação ao ano anterior, segundo relatório anual da Euromonitor. O volume de produtos vendidos (toneladas) também cresceu substancialmente, com um aumento de 22%. Já o mercado de leites vegetais apresentou um crescimento de 9,5%,

com vendas totalizando R\$673 milhões. Em 2022, os substitutos vegetais para carne e frutos do mar já haviam demonstrado um crescimento significativo de 42%, alcançando R\$ 821 milhões em vendas. Os leites vegetais também cresceram 15%, atingindo R\$ 612 milhões. Voltando a 2021, o crescimento foi igualmente promissor, com um aumento de 30% nas vendas desses substitutos comparados a 2020.



aukidhumsirchat_CANVA

INVESTIMENTOS

FUJA DOS COES E SE LIVRE DE UMA GRANDE DOR DE CABEÇA

Matérias de veículos especializados criticando o conservadorismo dos brasileiros no que diz respeito a investimentos são muito comuns. De forma geral, o brasileiro coloca suas economias na poupança ou em outro produto de renda fixa qualquer, como o CDB, o que de fato não é o mais recomendado. A poupança rende tão pouco que nem é considerada um investimento, e produtos como o CDB têm mais a função de proteção contra a inflação e reserva de segurança por conta de sua boa liquidez.

Rafael Mortari (*)

Acontece que, o alto número de especialistas recomendando a busca por alternativas mais rentáveis, como os produtos de renda variável, por exemplo, faz com que boa parcela das pessoas tome coragem para buscar informações com experientes corretores no intuito de fazer o dinheiro “crescer” mais rapidamente. Quando saem em busca de um investimento melhor, querem algo com rendimento maior, porém, com a segurança das aplicações de renda fixa.

É aí que mora o perigo. Nessa hora o experiente profissional que está do outro lado do balcão da corretora ouvindo os sinceros desejos do investidor aproveita para sugerir a aplicação do dinheiro em COE (Certificado de Operações Estruturadas). O inexperiente investidor não sabe, mas acabou de cair em uma armadilha. O COE é composto por diversos tipos de ativos. Até os especialistas mais experientes têm dificuldades para explicar o que tem ali dentro e qual a lógica de tal estruturação.

Em um primeiro momento fica a impressão de que, de ruim, apenas o fato de o dinheiro só poder ser sacado na data estipulada no contrato, caso contrário as taxas pagas são tão altas que geram perdas. Mas, para compensar, o corretor projeta “a possibilidade” de um rendimento muito bom, bem acima do CDI. Ele deixa claro que se trata de um produto de renda variável, mas com uma característica que se encaixa perfeitamente nas necessidades do cliente.

Na pior das hipóteses, se o COE não render absolutamente nada, pelo menos o investidor poderá sacar o dinheiro aplicado sem perda alguma. Parece o produto perfeito. Mas não é. Há duas razões para o investidor dizer não e evitar cair em uma grande armadilha, que na melhor das hipóteses renderá pouco ou nada, mas que



pode até mesmo levá-lo à falência. Vou começar explicando a primeira situação, a de ganhar pouco ou nada.

Uma pesquisa feita pela FGV com 284 COEs emitidos entre 2016 e 2019 mostra que apenas 32 deles tiveram retorno maior do que o oferecido pelo título do Tesouro Nacional Prefixado disponível no momento da emissão do COE. Considerando os 32, em nenhum deles a relação risco-retorno foi melhor do que a observada para o índice Ibovespa. Você, caro leitor, pode até considerar

que a pesquisa da FGV é antiga e que as coisas mudaram. Mas não.

Um levantamento feito neste ano de 2024 por um grande jornal especializado em finanças e divulgado no início de abril mostra que os resultados dos COEs estão ainda mais tímidos, além de continuarem sofrendo com a falta de transparência. Esta nova pesquisa incluiu 3.310 COEs lançados entre 2019 e 2023. Entre os emitidos em 2019, 70% bateram o CDI. Já os lançados em 2020 o percentual ficou em 29%. Em 2021 foi de 13% e em 2022, píffios 4%.

A pesquisa não fala, mas entre os que não bateram o CDI estão os que renderam menos e os que não renderam absolutamente nada. Mas pode ser pior. E agora vou falar justamente do segundo caso, que é o de perder tudo. Em pouco mais de um ano, um investidor, hoje cliente do meu escritório, perdeu cerca de R\$ 3 milhões, valor este que reúne a economia de toda sua vida. Conservador, seu objetivo ao buscar um assessor de investimentos era o de investir seu patrimônio de forma a obter uma renda passiva mensal e a tão sonhada liberdade financeira.

O sonho, no entanto, foi por água abaixo. Além de ser orientado a colocar seus recursos em um COE, ele ainda realizou um empréstimo – induzido pelo assessor - para ampliar o aporte nesta modalidade de investimento, com a promessa de que os encargos financeiros só seriam cobrados três anos depois, quando o investimento fosse liquidado.

Para sua surpresa, após 12 meses, ele se viu com a dívida dos juros do financiamento e, sem dinheiro para arcar, teve seu COE liquidado com prejuízo, já que foi sacado compulsoriamente para quitar a dívida gerada artificialmente. Hoje ele se encontra dependente da ajuda de familiares para se manter. Este é apenas mais um caso entre tantos que surgiram após a denúncia de vários investidores prejudicados por assessores de investimentos mal-intencionados.

Isso mesmo, se não bastasse o produto em si ser ruim como atestam pesquisas sérias, há o risco do investidor ser enganado por aqueles cuja função é a de instruir. Isso acontece porque as instituições oferecem uma comissão alta para os assessores que vendem COEs. Para conseguir essa gorda comissão, normalmente maior do que a oferecida pela venda de outros produtos, alguns deles enganam clientes com falsas promessas, mentiras e omissão de informações.

A quantidade de investidores lesados está aumentando bastante. Sem contar aqueles que não foram prejudicados da pior forma, mas obtiveram um rendimento píffio, que conseguiriam aplicando o dinheiro em qualquer produto de renda fixa com maior liquidez, e aqueles que sacaram sem nenhum retorno.

Não nos esqueçamos, ainda, daquele investidor que nem sabe que esta neste nefasto produto, ou daquele que olha para o Home Broker e enxerga uma enganosa informação de performance que ninguém sabe se irá ou não se confirmar. Diante desses fatos não existe outro conselho a dar que não seja: fuja dos COEs e se livre de uma grande dor de cabeça.

(*) - É sócio do escritório Mortari Bolico Advogados (<https://mortaribolico.com>).

