



MAIS DO QUE PROTEGER O PATRIMÔNIO, É SOBRE CRESCER COM ESTRATÉGIA E SEGURANÇA

▶▶ Leia na página 8

Alerta para aumento de fraudes digitais no mês das crianças

Com a popularização de jogos online e redes sociais, a consultoria em cibersegurança destaca boas práticas para prevenir fraudes e proteger a privacidade dos pequenos.

Com a chegada do Dia das Crianças, o foco costuma estar nas novas formas de entretenimento e tecnologia voltadas ao público infantil. Mas, para os especialistas da Redbelt Security, consultoria especializada em segurança da informação, o presente mais importante é a proteção digital. O avanço de aplicativos, redes sociais e jogos online tem transformado a infância em uma experiência profundamente conectada e, com isso, ampliado o alcance de golpes virtuais, fraudes financeiras e interações indevidas com desconhecidos.

Segundo a Redbelt Security, a conscientização digital é o primeiro e mais eficaz mecanismo de defesa. O acesso precoce a celulares, tablets e consoles de jogos tem exposto crianças a um universo de ameaças que antes estavam restritas ao ambiente adulto. Durante o mês de outubro, o número de fraudes digitais tende a crescer, impulsionado pelo aumento das compras de brinquedos e créditos em games. Sites falsos e links promocionais fraudulentos se multiplicam, imitando grandes varejistas e plataformas conhecidas. Especialistas alertam que criminosos exploram o entusiasmo da data e o impulso de compra dos pais, o que exige atenção redobrada e verificação cuidadosa antes de qualquer transação online.

Mais do que evitar golpes pontuais, os especialistas destacam que a educação digital precisa se consolidar como parte da rotina familiar. Isso envolve orientar as crianças sobre como se comportar em ambientes virtuais, explicar o significado de privacidade e incentivar o diálogo constante sobre o que consomem e com quem interagem online. Configurar perfis e jogos no modo privado, desativar o compartilhamento de localização e acompanhar as permissões de aplicativos são atitudes que reduzem significativamente a exposição a riscos.

A Redbelt também reforça que a segurança digital começa dentro de casa. Dispositivos



Eduardo Lopes

“Assim como nas empresas, as famílias também precisam gerir riscos no ambiente online. Quando educamos as crianças para navegar com responsabilidade, estamos formando a próxima geração de usuários e profissionais mais conscientes da importância da cibersegurança

compartilhados devem ter contas e senhas individuais, com sistemas e aplicativos atualizados regularmente. Essas atualizações corrigem vulnerabilidades que podem ser exploradas por criminosos, especialmente em datas comemorativas em que o volume de transações online aumenta. Além disso, estabelecer limites de tempo de uso e incentivar momentos “offline” são práticas que equilibram o consumo de tecnologia e fortalecem o senso de responsabilidade digital desde cedo. Estar atento a preços muito abaixo da média e evitar armazenar dados de cartão em dispositivos acessados pelas crianças são outros pontos importantes.

Boas práticas para um Dia das Crianças mais seguro:

Cuidado com golpes em lojas e jogos online: durante o Dia das Crianças, é comum o aumento de compras de brinquedos e créditos em games. Criminosos aproveitam-se disso para criar sites falsos e links promocionais fraudulentos. Pais devem verificar o endereço do site, desconfiar de ofertas muito abaixo do preço e evitar cadastrar cartões em dispositivos usados pelos filhos.

Atenção a chats e convites dentro dos jogos: jogos online costumam ter áreas de bate-papo abertas, que podem facilitar o contato com estranhos. Oriente as crianças a não clicarem em links, não enviarem fotos e não aceitarem convites de quem não conhecem. Sempre que possível, configure os jogos no modo privado.

Desative o compartilhamento de localização: Muitos aplicativos ativam essa função automaticamente, revelando locais que as crianças frequentam, como escola, casa de amigos ou áreas de lazer. O ideal é desativar a localização em todos os aplicativos e revisar as permissões de privacidade regularmente.

Mantenha dispositivos e aplicativos sempre atualizados: atualizações de sistema são fundamentais, pois corrigem falhas que podem ser exploradas por criminosos digitais. Tablets, videogames e celulares precisam passar por esse processo com frequência.

Estabeleça uma rotina digital em família: definir horários e limites de uso ajuda a equilibrar o tempo online e reforça o diálogo. Combinar momentos “offline” e acompanhar o tipo de conteúdo consumido são formas de promover hábitos digitais mais seguros desde cedo.

Segundo Eduardo Lopes, CEO da Redbelt Security, o ambiente digital já faz parte do cotidiano infantil, mas requer acompanhamento constante.

“O mundo online é um espaço de aprendizado e diversão, mas também de exposição e risco. Assim como nas empresas, as famílias também precisam gerir riscos no ambiente online. Quando educamos as crianças para navegar com responsabilidade, estamos formando a próxima geração de usuários e profissionais mais conscientes da importância da cibersegurança”, afirma Eduardo Lopes, CEO da Redbelt Security.

Neste Dia das Crianças, aprenda a proteger os pequenos contra perigos online

Deepfakes e IA geram quase 50 mil denúncias de abuso infantil no Brasil. Pesquisa recente revela que 6 em 10 ocorrências envolvem abusos de crianças e adolescentes. ▶▶

Como fazer um planejamento financeiro eficiente para a chegada de um filho

Entender os custos e adotar estratégias de investimento personalizadas são passos essenciais para famílias que desejam garantir segurança e bem-estar. ▶▶

Proteção digital de crianças começa pelos pais e deve envolver toda a sociedade

L8 Security dá dicas e destaca a importância da educação digital e do uso de ferramentas de controle de acesso no mês das crianças e à luz do novo ECA Digital. ▶▶

Planejamento começa na lancheira: como falar de dinheiro com os filhos

Uma pesquisa recente com 308 instituições de ensino aponta que, em média, ter um filho em escola particular ficará 9,8% mais caro no próximo ano, quase o dobro da inflação projetada de 4,8%. Mais de um terço das escolas entrevistadas afirmaram que aplicarão um reajuste de 10% nas mensalidades. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta



Jordana Souza e Fran Souza

22º Fórum de Compras e Sourcing

A agência de viagens corporativas VOLL terá destaque na robusta programação do 22º Fórum de Compras e Sourcing, evento que reúne lideranças empresariais para discutir tendências em supply chain, tecnologia e gestão de categorias. Durante os dias 14 e 15 de outubro, no Centro de Convenções Frei Caneca, em São Paulo, a empresa promoverá três sessões de conteúdo voltadas às mudanças no comportamento do comprador corporativo e às novas tecnologias aplicadas à mobilidade e eficiência de custos (https://inbrasc.liveuniversity.com/forum-compras). Na manhã do dia 15, às 9h, a VOLL apresenta a palestra "Inovação prática: o impacto da IA na redução de custos e melhoria da experiência do gestor de viagem". O conteúdo será conduzido pelas executivas Jordana Souza e Fran Souza, Gerente de Produtos da empresa. ▶▶ **Leia a coluna completa na página 3**



Fiocruz lança HackGirls 2025, maratona tecnológica para escolas públicas do Rio

@A Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), por meio do Instituto Oswaldo Cruz (IOC), vai reunir meninas estudantes de Ensino Médio da rede pública do Rio de Janeiro para a nova edição do HackGirls. Trata-se de uma maratona cívica-tecnológica – ou simplesmente hackaton – em que elas terão oportunidade de desenvolver projetos em artes, ciência, tecnologia e inovação durante três dias de imersão. As atividades ocorrem entre os dias 15 e 17 de outubro de 2025 em três espaços: na sede da Fiocruz, em Mangueiras; na Nave do Conhecimento, em Triagem, e no Porto Maravalle, na zona portuária carioca. Durante o hackaton, as participantes irão desenvolver soluções tecnológicas para desafios relacionados à saúde da mulher e à geração de renda familiar, contribuindo para a redução das desigualdades. Elas contarão com o apoio de cientistas da Fiocruz e demais profissionais das áreas de tecnologia e inovação, que atuarão como mentores (bit.ly/HackGirlsBR). ▶▶ **Leia a coluna completa na página 2**

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter

▶▶ Leia na página 4

OPINIÃO

Se o ambiente de trabalho mudou, sua TI deve evoluir também

Andrew Hewitt (*)

O conceito e a aplicabilidade da ‘experiência do trabalho’ mudaram drasticamente nos últimos anos, com consideráveis reflexos na vivência humana em escritórios, fábricas e ambientes onde equipes atuam para alcançar um objetivo comum.

Impulsionadas pela transformação digital, as empresas passaram a adotar e integrar uma ampla variedade de tecnologias digitais inovadoras em seus locais de trabalho, resultando em modernização de processos, otimização operacional e aumento de produtividade. Ao mesmo tempo, essa movimentação abriu caminho para novos modelos de negócios que elevam a eficiência, aprimoram a forma como as organizações agregam valor aos clientes e fortalecem a competitividade corporativa - gerando, por sua vez, ambientes de trabalho cada vez mais multifacetados, que podemos definir como o ecossistema de todas as tecnologias que os funcionários e colaboradores de uma empresa utilizam no dia a dia para realizar suas tarefas.

Trata-se, claro, de uma definição bem ampla, e proposital, já que essas tecnologias juntas impactam a experiência das pessoas no trabalho e influenciam a produtividade e o progresso em diferentes níveis: individual, coletivo e empresarial.

Pesquisas mostram que a vivência com a tecnologia impacta seriamente o engajamento dos funcionários. Quando essa experiência é realmente positiva, ela estimula a força de trabalho a se engajar mais. Quando é negativa, contribui para o esgotamento (*burnout*).

Nesse contexto, possibilitar desempenho máximo nas corporações por meio de tecnologias digitais nos ambientes de trabalho é inovador. É uma abordagem que promove um novo olhar sobre as equipes - e direciona, canaliza e unifica o foco das empresas em seus funcionários, ao mesmo tempo em que provoca um questionamento consciente sobre que escolhas precisam ser feitas para garantir que cada integrante da equipe tenha uma experiência incrível no ambiente de trabalho digital.

Atualmente, a experiência do trabalhador é a prioridade número 1 para os líderes de TI. Se analisarmos como a área de TI tradicionalmente gerenciava seus ambientes, a lógica era clara: o foco se resumia à gestão de dispositivos, à garantia de segurança que estejam seguros e à redução de custos.

Esse modelo representava a TI de ‘dentro para fora’. A pandemia, no entanto, mudou tudo. De repente, a tecnologia digital se tornou a tábua de salvação que conectava os trabalhadores às empresas.

A partir daí, as corporações passaram a perceber que seus funcionários tinham que ser o centro de suas estratégias. Sem isso, não haveria capacidade de impulsionar a inovação. Afinal, qual o sentido de gerenciar tantos dispositivos, aplicativos e redes se, no fim das contas, não agregam valor ao trabalhador?

Essa mudança gerou a necessidade de tecnologias unificadas capazes de dar às organizações uma visão clara do ambiente de trabalho digital, reduzir o número de ferramentas em uso, otimizar as operações e proporcionar experiências digitais excepcionais para os funcionários. Isso vale tanto para terminais de TI tradicionais quanto para uma ampla gama de dispositivos de tecnologia conectados.

Em vez de tentar adivinhar como seria a jornada digital diária dos trabalhadores, hoje as equipes de TI agora têm à disposição dados concretos. Com essas informações, podem compreender de fato o que está acontecendo e agir de forma mais estratégica.

A adoção de uma plataforma de última geração unificada e escalável para ambientes de trabalho digitais é um passo fundamental para as empresas. Quando essa plataforma combina acesso remoto com Inteligência Artificial e automação, ela garante visibilidade de terminais em tempo real, gera *insights* acionáveis e permite correções automatizadas. Dessa forma, os técnicos de TI conseguem solucionar problemas antes mesmo que ocorram, evitando impactos negativos para os usuários e para as operações de negócios.

Milhares de empresas em todo o mundo já automatizam inúmeros problemas de forma proativa diferentes, de modo que esses *tickets* nem chegam ao *service desk*. Além disso, a tecnologia de conectividade remota

com IA aliada a recursos DEX (sigla em inglês para *Digital Employee Experience*; ou Experiência Digital do Funcionário) promove uma profunda observabilidade sobre a experiência do usuário final.

Essencial de análise gera percepções, conhecimento e aprendizado sobre os desafios enfrentados pelos funcionários, tanto no âmbito técnico, relacionado a dispositivos, apps e redes, quanto no humano, que envolve sentimentos, bem-estar, engajamento e produtividade.

A verdadeira transformação acontece quando a coleta e a combinação dos dados quantitativos são combinados com os qualitativos para definir prioridades. É nesse momento que a mágica acontece, permitindo que as empresas se concentrem no que realmente importa e impulsionem mais inovação em toda a organização.

No entanto, é negável que ainda existem barreiras para que os líderes empresariais avancem em relação à atualização das infraestruturas de TI. O principal desafio é a chamada dívida técnica, que abrange três dimensões: tecnologia, pessoas e processos.

Do ponto de vista tecnológico, sistemas legados podem impedir as empresas de usufruir dos recursos da Inteligência Artificial (IA). Sob a ótica humana, muitos profissionais estão tão habituados às formas antigas de executar tarefas que se tornam resistentes às mudanças. Já aqueles que desejam atualizar os sistemas legados muitas vezes não sabem exatamente por onde começar.

O terceiro entrave são os processos legados: estruturas antigas e obsoletas que ainda sustentam muitas empresas, comprometendo a eficiência e o crescimento.

Em outras palavras, não importa se você usa IA. Se o seu processador é ineficiente desde o início e não tem as capacidades e as qualidades necessárias para realizar bem uma tarefa, tudo o que você fará será automatizar um processo ruim ao longo do tempo, com valor comercial limitado.

Eu acredito que os próximos dois anos serão de intensa transformação, principalmente na evolução dos profissionais de TI, que sairão do que chamamos de ‘administração’ para o âmbito da ‘orquestração’.

Explico: hoje contamos com especialistas técnicos em praticamente todas as linguagens de *script* disponíveis. Porém, em um futuro próximo, veremos profissionais de TI simplificando sua abordagem de gestão para compreender e agir nos ambientes de trabalho digitais.

Isso será possível usando ferramentas baseadas em nuvem, automação orientada por políticas e até mesmo Consultas em Linguagem Natural (NLQ, sigla em inglês para *Natural Language Querying*). Esses recursos permitem que usuários não técnicos recuperem e analisem dados sem depender de conhecimento de programação ou da linguagem de consulta estruturada, como o SQL (sigla em inglês para *Structured Query Language*).

À medida que os agentes de IA se tornarem mais comuns, esses profissionais de TI também precisarão evoluir. Grande parte do seu tempo será dedicada a supervisionar esses agentes, garantindo que operem corretamente - além de criar novos casos de uso.

Essa transição, da ‘administração’ para a ‘orquestração’, será tão acelerada quanto o empenho dos profissionais em tentar aprender a utilizar os dados sobre a experiência digital do usuário como base para suas decisões.

Em um mundo conectado, onde o processo de reinvenção do ambiente de trabalho digital avança de forma cada vez mais revolucionária, a TI não pode mais ser reativa. Ela precisa ser proativa, estratégica e antecipar problemas. Isso exige coleta, processamento, análise e uso de dados DEX a fim de extrair novas perspectivas e alcançar uma compreensão mais intuitiva para tomadas de decisão mais rápidas e inteligentes.

No futuro, organizações de todos os tamanhos usarão dados para orientar suas escolhas estratégicas. Ao colocar as pessoas no centro da transformação digital, elas podem converter a tecnologia em um verdadeiro catalisador para o engajamento, a resiliência e o crescimento sustentável.

(*) **Vice-Presidente de Tecnologia Estratégica da TeamViewer.**

Vem aí a Ferrari Elettrica

A Ferrari prepara-se para lançar seu primeiro carro totalmente elétrico.

Vivaldo José Breternitz (*)

Embora o nome “Ferrari Elettrica” ainda seja um rumor, o projeto avança a passos largos, com a promessa de redefinir o conceito de carro esportivo de luxo. A apresentação dos detalhes do carro será feita por etapas, devendo estar concluída até meados de 2026, uma estratégia adotada para maximizar a publicidade.

Segundo o que já se sabe, o bólido terá uma autonomia superior a 530 km e um peso de 2.300 kg. A aceleração será brutal, dos 0 aos 100 km/h em apenas 2,5 segundos, com uma potência ao redor de 1000 cavalos.

Curiosamente, Gianmaria Fulgenzi, chefe de desenvolvimento de produto, pede que “não o chamem de supercarro”, visto que a velocidade máxima será limitada a cerca de 310 km/h. A verdadeira aposta da marca não está na velocidade, mas na vanguarda tecnológica, materializada em mais de 60 patentes registradas especificamente para o novo modelo.

A sustentabilidade é um pilar central do projeto. O chassi será composto por 75% de alumínio reciclado, poupando 6,7 toneladas de CO₂ por veículo. Os eixos, que alojarão os quatro motores elétricos, serão fabricados com uma liga de alumínio que reduzirá as emissões em até 90%.

Esta preocupação estende-se ao novo “e-building”, o local onde será construído o novo carro, todo projetado para viabilizar



jae_p_de_Pexels_CANVA

processos que visam reduzir o consumo de energia ao mínimo possível.

Um dos maiores desafios dos projetistas é replicar o ruído tradicional de um motor Ferrari. Em vez de criar um som artificial, foi adotada uma solução radical: amplificar os sons naturais dos componentes eletromecânicos. Utilizando acelerômetros para captar as vibrações do motor, o sistema processa e amplifica estas frequências através de alto-falantes, de forma análoga a uma guitarra elétrica e o seu amplificador.

Fiel à filosofia de Enzo Ferrari, a marca desenvolveu quase todos os componentes internamente, desde os inovadores inver-

sores de potência aos quatro motores e ao conjunto de baterias.

Essa estratégia garante que a primeira Ferrari elétrica seja, nas palavras dos seus criadores, “100% uma Ferrari”, combinando um desempenho excepcional com uma identidade sonora única e um forte compromisso com a inovação e o meio ambiente.

O preço da máquina será informado dois meses antes do lançamento – só se sabe que será alto....

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

Networking com inteligência artificial

Uma solução baseada em inteligência artificial está mudando a forma como empresas encontram parceiros estratégicos e geram novos negócios. A tecnologia cruza informações de perfis empresariais para sugerir conexões com alto potencial de fechamento comercial — e já movimenta milhões de reais em oportunidades em poucos meses de operação.

Desde o lançamento, a plataforma conhecida como “Tinder dos negócios” realizou mais de 20 mil sugestões de conexões, alcançando 90% de aprovação nos “matches” e gerando mais de R\$ 4 milhões em potenciais negócios. O objetivo é simples – transformar contatos em oportunidades reais de crescimento.

“Percebemos que muitas empresas participam de eventos e acumulam contatos, mas poucos se transformam em negócios reais. A tecnologia surgiu justamente para resolver esse gargalo”, afirma Fabio Silva, CEO da LinkAI, startup responsável pelo desenvolvimento da solução.

Conexões em um clique

O funcionamento é direto. Após um cadastro online, a plataforma utiliza IA para identificar clientes ou fornecedores compatíveis com o perfil de cada empresa. As sugestões de conexão chegam via WhatsApp, facilitando a comunicação imediata. Se não houver interesse, o algoritmo recalibra os dados e sugere novas opções até encontrar a conexão ideal.



Imagem: CANVA

IA como motor de novos negócios

Ao combinar dados públicos e os inseridos no cadastro, informações de mercado e aprendizado de máquina, a solução acelera etapas que antes dependiam de networking presencial, eventos e prospecções longas. A proposta é tornar cada interação uma oportunidade concreta de parceria, otimizando tempo e recursos.

Com o modelo consolidado, a expectativa é ampliar o número de conexões e negócios gerados já em 2025, fortalecendo um novo ecossistema de networking inteligente e orientado a resultados.

“Nosso objetivo é que cada contato se torne uma oportunidade real de crescimento. A inteligência artificial é o meio, mas o fim sempre será gerar negócios

de verdade para nossos clientes.” — Fabio Silva, CEO da LinkAI.

Casos reais mostram impacto no mercado

“Estamos na Mercopar que é um evento muito grande e as vezes é difícil encontrar as conexões certas aqui. A ferramenta nos proporcionou contatos que dificilmente conseguiríamos ter e conversar apenas circulando na feira.” — Juliana, Partner na Cadam Consultoria.

“A LinkAI foi um sucesso no AteLien, além de potencializar conexões, ela foi muito importante para que os participantes pudessem se manter conectados no pós-evento.” – Laís, Diretora da AteLien.

“Fiz o cadastro na plataforma e já recebi o contato de um interessado na solução da minha empresa. É ótimo, você fica no stand, se inscreve, e o negócio acontece por conta própria.” — Daniel, Diretor Comercial na Opller.

O futuro do networking corporativo

Com IA atuando como filtro e aceleradora de oportunidades, o networking corporativo ganha uma nova lógica, menos aleatório, mais estratégico e orientado a resultados reais. Em um cenário em que tempo e precisão são ativos valiosos, soluções assim tendem a redefinir a forma como empresas se relacionam e crescem.

News @TI

Tecnologia “Estranho no Ninho” usa IA para identificar invasores

@Uma nova aplicação de segurança desenvolvida no Brasil pode transformar a forma como residências, comércios e empresas monitoram seus espaços no dia a dia. Batizada de “Estranho no Ninho”, a tecnologia criada pela Emive Tech, empresa do ecossistema Emive&Co., utiliza inteligência artificial e reconhecimento facial para detectar, em tempo real, a presença de pessoas não autorizadas em locais monitorados, mesmo quando o sistema de alarme está desativado. A tecnologia foi desenvolvida para sanar lacunas comuns em projetos de segurança: períodos em que o alarme está desativado ou áreas em que diferentes pessoas com credenciais de acesso circulam, criando a possibilidade de entrada de terceiros não cadastrados.

1º lugar no Desafio SENAI de Projetos Integradores

@Alunos do SENAI Vergílio Lunardi, de Santa Rosa (RS), conquistaram o 1º lugar no Desafio Estadual de Projetos Integradores (DSPi), promovido pelo SENAI-RS. O reconhecimento foi alcançado com o projeto "Parada Zero", uma ferramenta de gestão industrial desenvolvida em parceria com a AGCO, líder global em design, fabricação e distribuição de maquinário e tecnologia agrícola de precisão, para otimizar o controle da linha de produção. A iniciativa, que se destacou pela criatividade, aplicabilidade e impacto direto na indústria, já está em uso na fábrica da AGCO em Santa Rosa. O projeto nasceu de um desafio real proposto pela companhia: melhorar a eficiência do processo de pintura industrial da unidade por meio da implementação de um sistema capaz de identificar e reduzir tempos de parada na linha (www.agcocorp.com).

ricardosouza@netjen.com.br

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
Editorias <i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioph.com.br); <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA. Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.	Jornal Empresas & Negócios Ltda Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080 Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.
Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.	ISSN 2595-8410	

Novo programa dará até R\$ 30 mil em crédito para reforma de casas

O Ministério das Cidades anunciou uma nova linha de crédito voltada à reforma de moradias em áreas urbanas para famílias com renda bruta mensal de até R\$ 9,6 mil

A iniciativa integra o Programa Minha Casa, Minha Vida e prevê financiamentos entre R\$ 5 mil e R\$ 30 mil. A Portaria nº 1.177/2025 que regulamenta a medida foi publicada em edição extra do Diário Oficial da União desta quinta-feira (9).

A linha de crédito tem o objetivo de promover o direito à moradia adequada e enfrentar e combater a inadequação de domicílios no Brasil. As intervenções de melhoria habitacional deverão ser destinadas à solução de problemas de salubridade, segurança, habitabilidade, acessibilidade, sustentabilidade e conforto. A medida prevê juros reduzidos e prazos de pagamento de 24 a 60 meses.



Os recursos poderão ser utilizados para materiais de construção e mão de obra.

O programa está dividido em duas faixas: Faixa Melhoria 1, para rendas de até R\$ 3,2 mil, com juros nominais de 1,17% ao mês; e Faixa Melhoria 2, para rendas entre R\$ 3.200,01 e R\$ 9,6 mil, com taxa de 1,95% ao mês. O valor da

prestação será limitado a 25% da renda familiar, e cada beneficiário só poderá contratar um financiamento por vez. O programa é destinado a residentes em áreas urbanas, em capitais, municípios com mais de 300 mil habitantes ou em

arranjos populacionais acima desse número.

A destinação do imóvel deve ser para uso residencial, admitindo-se imóveis de uso misto. Os recursos poderão ser utilizados para materiais de construção, mão de obra, elaboração de projetos técnicos e serviços de orientação e acompanhamento das obras. Os beneficiários deverão comprovar a execução das intervenções. O crédito será operacionalizado pela Caixa, com garantia parcial do Fundo Garantidor da Habitação Popular (FGHab) para operações da Faixa 1. Estados e municípios poderão aportar contrapartidas financeiras para ampliar o alcance da iniciativa do governo federal (ABr).

Caiu o número de lares com insegurança alimentar grave

O número de domicílios que enfrentaram insegurança alimentar grave no Brasil diminuiu 19,9% no intervalo de um ano. Em 2023, 3,1 milhões de lares estavam nesta situação, quantidade que caiu a 2,5 milhões em 2024.

Esses dados mostram que o percentual de famílias em que houve percepção de insegurança alimentar grave passou de 4,1% para 3,2% dos domicílios.

As informações fazem parte da edição especial da Pnad Contínua sobre segurança alimentar, divulgada na sexta-feira (10) pelo IBGE. Os pesquisadores visitaram famílias em todas as partes do país e perguntaram sobre a percepção dos moradores em relação à insegurança alimentar nos três meses anteriores à entrevista. Para classificar os domicílios, o IBGE seguiu a Escala Brasileira de Insegurança Alimentar, que determina quatro graus:

- **segurança alimentar:** acesso suficiente à comida, sem precisar comprometer outras necessidades
- **insegurança alimentar leve:** preocupação ou incerteza quanto ao acesso aos alimentos
- **insegurança alimentar moderada:**

redução ou falta da quantidade de comida entre adultos

- **insegurança alimentar grave:** redução ou falta também entre crianças. A fome passa a ser uma experiência vivida no lar.

A pesquisa mostra que o percentual de domicílios brasileiros em situação de segurança alimentar subiu de 72,4% em 2023 para 75,8% em 2024. No ano passado, 59,4 milhões de lares tinham comida garantida sem necessidade de sacrifícios. Já a insegurança alimentar como um todo (leve, moderada e grave) caiu de 27,6% para 24,2% no mesmo período, chegando a 18,9 milhões de endereços. Nestes lares, moram 54,7 milhões de pessoas.

No entanto, a pesquisadora do IBGE Maria Lucia França Pontes Vieira faz a ressalva que nem todos os moradores, necessariamente, estão na condição de insegurança alimentar. “Pode ser que uma pessoa tenha deixado de comer para outra pessoa comer, mas a outra não percebeu isso. Então, a gente está falando sobre a percepção de um morador”, diz. Em um ano, 2,2 milhões de lares deixaram a condição de insegurança alimentar (ABr).

Preços dos alimentos caem pelo 4º mês consecutivo

O preço dos alimentos caiu pelo quarto mês seguido no Brasil. Em setembro, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) ficou negativo em -0,26% no grupo alimentação e bebidas.

O IPCA é o índice que mede a inflação oficial do país. Nos últimos quatro meses, alimentos e bebidas apresentaram deflação, situação em que os preços ficam mais baratos (inflação negativa). O recuo acumulado ficou em -1,17%. Os alimentos que apresentaram queda mais acentuada de preços foram tomate (-11,52%), cebola (-10,16%), alho (-8,70%), batata (-8,55%) e arroz (-2,14%). No caso da alimentação no domicílio, a deflação ficou em -0,41% em setembro, contra queda de -0,83% anotada em agosto.

A alimentação fora do domicílio apresentou desaceleração entre agosto (0,50%) e setembro (0,11%). De acordo com o IBGE, o subitem lanche recuou de 0,83% para 0,53%. A queda, em alguns casos, e a desaceleração dos preços, em outros, influenciaram o resultado geral do mês de setembro, quando a inflação oficial do país (IPCA) ficou em 0,48%. No acumulado de 12 meses, o índice acumula 5,17%. Em agosto, o IPCA do país foi negativo, em -0,11%, caracterizando-o também como de deflação (ABr).

Inadimplência recorde expõe o fracasso do ambiente de negócios no Brasil

Lucas Mantovani (*)

A recente divulgação dos dados da Serasa Experian acendeu um alerta vermelho para o setor produtivo brasileiro. O país registra inadimplência recorde entre empresas, com destaque para um número alarmante: 7,6 milhões de pequenas e médias empresas (PMEs) acumulam 54 milhões de dívidas ativas, que somam mais de R\$ 174 bilhões. O dado, por si só expressivo, ganha contornos ainda mais graves quando analisamos o perfil dessas empresas, justamente aquelas que sustentam o emprego, a renda e a movimentação da economia nacional.

Esse cenário não pode ser atribuído apenas a casos de má gestão ou a eventuais retrações cíclicas da economia. Ele é o reflexo direto de um ambiente de negócios hostil, marcado por um Estado pesado, tributação sufocante e políticas que pouco dialogam com a realidade do empreendedor. O empresário brasileiro convive diariamente com juros altíssimos, acesso restrito ao crédito e margens cada vez menores. Em vez de estímulo, o que se vê é uma máquina pública que expande gastos e multiplica burocracias.

Quando uma PME fecha as portas ou se torna inadimplente, não estamos diante de um problema isolado. Estamos diante da erosão de um ecossistema inteiro. Pequenas e médias empresas representam a espinha dorsal da economia, gerando a maior parte dos empregos formais no país. A inadimplência generalizada nesse segmento revela que não apenas negócios individuais estão em risco, mas também a capacidade do Brasil de sustentar crescimento e inclusão social.

O problema é agravado pelo ciclo perverso imposto pelo próprio Estado, em que se cria uma carga tributária excessiva, que asfixia a operação e, em seguida, oferece-se parcelamentos e programas de renegociação como solução

paliativa. Isso não resolve a raiz do problema, apenas prolonga o sofrimento de quem já opera no limite. É como aplicar curativos em uma ferida que precisa de cirurgia.

É urgente repensar o sistema tributário, reduzir a burocracia, melhorar o acesso a crédito produtivo e, principalmente, oferecer segurança jurídica para quem decide empreender. Sem essas condições mínimas, qualquer tentativa de reverter a inadimplência será um esforço vazio. O Brasil não pode continuar punindo quem gera emprego e renda com regras confusas, instabilidade e custos elevados.

Além disso, é preciso reconhecer que o custo do capital no Brasil é incompatível com a realidade das PMEs, pois taxas de juros estratosféricas tornam quase inviável recorrer a empréstimos bancários para manter o negócio saudável. O resultado é previsível, em que mais empresas ficam endividadas, geram menos competitividade e ocorre um ciclo contínuo de fragilidade econômica.

Se não houver um redesenho sério do ambiente de negócios, o país corre o risco de perder uma de suas maiores forças: o empreendedorismo de pequenas e médias empresas. O Brasil precisa abandonar a lógica de sufocar primeiro e renegociar depois, substituindo-a por uma estratégia de fomento, previsibilidade e confiança.

O futuro só será mais animador se tivermos coragem de atacar as causas estruturais da inadimplência, caso contrário, continuaremos contabilizando estatísticas trágicas enquanto vemos o sonho de milhões de empreendedores se transformar em dívidas impagáveis. E sem PMEs fortes, o desenvolvimento do Brasil permanecerá uma promessa distante.

(*) - É sócio cofundador da SAFIE Consultoria (<https://safie.com.br/>).



NEGÓCIOS

em

PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Vagas para Soldados

A Polícia Militar de São Paulo segue com inscrições abertas para 2,2 mil vagas de soldados. Para participar, os candidatos precisam ter ensino médio completo, ter entre 17 e 30 anos, estar em dia com os certificados eleitorais e militares, atender aos critérios de altura mínima: 1,55 m para mulheres e 1,60 m para homens, ser habilitado para condução de veículo motorizado entre as categorias “B” e “E”. A remuneração inicial para o cargo é de R\$ 5.055,53. As inscrições devem ser feitas pelo site da Fundação Vunesp (<https://www.vunesp.com.br/>). O prazo termina em 23 de outubro. A taxa de inscrição é de R\$ 85.

B – Ensino Gratuito

As Escolas Técnicas Estaduais (Etecs) estão com inscrições abertas para o processo seletivo do primeiro semestre de 2026, até o dia 3 de novembro pelo site (www.vestibulinho.etec.sp.gov.br). Para participar do exame que classifica candidatos para os cursos gratuitos, em diferentes modalidades, é preciso pagar uma taxa de R\$ 29. A prova será aplicada no dia 30 de novembro. O Vestibulinho das Etecs oferece 92.355 vagas para os Ensinos Médio e Médio Integrado ao Técnico, para o modelo de Articulação da Formação Profissional Média e Superior (AMS), bem como para os cursos técnicos – presencial, semipresencial e online. As oportunidades estão distribuídas entre as 228 Etecs e classes descentralizadas do estado de São Paulo.

C – Construção Civil

A ConstruNordeste 2025, o maior encontro da construção civil do Norte e Nordeste, chega à sua 3ª edição com números que prometem superar as expectativas. Entre os próximos dias 15 e 17, o Centro de Convenções, em Salvador, será palco de inovações, negócios e conhecimento, reunindo mais de 200 expositores, 45 palestrantes e uma projeção de 35 mil visitantes. O evento oferecerá 30 horas de conteúdo técnico, além de apresentar as mais recentes soluções tecnológicas e produtos inovadores. Mais informações: (www.construnordeste.com.br).

D – Feira do Empreendedor

Como será o comércio do futuro? A FecomercioSP e os vários sindicatos filiados pelo interior do Estado respondem a essa pergunta com o programa

Loja do Futuro, projeto que leva conceitos de digitalização dos negócios para micro, pequenas e médias empresas em uma aliança com o Sebrae-SP. Os resultados dessa iniciativa, em vigor há dois anos, poderão ser conferidos na Feira do Empreendedor 2025, organizada pelo Sebrae-SP entre os dias 15 e 18 de outubro no São Paulo Expo, capital paulista. A expectativa é que o evento receba cerca de 110 mil visitantes ao longo dos seus quatro dias e que movimente em torno de R\$ 45 milhões em negócios. Saiba mais: (<https://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br/>).

E – Atendimento a Clientes

A BrasilCenter, empresa especializada na gestão de soluções de atendimento aos clientes, anuncia mais de 370 vagas em todo o Brasil, nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Goiás e Santa Catarina. As oportunidades são para operadores de call center, além de consultores de vendas que irão atuar focados em oferecer um extenso portfólio de produtos e serviços de telecomunicações para residências e pequenas e médias empresas (PME). Com posições abertas também para pessoas com deficiência (PCD) e opções de trabalho tanto remoto quanto presencial, a empresa exige que os candidatos tenham 18 anos ou mais e Ensino Médio completo. Inscrições: (www.vemprabcc.gupy.io).

F – Torneio de Tênis

Pela primeira vez, Morro de São Paulo/BA receberá torneios oficiais do ITF Beach Tennis World Tour. Entre 28/10 e 2/11, o Hotel Patachocas sediará a arena do BT10 (28/10) e do BT100 (29/10 a 1º/11), com participação de atletas ranqueados no Top 100 da ITF. A competição acontece em oito quadras com padrão internacional, sob supervisão da ITF, e reunirá atletas profissionais do circuito mundial. O evento reforça o papel do esporte como vetor de desenvolvimento regional e indutor do turismo em Morro de São Paulo, que deve registrar aumento no fluxo de visitantes durante o período da competição. As partidas terão transmissão ao vivo pelo canal Play BT.

G – Programa de Estágio

O Grupo NC, conglomerado com mais de 25 empresas e detentor da EMS, líder do setor farmacêutico no Brasil há 19 anos consecutivos, anuncia

a abertura das inscrições para o Programa de Estágio 2026. A iniciativa é voltada a estudantes de graduação de todos os cursos. As vagas são distribuídas entre as unidades de Hortolândia, Campinas, Jaguariúna, Brasília, São Jerônimo/RS e Manaus, abrangendo áreas como Pesquisa & Desenvolvimento, Engenharias, Administrativo, Comercial, Marketing e Operações, entre outras. Inscrições: São Paulo, Hortolândia, Campinas e Jaguariúna: (<https://gruponc.izirh.io/visualizar-vaga/f836b4c9-b616-4dcb-8e73-f4d3f8a8058>) - Amazonas, Brasília e São Jerônimo: (<https://gruponc.izirh.io/visualizar-vaga/c20419cc-1237-435a-b8ae-e2797fa2efc3>).

H – Varejo Farmacêutico

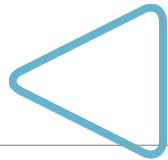
A Zetti Tech, empresa brasileira especializada em soluções tecnológicas para o varejo farmacêutico, anuncia a internacionalização do Gollmann, sistema robótico desenvolvido na Alemanha e presente em mais de 3.500 farmácias europeias, que será lançado na América Latina. A companhia será representante oficial da tecnologia em todo o continente, com exclusividade para distribuição, integração e suporte técnico local. O equipamento é capaz de reduzir em até 40% o tempo de atendimento no balcão e garantir 99,9% de precisão na dispensação de medicamentos. A empresa estima que o mercado brasileiro tenha potencial para receber, no mínimo, 1.000 robôs até 2030. O início da operação está previsto até dezembro de 2025. Saiba mais: (<https://zetti.tech/>).

I – Máquinas Agrícolas

O segmento de consórcio de máquinas agrícolas assumiu, pela primeira vez, a liderança entre os veículos pesados no Brasil, ultrapassando os caminhões na preferência dos produtores rurais. O resultado reflete o fortalecimento do agronegócio e o aumento do interesse por alternativas de investimento mais acessíveis e planejadas. De acordo com dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), referentes a julho de 2025, o consórcio de máquinas agrícolas passou a representar 51% das cotas ativas, superando os caminhões, com 41%, e outros equipamentos, com 8%.

J – Vacina Brasileira

O Brasil está prestes a ter uma vacina contra a Covid totalmente nacional. O país publicou o primeiro artigo científico sobre os resultados dos testes de segurança da vacina SpIn-TEC que mostram que o imunizante é seguro. A vacina avança agora para a fase final de estudos clínicos. A expectativa é que até o início de 2027, ela possa estar disponível para a população. A vacina foi desenvolvida pelo CT-Vacinas da UFMG, em parceria com a Fundação Ezequiel Dias, com recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico. Nos testes conduzidos, de acordo com o pesquisador e coordenador do CT-Vacinas, Ricardo Gazzinelli, a SpIn-TEC mostrou ter inclusive menos efeitos colaterais do que a vacina da norte-americana Pfizer.



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



Como Domar Um Monstro: Guia de como domar monstros selvagens

Helena Cañon Kling – Melissa Lagóa (Ilustr)

– Alexa Autora, uma garota – genial – do alto dos seus longos dez anos de vida, resolveu encarar alguns monstros conhecidos pelo mundo afora, e que, às vezes, atormentam sonhos e sonhos de algumas pessoinhas. Será que só de pessoinhas? Ela elenca alguns, explica sua origem e dá dicas de como afugentá-los. Suas ilustrações são muito bem caracterizadas. Deverá ser lido para infantes, em qualquer momento do dia. Nada assustador. Pelo visto, Helena tem carreira promissora. Assim desejamos!



Da Densidade da Água

Milton Rezende – Sinete – O Milton é um poeta escritor mineiro, com carreira celebrada por seus quinze livros editados. Neste, brinda seus leitores com mini contos e poesias com sabores diversificados. Consegue agradar ao paladar mais requintado. Obra reflexiva.



Volta ao Mundo em 280 Páginas: Do crepúsculo ao alvorecer

Rosário Maiettini – Um apanhado de curiosidades que permeiam pelo universo, que normalmente nos escapam ou que tenham, aparentemente, pouca importância. Difícil destacar a informação mais curiosa. Além de ótimo e instrutivo pasatempo, servirá para ter assuntos em rodas de conversas. Deve ser lido por crianças alfabetizadas, jovens – ótimo para pegadinhas de provas – e adultos. Uma bela sacada!



Design de Experiências

J. Robert Rossman e Mathew D. Duerden – Summus – Professores empresários, atuam há muito tempo no mercado estadunidense, extremamente difícil, dada sua complexidade e dinamismo. O tempo de “estrada” percorrido, dá-lhes um tremendo gabarito e respeitabilidade. Nesta obra abordam o quão necessário é estabelecer relações comerciais ou não, levando-se em consideração a importância da experiência. Qual empresa não deseja fidelizar seus clientes, fornecedores, ou parceiros? Casos são relatados. Conselhos extremamente valiosos, a cada página são oferecidos. Uma válida abordagem para conquistas exitosas!



Os Últimos Filhos da Floresta

Ricardo Martins – Jornalista, apresentador, reconhecido internacionalmente como um dos melhores - se não o melhor – fotógrafo de assuntos envolvendo a natureza. Em 2012 recebeu um Jabuti, por melhor fotografia. Desta feita suplantou-se. Trouxe ao mundo riquezas de nossas florestas e deu luz ao povo Yanomami e seus “segredinhos”. Como de hábito suas fotos tem uma beleza quase indescritível. Tem-se a impressão de que as pessoas fotografadas estão a conversar com o leitor. Paisagens de tirar o fôlego. Edição em capa dura, bilingue. Edição para deleitar olhos, além de preciosas informações. Um belíssimo e impressionante presente!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Oito estratégias para ajudar pais a protegerem a saúde mental dos filhos

No mês das crianças, especialistas alertam para sinais de sofrimento psicológico e dão dicas práticas para promover equilíbrio emocional

No Brasil, um estudo publicado na BioMed Central mostrou que 69% das crianças estão expostas a tempo de tela acima do recomendado, e que cada hora extra de exposição está associada a pior desempenho em comunicação, resolução de problemas e interação social. No cenário atual, de hiperconectividade e aceleração digital, pais e mães enfrentam um dilema crescente: como cuidar da saúde mental dos filhos em meio às exigências contemporâneas?

Dados internacionais reforçam a preocupação. Segundo levantamento divulgado pelo JAMA Network, 25,2% dos jovens apresentavam sintomas clinicamente elevados de depressão e 20,5% de ansiedade durante a pandemia – índices que praticamente dobraram em comparação a períodos anteriores.

A pandemia intensificou esse quadro: isolamento social, incertezas e rupturas nas rotinas ampliaram casos de irritabilidade, ansiedade, quadros depressivos e distúrbios do sono. Além disso, a chamada “sobrecarga informacional” – consumo frequente de notícias negativas – também impacta diretamente o equilíbrio emocional de crianças e adolescentes.

“O tempo excessivo de tela e a exposição contínua a redes sociais têm sido associados a sintomas depressivos e ansiosos, apesar da relação ainda ser moderada e dependente de muitos fatores individuais.



Além disso, a velocidade das demandas cotidianas, com urgências e pressão por resultados rápidos, gera estresse acumulado e pouco espaço para reflexão ou ócio criativo. São alguns dos desafios atuais que pressionam o equilíbrio emocional”, explica Laís Barba, pediatra da Clínica Bels e membro titular da Sociedade Brasileira de Pediatria.

Especialistas orientam que sinais sutis já podem indicar sofrimento psicológico em crianças e adolescentes. Entre eles estão:

- Queda no desempenho escolar, distração constante ou dificuldades de concentração
- Irritabilidade, impaciência ou reclamações frequentes
- Retração social e isolamento de amigos ou familiares
- Alterações no sono (insônia, sono fragmentado) e no apetite
- Perda de interesse por atividades antes prazerosas
- Queixas físicas recorrentes (como dor de cabeça e fadiga) sem causa orgânica clara

- Baixa autoestima, autoimagem negativa ou expressões de desesperança

“Viver no mundo moderno exige atenção redobrada à saúde mental dos mais jovens. Pais e mães não devem esperar por crises visíveis para agir – a observação atenta, o diálogo frequente e a promoção de equilíbrio diário são as melhores defesas”, ressalta Renata Sanches, psicóloga da Clínica Bels, graduada pelo Instituto de Psicologia da USP.

Eles também pontuam algumas estratégias práticas e preventivas para ajudar os pais:

1. **Estabelecer rotinas consistentes** – horários fixos para acordar, dormir, estudar e relaxar reduzem a ansiedade.
2. **Limitar tempo de tela e uso de redes sociais** – incentivar pausas, atividades offline e evitar dispositivos antes de dormir.
3. **Estimular atividade física e sono de qualidade** – fundamentais para regulação do humor e bem-estar emocional.

4. **Manter diálogo aberto e escuta ativa** – acolher sentimentos e abrir espaço para conversas cotidianas.

5. **Oferecer atividades de relaxamento fora do digital** – caminhadas, leitura impressa, jogos lúdicos e momentos em família.

6. **Ensinar ferramentas de regulação emocional** – respiração profunda, meditação guiada ou diário emocional.

7. **Dar o exemplo** – pais que equilibram o uso de telas e praticam autocuidado servem como modelo positivo.

8. **Buscar apoio profissional quando necessário** – diante de sinais persistentes, procurar pediatra, psicólogo ou psiquiatra.

Intervenções precoces fazem diferença no desenvolvimento emocional. Com carinho, presença e atenção aos sinais, pais e mães podem construir um ambiente saudável e protetor para seus filhos, reduzindo riscos e fortalecendo vínculos.

Quando esses comportamentos se estendem por semanas e comprometem o funcionamento escolar, social ou familiar, é recomendado buscar orientação de um especialista, seja um pediatra, psicólogo ou psiquiatra.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

O pretendente: **CALEBE VALADARES SILVA**, profissão: analista financeiro, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 05/07/2000, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Juarez Severino da Silva e de Andrea Valadares Teixeira. A pretendente: **GABRIELLA SORIANO DE SOUZA**, profissão: analista de RH, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 20/03/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de João Marcos de Souza e de Cristina Ribeiro Soriano.

O pretendente: **ANDRE MONTEIRO FURTADO**, profissão: técnico de ar condicionado, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/11/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco de Sousa Furtado e de Edna Monteiro Furtado. A pretendente: **CAMILLE EDUARDA DANELON DE ABREU**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/11/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Eduardo de Abreu e de Roseli Gonçalves Danelon de Abreu.

O pretendente: **EVERTON PEREIRA DE LIMA**, profissão: analista de sistema, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/04/2000, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Geraldo Pereira de Lima e de Maria Sebastiana de Lima. A pretendente: **MARIA DE FÁTIMA SILVA OLIVEIRA**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: Parnaíba, PI, data-nascimento: 27/10/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Aureo de Oliveira Filho e de Maria de Lourdes da Silva.

O pretendente: **FABIO VERI MARTINS**, profissão: vendedor, estado civil: viúvo, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/07/1977, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Benedito José Martins e de Ermiida Veri Martins. A pretendente: **GLORISMAR ALVES DA SILVA GONÇALVES**, profissão: micro empreendedora, estado civil: viúva, naturalidade: Nova Olinda, PB, data-nascimento: 07/11/1979, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Bernardino Jose da Silva e de Maria das Neves Alves da Silva.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

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

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

O pretendente: **VICTOR HUGO DE OLIVEIRA SILVA**, estado civil: solteiro, filho de Alberto Leandro de Oliveira Silva e de Daniele de Oliveira Silva, residente e domiciliado Subdistrito do Belenzinho, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **BEATRIZ SANTANA MOREIRA DA SILVA**, estado civil: solteira, filha de Marcelino Moreira da Silva Filho e de Valderene Santana Moreira da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Arinaia, nº 312, apto. 74-A Subdistrito do Belenzinho, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Corumbaíba, nº 589, apto. 183, neste Subdistrito, Alto da Mooca São Paulo- SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **FILIPE AUGUSTO ARGÔLO MIRANDA**, estado civil: solteiro, filho de Renan Conceição Niglia e de Marilês Soares Argôlo Miranda, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **NATALIA GOUVEIA LIMA DIAS**, estado civil: divorciada, filha de Calírio Lima Dias e de Maria Cleonice Ferreira Gouveia, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **THOR ALEXANDER CHIAVEGATI NIGLIA**, estado civil: solteiro, filho de Daniel Alexander Niglia e de Elisangela Chavegati Niglia, residente e domiciliado Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JOCASTA OLIVEIRA DIAS**, estado civil: solteira, filha de Domingos Savio Dias e de Flavia Andreia de Oliveira, residente e domiciliada no Distrito de Emerlino Matarazzo, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Jabaete, nº 83, neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Jacira Ferrari de Oliveira, nº 9 Distrito de Ernelino Matarazzo, nesta Capital, São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O convivente: **FELIPE HENRIQUE MENEZES FUMAGALLI**, estado civil: solteiro, filho de Antonio de Padua Fumagalli e de Soraia Martins de Menezes Fumagalli, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A convivente: **JULIANA GONÇALVES MORAES**, estado civil: solteira, filha de Adilson Domingos Moraes e de Ione Gonçalves Moraes, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O convivente: **DARCI PAYÃO RODRIGUES FILHO**, estado civil: divorciado, filho de Darcy Payão Rodrigues e de Maria Aparecida Faggioni Rodrigues, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A convivente: **FERNANDA VEIGA**, estado civil: divorciada, filha de José Bueno Veiga e de Marquina Picazo Veiga, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O convivente: **MATHEUS HENRIQUE DA SILVA SANTOS**, estado civil: divorciado, filho de Leandro dos Santos e de Sheila Roberta da Silva Santos, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A convivente: **ANDRESSA MARIA DA SILVA**, estado civil: solteira, filha de Marlene Maria da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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



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

3106-4171

BMG LEASING S.A. – ARRENDAMENTO MERCANTIL

CNPJ/MF nº 34.265.561/0001-34 - NIRE nº 3.530.046.180-1

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 14 de Agosto de 2025

Data, Hora, Local: 14.08.2025, às 09h, na sede social, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, Sala 101, Parte, Bl 01, Condomínio Edifício São Luiz, Bairro Vila Nova Conceição, São Paulo/SP. **Convocação:** Os editais de convocação publicados no jornal "Empresas & Negócios", nas edições dos dias 04, 05 e 06.08.2025, a Assembleia Geral Extraordinária foi instalada, em 1ª convocação. **Presenças:** Acionistas titulares de 99,99% das ações representativas do capital social. **Mesa:** Presidente: Marco Antonio Antunes, Secretária: Luciana Buchmann Freire. **Deliberações Aprovadas:** 1. A redução do capital social no valor de R\$ 388.000.000,00 por julgá-lo excessivo em relação ao objeto da Companhia, nos termos do art. 173 da Lei das S.A., passando dos atuais R\$ 760.000.000,00 para R\$ 372.000.000,00, sem o cancelamento de ações. 1.1. O valor mencionado no item acima será pago aos acionistas da Companhia, observadas as suas respectivas participações no capital social, em moeda corrente nacional em até 30 dias a partir do final do prazo para manifestação de credores ou da homologação do presente ato pelo Banco Central do Brasil, o que ocorrer por último, nos termos do item abaixo. 1.2. A eficácia da redução de capital acima deliberada, com a consequente restituição aos acionistas em moeda corrente nacional, está condicionada: (a) ao término do prazo para oposição de credores nos termos do artigo 174 da Lei das S.A.; e (b) à homologação do presente ato pelo Banco Central do Brasil, nos termos da Lei e da regulamentação aplicáveis. 1.3. Uma vez cumpridas as formalidades previstas na Lei das S.A. e homologado o presente ato pelo Banco Central do Brasil, o artigo 5º do Estatuto Social passará vigorar com a seguinte redação: **"Artigo 5º - O capital social da Companhia, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 372.000.000,00, representado por 548.028.288 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal."** 2. A consolidação do Estatuto Social. 3. Autorizar a administração a praticar todos e quaisquer atos e a firmar todos e quaisquer documentos necessários à efetivação das deliberações ora tomadas. **Encerramento:** Nada mais. Acionistas Presentes: Banco BMG S.A. (por Flávio Pontagna Guimarães Neto e Luciana Buchmann Freire), Espólio de Flávio Pontagna Guimarães (por Fábio da Costa Valente e Samia Borella Hougaz), Ângela Annes Guimarães (por Fábio da Costa Valente e Samia Borella Hougaz), Regina Annes Guimarães (por Fábio da Costa Valente e Samia Borella Hougaz), Ricardo Annes Guimarães (por Fábio da Costa Valente e Samia Borella Hougaz), e Antonio Mourão Guimarães Neto (por Fábio da Costa Valente e Samia Borella Hougaz). **Mesa:** Marco Antonio Antunes - Presidente, Luciana Buchmann Freire - Secretária.

Estatuto Social - Capítulo I - Da Denominação, Sede e Duração: Artigo 1º - BMG LEASING S.A. - Arrendamento Mercantil reger-se-á pelo presente Estatuto e pelas disposições legais aplicáveis. **Artigo 2º -** A Companhia terá sede e foro no Município de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida presidente Juscelino Kubitschek, nº 1830, Sala 101, Parte, Bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição. **§ Único -** A Companhia poderá participar de sociedades, inclusive subsidiárias, no país ou no exterior, visando ao incremento de seus objetivos sociais. **Artigo 3º -** O prazo de duração da sociedade é indeterminado. **Capítulo II - Dos Objetivos em Geral: Artigo 4º -** A Companhia terá como objetivo social exclusivo a prática das operações de arrendamento mercantil definidas na Lei nº 6.099 de 12.09.74, observadas as disposições das legislações em vigor. **Capítulo III - Capital e Ações: Artigo 5º -** O capital social da Companhia, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 372.000.000,00, representado por 548.028.288 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal. **Artigo 6º -** Cada ação terá direito a um voto nas deliberações das Assembleias Gerais. **Artigo 7º -** As ações sempre serão emitidas depois de inteiramente integralizadas sendo permitida a emissão de títulos múltiplos. **Artigo 8º -** O desdobramento de títulos múltiplos será efetuado por preço não superior ao custo, e nada impedirá ou dificultará a livre negociação de ações, a qualquer tempo. **Artigo 9º -** É fixado em 60 dias o prazo para pagamento de dividendos aprovados na Assembleia Geral e distribuição de ações provenientes do aumento do capital, contados da data da publicação da respectiva ata. **Artigo 10 -** Os títulos, cautelares e certificados de ações, deverão ser assinados por dois diretores ou por um diretor juntamente com Procurador devidamente autorizado. **Capítulo IV - Da Administração: Artigo 11 -** A administração da Companhia compete a uma diretoria composta de 2 a 13 diretores sem designação especial, eleitos e destituíveis a qualquer tempo pela Assembleia Geral. A remuneração dos diretores será fixada pela Assembleia Geral, levando em conta os critérios da Lei. **Artigo 12 -** Além das atribuições previstas em Lei, compete ainda aos diretores: (i) reunir-se sempre que os interesses sociais o exigirem, mediante convocação de qualquer um dos diretores; (ii) planejar, coordenar, dirigir e administrar todas as atividades da Companhia, exercendo as funções executivas e decisórias; e (iii) exercer a supervisão geral de todos os negócios da Companhia, coordenando e orientando suas atividades. **Artigo 13 -** O prazo de gestão dos diretores será de 3 anos, podendo ser reeleitos. **§ Único -** Findo o mandato, os diretores permanecerão no exercício de seus cargos até a investidura dos novos eleitos. **Artigo 14 -** Nos atos e operações que envolvem a responsabilidade da Companhia, esta será representada por dois diretores, em conjunto ou por um diretor conjuntamente com um procurador

UP 2 TECH DO BRASIL LTDA.

CNPJ nº 20.704.757/0001-73

INSTRUMENTO PARTICULAR DE ALTERAÇÃO

Sandra Lucia Gonzalez, RG/SSP-SP nº 11.383.745-8, CPF nº 082.980.448-00, ("Sócia Única"), única sócia da Sociedade, resolve o quanto segue: **1. Cessão e Transferência de Quotas:** 1.1. A Sócia Única, acima qualificada, cede e transfere 1 quota, com valor nominal de R\$ 1,00, a Marcia Regina Gonzales, RG/SSP-SP nº 23.586.345-2, CPF nº 156.964.208-77. A cessão e transferência decorre de compra e venda celebrada nesta data. 1.2. Dessa forma, a Cláusula Quarta do Contrato Social passará a vigorar com a seguinte redação: "Cláusula Quarta - O capital social é R\$ 1.000.000,00, dividido em 1.000.000 de quotas com valor nominal de R\$ 1,00 cada, totalmente subscrito pelos sócios, dos quais R\$ 500.000,00 já foram integralizados e o restante, no valor de R\$ 500.000,00, será integralizado em moeda corrente nacional, em uma ou mais parcelas, até 31/12/2050. O capital social encontra-se distribuído entre os sócios da seguinte forma: **Sócios - Quotas - Capital Social Subscrito - Capital Social Integralizado:** Sandra Lucia Gonzalez - 999.999 - R\$ 999.999,00 - R\$ 499.999,00; Marcia Regina Gonzales - 1 - R\$ 1,00 - R\$ 1,00; **Total - 1.000.000 - R\$ 1.000.000,00 - R\$ 500.000,00.**" 2. **Transformação da Sociedade:** 2.1. Ato contínuo, os sócios resolvem transformar a Sociedade em sociedade anônima, independentemente de dissolução e liquidação, não importando essa transformação em qualquer solução de continuidade, permanecendo em vigor todos os direitos e obrigações sociais, o mesmo patrimônio, a mesma escrituração comercial e fiscal e inalterado o objeto social. 2.2. Em virtude da transformação, a cifra do capital social, no valor de R\$ 1.000.000,00, dos quais R\$ 500.000,00 já foram integralizados pelos sócios e R\$ 500.000,00 serão integralizados, em uma ou várias parcelas, até 31/12/2050, passará a ser representado por 1.000.000 de ações ordinárias nominativas e sem valor nominal, recebendo os acionistas 1 ação ordinária para cada quota anteriormente detida. 2.3. Em virtude da transformação, a denominação social passará de UP 2 TECH DO BRASIL LTDA para UP 2 TECH DO BRASIL S/A ("Companhia"), que responderá, para todos os fins e efeitos de direito por todo o ativo e o passivo da sociedade limitada transformada em companhia, a qual se regerá pela Lei nº 6.404/76, conforme alterada, e demais dispositivos aplicáveis. 2.4. A Companhia manterá sua sede e foro em Guarulhos, Estado de São Paulo, na Avenida Paschoal Thomé, 1.141, Galpão 3-4, Lote 2-B, Vila Nova Bonsucesso, CEP 07.175-090. 2.5. A Companhia será administrada por uma Diretoria, cujos membros serão eleitos por Assembleia Geral, na forma do disposto no Estatuto Social, ficando desde já eleita como Diretor Presidente Sra. Sandra Lucia Gonzalez, já qualificada e como Acionista Marcia Regina Gonzalez, já qualificada, com mandato por prazo de 3 anos, permitida a reeleição. 2.5.1. A remuneração da Diretoria será fixada oportunamente. 3. **Aprovação do Estatuto Social:** 3.1. Ante as deliberações acima, os acionistas resolvem aprovar o Estatuto Social da Companhia, que se encontra arquivado na sede da Companhia. E, por estar assim justos e contratados, assinam a presente de forma eletrônica. Guarulhos, 01/09/2025. Visto do Advogado: Matheus Diego Perencin Vizotto - OAB/SP 406.517. A Integra da Ata encontra-se disponível no site: <https://jornalempresasenegocios.com.br/juceesp-sob-nire-nº-3530067577-1-e-nº-34359625-8-em-25/09/2025>. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

S. HANASHIRO & CIA. LTDA

CNPJ nº 61.090.296/0001-73 - NIRE 35.2.02249224-1

Anúncio de Convocação - Reunião de Sócios

Ficam convocados os sócios a comparecerem à Reunião de Sócios da S. Hanashiro & Cia. Ltda ("Sociedade"), a ser realizada em sua sede social, em São Paulo, Capital, na Avenida Nossa Senhora da Saúde, 211, Jardim da Saúde, CEP 04.159-000, às 11:30 do dia 21 de outubro de 2025, para deliberar sobre a (i) alteração do objeto social; (ii) atualização do capital social; (iii) eleição de Lucy Hanashiro e Rodolfo Kiyooki Hanashiro aos cargos de diretores sem designação específica; e (iv) reforma e consolidação do Contrato Social. **Lucy Hanashiro - Sócia.** São Paulo, 9 de outubro de 2025.

Do like à ação: o que o consumidor pode fazer de verdade para combater o desperdício

Vivemos em uma era em que a mobilização começa na tela do celular. Um post sobre sustentabilidade pode alcançar milhares de curtidas em minutos, gerar compartilhamentos e até virar tendência

Lucas Infante (*)

Mas a verdade é que, por mais que o engajamento digital ajude a dar visibilidade, ele não resolve o problema central: a cultura do desperdício de alimentos.

Segundo a ONU, um terço de toda a comida produzida no mundo não chega a ser consumida. No Brasil, o número assusta ainda mais: 46 milhões de toneladas de alimentos desperdiçados por ano. Isso significa não apenas comida boa indo para o lixo, mas também um desperdício de recursos preciosos: terra, água, energia e tempo humano dedicados à produção. E o mais grave: ao mesmo tempo em que tanto se perde, milhões de brasileiros vivem em situação de insegurança alimentar. Essa contradição mostra que combater o desperdício não é apenas uma questão ambiental, mas também social, econômica e ética.

A boa notícia é que cada pessoa tem muito mais poder do que imagina. Combater o desperdício não depende apenas de grandes acordos internacionais ou de tecnologias disruptivas. A mudança começa em pequenas atitudes cotidianas, acessíveis a qualquer um. No fim das contas, cada escolha individual se soma a um impacto coletivo. Curtir uma causa é importante, mas viver de acordo com ela é transformador.

Ações práticas que fazem diferença - Aqui está a lista de práticas que sigo e recomendo:

Planejar antes de comprar - A pressa e a falta de



organização são inimigos silenciosos. Fazer lista de compras, comprar por necessidade real e evitar estocar além da conta reduz drasticamente o desperdício dentro de casa.

Valorizar o “fora do padrão” - Frutas e legumes “feios”, mas perfeitamente bons para consumo, ainda são rejeitados em muitas prateleiras. Optar por eles é um gesto simples que ajuda a combater a cultura da aparência e mostra que o sabor e o valor nutricional importam mais do que a estética.

Aproveitar integralmente os alimentos - Talos, cascas e sementes carregam nutrientes que muitas vezes descartamos sem pensar. Ao transformá-los em sucos, sopas ou farofas criativas, diminuímos o lixo e ampliamos o aproveitamento daquilo que já compramos.

Armazenar corretamente - Boa parte do que estraga não é por falta de qualidade, mas por conservação inadequada. Saber como guardar, organizar a geladeira e respeitar prazos de validade pode prolongar a vida útil dos alimentos.

Apoiar iniciativas que salvam comida - Aplicativos, bancos de alimentos, projetos comunitários e estabelecimentos que vendem excedentes com desconto são aliados práticos. Ao apoiar essas iniciativas, você contribui para que menos comida boa acabe no lixo.

É claro que governos e empresas têm papel fundamental na criação de

políticas públicas, no desenvolvimento de sistemas logísticos mais eficientes e no incentivo a modelos de negócio inovadores. Mas isso não significa que o consumidor seja apenas espectador. Ao contrário: somos agentes ativos, capazes de influenciar a cadeia de ponta a ponta. Cada refeição reaproveitada, cada compra consciente, cada escolha de apoiar quem reduz desperdício é um recado de que não aceitamos mais a lógica de jogar fora o que poderia alimentar alguém.

O desafio maior, no entanto, é cultural. Durante décadas fomos condicionados a associar abundância com fartura e fartura com excesso. Mas já não podemos sustentar essa mentalidade em um planeta com recursos finitos e demandas crescentes. Romper com essa lógica exige um esforço coletivo: educar crianças desde cedo, reverter práticas domésticas, cobrar compromissos do setor privado e reconhecer que sustentabilidade não é um discurso de futuro, mas uma urgência do presente.

Do like à ação existe um caminho. Um caminho feito de escolhas, hábitos e, sobretudo, responsabilidade. E cada um de nós pode percorrê-lo hoje. Combater o desperdício é uma transformação cultural que começa na consciência, passa pelas atitudes individuais e ganha força quando se conecta em rede. O ciclo só se quebra quando a comida boa deixa de ir para o lixo e passa a ocupar o lugar certo: a mesa de quem precisa.

(*) CEO da Food To Save.

ULTRA MOBILIDADE S.A.

CNPJ nº 47.170.439/0001-26 - NIRE 35300668197

Ata de Reunião do Conselho de Administração

Data, Hora e Local: 05 de junho de 2025, às 9h, na sede social, admitida também a participação via *Microsoft Teams*. **Mesa:** Marcos Marinho Lutz - Presidente; Denize Sampaio Bicudo - Secretária. **Matérias tratadas e deliberadas:** 1. Os Conselheiros aprovaram, nos termos do artigo 18, alínea (n), do Estatuto Social da Companhia, a 14ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirográfrica, com garantia fidejussória, em série única, da Ipiranga Produtos de Petróleo S.A. ("Emissora"), no montante de R\$ 500.000.000,00 ("Emissão"), as quais serão objeto de distribuição pública, sob o rito de registro automático de distribuição, nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários nº 160, de 13.07.2022, conforme alterada ("Oferta"), e das demais disposições legais e regulamentares aplicáveis, mediante a celebração do "Instrumento Particular de Escritura da 14ª Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie Quirográfrica, com Garantia Fidejussória, em Série Única, para Distribuição Pública, em Rito de Registro Automático de Distribuição, da Ipiranga Produtos de Petróleo S.A." entre a Emissora, a Ultrapar Participações S.A., na qualidade de fiadora ("Fiadora"), e a Pentágono S.A. Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários, na qualidade de agente fiduciário ("Agente Fiduciário" e "Escritura de Emissão", respectivamente), com as seguintes características e condições principais, as quais serão detalhadas e reguladas no âmbito da Escritura de Emissão, especificadas na íntegra desta ata. Esta ata foi lida, aprovada e assinada pelos presentes. A íntegra desta ata está publicada no endereço eletrônico deste jornal nesta data. Registro JUCESP nº 337.424/25-1, em 12.09.2025. Marina Centurion Dardani, Secretária Geral.

POLÍCIA PENAL DO ESTADO DE SÃO PAULO

COORDENADORIA DE REINTEGRAÇÃO SOCIAL E CIDADANIA

AVISO DE LICITAÇÃO

Encontra-se aberto na Divisão de Administração da Coordenadoria de Reintegração Social e Cidadania, o Edital de Pregão Eletrônico nº 90028/2025 - UASG 380247, critério de julgamento MENOR PREÇO, que tem por objeto **Aquisição de Gêneros Alimentícios**. A sessão pública será realizada no dia 23 de outubro de 2025, às 10:00 (horário de Brasília), por meio da plataforma [Compras.gov.br](https://www.gov.br/compras/pt-br) <https://www.gov.br/compras/pt-br>. O edital e seus anexos estarão disponíveis para consulta no endereço eletrônico: <https://pnpc.gov.br/app/edital>. Maiores informações pelo telefone: (011) 3101-7703 ramal 258 ou e-mail: rvalexandre@sp.gov.br.

cenp

Forum de
Autorregulação
do Mercado
Publicitário

ANJ ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DE JORNAIS

abra
legal

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS
ESPECIALIZADOS EM
PUBLICIDADE LEGAL

adjORIBR
JORNAIS DO INTERIOR



Senhores, bem-vindos ao admirável mundo BANI!

Glauco Callia (*)

Já parou para pensar que a transição do mundo corporativo de VUCA (volátil, incerto, complexo e ambíguo) termo criado por Army War College no final dos anos 80 nos Estados Unidos, para BANI (frágil, ansioso, não linear e incompreensível) - conceito definido pelo antropólogo Jamais Cascio -, não é mais teoria acadêmica e tornou-se realidade brutal? Que esse novo cenário está velozmente demolindo as empresas despreparadas?

Se não concorda que o mundo dos negócios está sendo fortemente impactado, lembre-se de como era o mundo antes da pandemia. Alguma vez foi colocado no mapa de riscos que um vírus mandaria o mundo para casa, abalaria a indústria do petróleo, destruiria ações aéreas e explodiria o e-commerce? Viu a inflação disparar com a Guerra da Ucrânia. Suspirou com promessas de Trump que estancaria a sangria dos conflitos em 24h.

Por outro lado, surpreendendo com tarifas de 50% contra economia brasileira, ao passo que outros conflitos ganharam vida: Paquistão versus Índia, Israel versus Irã, sem falar na guerra cibernética que já foi travada e vem atacando pelas beiradas as estruturas sólidas da maior e mais poderosa base militar do mundo.

Em meio a tudo isso quero trazer um caso. Entre os anos de 2015 e 2017, uma empresa brasileira de telemarketing com mais de 100 mil funcionários sofreu uma ação civil pública relacionada a risco psicossocial avaliada em R\$ 100 milhões. A equipe de saúde dessa companhia implementou um mecanismo de defesa que ajudou a empresa e, ao mesmo tempo, na intenção de melhorar as condições de trabalho dos funcionários.

Porém, algo disruptivo foi descoberto: ao implementar a metodologia Inglesa de Gestão de Stress Organizacional (metodologia HSE IT), a equipe médica da companhia observou que era possível prever, matematicamente, e com um bom nível de acurácia, como as equipes reagiriam às crises por meio de observação dos sete pilares comportamentais intimamente relacionados ao stress organizacional: demandas (volume de trabalho), controle (autonomia decisória), suporte da liderança (apoio gerencial), suporte de pares (colaboração), relacionamentos (clima interpessoal), propósito (clareza de função) e mudanças (adaptação a transformações).

Quando essa mesma equipe de telemarketing, que atendia um cliente do sistema bancário teve seu software de atendimento atualizado para uma nova versão, sem treinamento adequado, os algoritmos HSE detectaram deterioração simultânea em cinco dos pilares descritos acima: stress aumentou e os índices de suporte psicossocial decaíram ao mesmo tempo de 4.0 para 2.5. A produtividade caiu 34% (100% → 66%), o tempo de atendimento subiu 50% (5 → 7.5 minutos).

O suporte da liderança despencou, já que o supervisor com medo de atrasos, não treinou devidamente a equipe). Por sua vez, as demandas explodiram (sistema complexo sem capacitação), os relacionamentos deterioraram (clientes furiosos, brigas internas), o controle desapareceu (operadores perdidos). O suporte de pares virou conflito (remuneração variável afetada). O diagnóstico da equipe levou à construção de planos de ação que levaram ao treinamento correto dos funcionários, isto melhorou os índices de stress e devolveu a produtividade aos seus patamares iniciais.

Porém algo mais importante aconteceu, formulou-se a hipótese de que, por meio do acompanhamento histórico dos dados potencializados por Inteligência Artificial, seria possível observar como as equipes de diversas empresas reagiram às crises e, dessa forma, seria possível elaborar planos de ação antecipados.

Em meio ao “trampifaço” e do caos econômico, os algoritmos definirão crises e oportunidades

Aplicando essa “impressão digital comportamental” às tarifas Trump: empresas exportadoras enfrentarão padrões de deterioração semelhantes. Vou explicar o porquê. O pilar controle despencará, já que as decisões dependem de Washington. Demandas aumentarão exponencialmente e as metas serão impossíveis de alcançá-las com tarifas. As mudanças causarão preocupação extrema (reestruturas constantes levarão inevitavelmente ao aumento da ansiedade entre trabalhadores).

Por sua vez, o suporte da liderança será testado e os relacionamentos deteriorarão (pressão por cortes), enquanto propósito ficará em período de vulnerabilidade. Com isso, as novas tecnologias de governança em saúde mental farão parte da operação e plano de negócios das companhias. No caso da empresa de telemarketing, intervenções simples como treinamento e comunicação foram restauradores da produtividade para 98% em seis meses.

Em resumo, as empresas que já contam ou estão adquirindo tecnologias de análise e predição de riscos psicossociais, com toda certeza, estarão posicionadas e alicerçadas para atravessarem os anos de diversidade que se posicionam diante da economia brasileira.

Parodiando Henry Kissinger, diplomata e especialista em geopolítica, “não existem receitas prontas para o caos geopolítico. Mas existem padrões analógicos e históricos”.

Avante!

(*) CEO e fundador do Zenith, plataforma de governança em saúde mental. Médico corporativo, com passagem por multinacionais globais como GSK e Caterpillar, tem especialização em arquitetura de programas de inteligência artificial pelo MIT.

Seu bot responde igual todos os dias? Então você não tem nada de inteligência artificial

Durante anos, muitas empresas acreditaram que bastava oferecer um “chat” para atender clientes

Danielle Francis (*)

Na prática, o que existia era um FAQ com interface de conversa, repetitivo e limitado. O usuário digitava uma pergunta e recebia sempre a mesma resposta, independente do contexto. Sem aprendizado, sem adaptação, sem fluidez.

Essa é a lógica dos bots tradicionais, construídos em fluxos pré-definidos. Eles operam em menus rígidos e blocos de texto engessados. São fáceis de implantar e rápidos para colocar no ar, mas ainda mais rápidos em gerar frustração. Afinal, basta um desvio da rota planejada para que o usuário se depare com respostas genéricas ou, pior, com a temida mensagem de erro: “Desculpe, não entendi”.

Com a chegada dos Modelos de Linguagem de Grande Escala (LLMs), esse paradigma mudou. Em vez de seguir trilhas fixas, a IA passou a processar linguagem natural em tempo real. Isso significa que ela entende variações de intenção, adapta a resposta ao contexto e mantém a coerência mesmo quando o usuário decide mudar de assunto ou voltar etapas da conversa.

Não é preciso reiniciar o fluxo. Não há perda de dados. Não existe travamento na primeira exceção. A cada interação, o modelo reorganiza as informações e mantém o diálogo vivo, fluido e inteligente.



Phonam/Photo's Images, CANVA

Essa capacidade se traduz em três pontos centrais como mesmo dado de entrada, múltiplas saídas possíveis, mesmo objetivo de negócio, múltiplas estratégias de linguagem e mesma janela de atenção, menos fricção e mais conversão.

A diferença na prática

Em áreas críticas como atendimento, cobrança e vendas, essa mudança é decisiva. A diferença entre concluir uma negociação ou perder o timing está na habilidade da IA em sustentar o raciocínio sem quebrar o fluxo.

Imagine um cliente que pergunta sobre uma parcela. No bot tradicional, qualquer mudança de valor obriga o usuário a reiniciar o processo. Já um LLM compreende a alteração, ajusta a proposta e segue a negociação. Cada minuto preservado aumenta a chance de fechamento.

Além disso, enquanto os fluxos fixos soam mecânicos e repetitivos, os modelos

avançados entregam respostas únicas em cada conversa. O usuário não se sente diante de um script, mas em diálogo real. Ainda que os números e informações se mantenham consistentes, a forma de comunicar varia. Essa humanização do discurso é o que diferencia IA de simples automação.

A verdade é que muitos negócios ainda operam com “menuzinhos” disfarçados de IA. Porém, os consumidores percebem rapidamente quando estão falando com algo que apenas repete respostas pré-programadas. Em contrapartida, interações baseadas em LLMs entregam dinamismo, flexibilidade e resultados mensuráveis em conversão.

O que o mercado precisa entender é simples: atendimento não pode mais ser repetição, precisa ser inteligência.

Isso significa abandonar a lógica do “atalho rápido” que só serve para dar uma aparência de inovação, mas

não gera valor real. O consumidor atual já percebe quando está diante de uma interação engessada, e não aceita mais desperdiçar tempo navegando por menus intermináveis. Ele espera fluidez, clareza e, acima de tudo, respostas que façam sentido para o seu contexto específico.

Empresas que ainda insistem em operar com chatbots estáticos, baseados em fluxos fixos, não estão apenas atrasadas tecnologicamente: estão perdendo oportunidades de negócios. Cada cliente frustrado é uma negociação interrompida, uma cobrança perdida, uma venda adiada. Por outro lado, aquelas que adotam LLMs transformam cada interação em uma chance de criar vínculo, reduzir fricção e aumentar conversão em tempo real.

No fim, não se trata apenas de adotar uma tecnologia mais moderna. Trata-se de decidir se a empresa quer oferecer uma experiência que respeita o tempo e a inteligência do cliente. E, nesse ponto, não existe meio-termo: ou o atendimento evolui para conversas inteligentes, ou continuará preso a um passado de respostas repetitivas e resultados limitados.

A questão que fica é: seu atendimento já saiu do fluxo ou ainda está preso em menus?

(*) COO da Fintalk, empresa líder em IA conversacional no Brasil. E-mail: finatalk@nbpress.com.br.

Seis recomendações tributárias para empresários e contadores diante da crise Brasil EUA

Tarifas e retaliações comerciais abrem espaço para revisão fiscal e planejamento estratégico, aponta especialista. A recente tensão diplomática entre Brasil e Estados Unidos, marcada pela adoção de tarifas adicionais e ameaças de retaliações no comércio bilateral, trouxe alerta para empresários e gestores brasileiros. Dados da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) mostram que o Brasil exportou US\$ 40,4 bilhões para os EUA em 2024, consolidando o país como o segundo principal destino dos produtos nacionais.

Para Jhonny Martins, contador, advogado e vice-presidente do SERAC, hub de soluções corporativas com atuação nacional, o momento exige não apenas leitura geopolítica, mas principalmente revisão de estratégias tributárias e de compliance. “Quem depende de exportações precisa estruturar cenários de planejamento que considerem tanto perdas quanto novas oportunidades. O compliance fiscal não é só defesa contra riscos, mas também ferramenta de competitividade”.

Outro dado relevante aponta para a complexidade do ambiente regulatório interno. Segundo o relatório Doing

Business Subnacional Brasil 2021, empresas brasileiras gastam em média 1.501 horas por ano para cumprir obrigações fiscais, uma das cargas mais elevadas do mundo. Nesse cenário, falhas de atualização em meio a disputas internacionais podem gerar não apenas multas, mas também perda de espaço no mercado.

“O grande risco está em empresas que reagem de forma improvisada. Aqueles que mantêm auditorias internas, controlam créditos e revisam o regime tributário estão mais preparados para suportar choques externos”, complementa Martins.

O especialista avalia que as tensões entre Brasil e EUA tendem a oscilar ao longo dos próximos meses, exigindo atenção redobrada de exportadores e importadores. “Não se trata apenas de reduzir danos, mas de planejar crescimento com consistência. Empresas que investirem em governança e automação terão mais chances de sair fortalecidas de crises externas”.

Recomendações práticas para empresários e contadores, segundo Jhonny Martins:

1. Auditorias internas periódicas: revisar obrigações fiscais e

identificar inconsistências antes de autuações.

2. Gestão de créditos tributários: mapear incentivos e compensações previstos em lei para reduzir a carga fiscal.

3. Automação fiscal: adotar softwares que minimizem erros de apuração e agilizem o cumprimento de prazos.

4. Planejamento de cenários: simular impactos de tarifas e retaliações para antecipar ajustes no fluxo de caixa.

5. Capacitação contínua: manter equipes atualizadas sobre mudanças regulatórias e acordos internacionais.

6. Governança tributária: implementar códigos internos e processos padronizados para garantir conformidade e transparência.

Para Martins, a principal lição da atual crise é agir antes que os efeitos se tornem irreversíveis. “Quem espera a retaliação já perdeu tempo e dinheiro. O planejamento tributário deve ser visto como investimento de sobrevivência e de crescimento. Em um ambiente incerto, quem se antecipa sai na frente”, conclui.

RH ganha protagonismo na preparação de líderes para cenários de transformação com IA

Levantamento aponta que 61,7% de líderes e executivos C-level defendem que cabe ao RH preparar gestores capazes de conduzir equipes em meio a mudanças aceleradas no meio digital

O dado é da pesquisa “A Era da Eficiência – O RH como impulsionador das competências do futuro e das transformações com IA”, realizada na 27ª edição do HR First Class — um dos principais fóruns de Recursos Humanos do país, ocorrido na sexta-feira (26/09), em São Paulo, e que tem como patrocinadora master a Safe Care Benefícios.

Os resultados reforçam a visão de que o RH deixa de ser apenas gestor de processos para assumir um papel estratégico e cultural, responsável por formar lideranças adaptáveis, estimular inovação e desenvolver competências humanas que assegurem que a tecnologia seja uma aliada do crescimento sustentável das organizações.

Para os participantes, a prioridade número um é a formação de líderes capazes de guiar equipes em contextos de rápidas transformações. Além disso, 29,5% apontam a adaptabilidade e a aprendizagem contínua como as habilidades mais estratégicas, seguidas do pensamento crítico e da resolução de



problemas complexos com 27,5%.

Quando perguntados sobre como a inteligência artificial pode contribuir no desenvolvimento de pessoas, 48,3% destacaram a automação de tarefas administrativas — como processos burocráticos e análises operacionais —, abrindo espaço para que o RH direcione esforços a iniciativas de maior valor, como programas de liderança, ações de engajamento e fortalecimento da cultura organizacional.

Essa percepção reforça o entendimento de que a IA deve atuar como catalisadora de eficiência, permitindo que profissionais concen-

trem seu tempo naquilo que só o fator humano pode oferecer: criatividade, empatia e inovação.

O papel do RH frente à IA - A pesquisa também mostrou diferentes perspectivas sobre o papel da área diante da adoção da inteligência artificial. 42,3% dos respondentes veem o RH como agente de transformação cultural, conduzindo mudanças de mentalidade e preparando colaboradores para novos modelos de trabalho. Enquanto 22,1% entendem que o setor deve atuar como protagonista na definição de estratégias e políticas de adaptação, incluindo diretrizes éticas e programas de capacitação.

Esses dados revelam que, além de apoiar a gestão de pessoas, o RH será essencial para construir organizações mais ágeis, inclusivas e preparadas para o futuro.

Impacto esperado - Quanto aos impactos mais positivos da integração entre RH e IA, 50,3% dos respondentes destacaram o aumento da produtividade com equilíbrio entre tecnologia e capital humano.

“Esse equilíbrio indica que a tecnologia deverá potencializar o desempenho das equipes, ao mesmo tempo em que garante espaço para a criatividade, a inovação e a tomada de decisão baseada em valores humanos. Um caminho para transformar a IA em uma ferramenta de apoio estratégico e não em um substituto das relações de trabalho”, afirma Marcos Scaldelai, idealizador e curador do HR First Class.

Com base nos resultados, a pesquisa evidencia o protagonismo do RH nas transformações organizacionais, especialmente no preparo de lideranças aptas a conduzir equipes em um cenário de rápidas mudanças.

Instituto WorkLover nasce para reduzir o número de microempresas que fecham as portas no primeiro ano

Hub de pesquisa, educação e tecnologia inclusiva para capacitação empreendedora já impactou mais de 15 mil empreendedores em todo país. Tem aqueles que empreendem por necessidade, para outros, é uma oportunidade de ouro. Independente do lado que se esteja, abrir o próprio negócio é desafiador e requer aprendizado. Manter uma empresa em pé e ultrapassar o tempo de sobrevivência, já está provado que são poucos os que conseguem chegar.

Dados do Sebrae mostram que a taxa de falência das empresas é mais alta nos dois primeiros anos de atividade, cerca de 48% delas fecham as portas nesse período, principalmente por falta de organização financeira. Outro dado chama atenção, mais de 60% delas sobrevivem até o quinto ano de fundação, revelou o IBGE.

Inquieta e inconformada com estes números, a empresária santista, Paula Esteves, saiu na frente para mudar este cenário desafiador. Pesquisadora e docente, ela criou o Instituto WorkLover, uma organização sem fins lucrativos que transforma o empreendedorismo por necessidade em oportunidade. Com um tripé desenhado e ancorado em experiência, conhecimento, gestão financeira, tecnologia inclusiva e pesquisa, a empreendedora acredita que seu trabalho impactará na redução da mortalidade dos pequenos negócios no Brasil e, consequentemente, no aumento da receita.

“Ao ouvir dezenas de histórias, percebi um padrão de erros recorrentes. Negócios sem propósito claro, contas pessoais misturadas com a da empresa, além de falta de planejamento e organização financeira. O empreendedor precisa organizar as finanças antes de buscar crédito, entender que o recurso não está estritamente ligado a aumento de faturamento, pelo contrário, está associado em muitos casos ao risco de inadimplência e queda de sustentabilidade.”, explica a especialista.

Com base em resultados comprovados, a educação individualizada — apoiada em metodologias práticas e mentorias — pode



Paula Esteves.

ser escalada com qualidade e impacto. Essa evidência levou governos e parceiros a adotarem a formação empreendedora antes do crédito como Política Pública no Estado de São Paulo, beneficiando milhares de microempreendedores.

Após passar por uma grave intercorrência de saúde que quase ceifou sua vida, Paula decidiu que dedicaria seu trabalho para ajudar outros empreendedores e, assim, deixar um legado. Foi a partir desses gatilhos que criou o Método P, inspirado nos 4 Ps do marketing de Philip Kotler e expandido para os 12 Ps do empreendedorismo. “Além de aplicação do método, o Instituto atua como um hub que conecta governos, empresas e comunidades, sendo possível oferecer educação individualizada”, diz.

Nos últimos cinco anos, a executiva já realizou mentoria para mais de cinco mil empreendedores no Brasil, sobretudo em áreas de alta vulnerabilidade social. Da sala de aula, ao propósito claro de fomentar o empreendedorismo de necessidade em oportunidade. É desta forma, atrelando conhecimento e tecnologia, que Paula leva educação para todos os cantos do país, passando pela periferia até chegar à política pública. “Com educação temos o aumento rápido de faturamento e queda da inadimplência”, assessora a empresária que já trabalhou para a FGV, Itaú Personnalité e Kroll.

Inovação e tecnologia em educação empreendedora

Criadora da metodologia Stop & Go®, que combina aulas práticas e mentorias personalizadas, validada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e licenciada pela Fundação Dom Cabral (FDC), foi aplicada em escala no programa Empreenda SP para 10 mil alunos atendidos em parceria com o Governo do Estado de São Paulo e com o Banco do Povo, mas o entendimento mais profundo veio com a prática em campo.

“No programa Donas de Si, em Paraisópolis, realizado em parceria com o G10 Favelas e o G10 Bank, percebi que antes mesmo de falar de capital de giro, os empreendedores precisavam de algo mais básico: separar finanças pessoais e do negócio. Muitos não tinham computador, então enviavam fotos de recibos por WhatsApp para que os mentores lançassem em planilhas. Essa experiência direta com mais de 400 empreendedores formados mostrou a raiz do problema”, conta.

No Programa Qualifica Empreenda SP, da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo, 35% dos empreendedores que aplicaram o programa inicialmente, optaram por não tomar crédito. E ainda assim, houve aumento médio de 42% no faturamento das empresas logo no primeiro mês após início do programa. Já no Programa Donas de Si, cerca de 90% optaram por seguir sem crédito, mostrando que o problema não era falta de crédito, mas falta de clareza sobre o negócio. “Houve aumento médio de até quatro vezes o faturamento em apenas dois meses. Isso mostra que, com organização mínima, muitos empreendedores conseguem crescer sem endividamento”.

O Instituto já recebeu atestados oficiais de capacidade técnica do Governo de SP e executou projetos em larga escala com parceiros como o G10 Favelas, Sebrae e FDC. Esse histórico garante solidez para novos contratos e expansão nacional. Saiba mais: institutoworklover.org.

SUS – 35 anos!

Dimas Ramalho (*)

Era 1988 quando o Brasil deu um passo decisivo rumo à democracia. Recém-saído de duas décadas de ditadura, o país escrevia uma nova Constituição, moldada pelos ideais de justiça, inclusão e dignidade. Naquele momento histórico, uma frase ecoou com força e esperança: “Saúde é direito de todos e dever do Estado.” Nascia ali, mais do que um artigo constitucional, um compromisso com a vida. Dois anos depois, em 19 de setembro de 1990, esse lema ganharia corpo e substância com a criação do Sistema Único de Saúde — o nosso SUS.

Agora, em 2025, ao completar 35 anos de existência, o SUS pode ser considerado uma das maiores invenções coletivas do povo brasileiro. Em um país marcado por desigualdades sociais gritantes, ele é o elo que une milhões de pessoas em torno de um ideal comum: o acesso gratuito e universal à saúde. Não importa se você está no sertão nordestino, na periferia das grandes cidades ou numa aldeia indígena da Amazônia. O SUS está lá — cuidando, vacinando, tratando, prevenindo.

Não existe no mundo um sistema com tamanha capilaridade e abrangência. E ele não se limita a hospitais: está nas Unidades Básicas de Saúde, nas ambulâncias do Samu, nos centros de saúde mental, nas salas de vacinação, nos laboratórios de vigilância sanitária, nas farmácias populares e nas unidades de pronto-atendimento. Embora seja para todos, é sobre os mais vulneráveis que recai sua importância mais decisiva: para milhões, o SUS é a única porta aberta para cuidar da saúde.

Ao longo dessas três décadas e meia, o sistema acumulou vitórias que transformaram o Brasil. Foi assim quando, num gesto corajoso, o país decidiu distribuir gratuitamente medicamentos antirretrovirais para pessoas vivendo com HIV/AIDS, desafiando o mercado e salvando milhares de vidas. Foi assim quando criou um dos maiores programas públicos de transplantes do planeta. Em 2024, bateu recorde: 30.303 transplantes de órgãos e tecidos, 85% totalmente financiados pelo SUS.

Se hoje o Brasil é exemplo mundial na luta contra o tabagismo, com uma das menores taxas da América Latina, isso se deve a políticas coordenadas entre vigilância sanitária, campanhas educativas e apoio ao tratamento, todas lideradas pelo mesmo sistema que também se tornou essencial nas emergências médicas com o Samu 192, levando atendimento pré-hospitalar rápido a lugares onde, antes, ninguém respondia aos gritos por socorro.

Mas é na base que acontece a revolução mais silenciosa. A Estratégia Saúde da Família, modelo de atenção primária utilizado no Brasil desde 1994, acompanha o cidadão desde o nascimento, prevenindo doenças, monitorando condições crônicas e formando vínculos duradouros entre profissionais e comunidades. É ali que a saúde começa de

verdade, nos pequenos gestos, nos acompanhamentos de rotina, na escuta atenta de quem cuida. A força do SUS também se expressa na vacinação infantil. Graças ao Programa Nacional de Imunizações, o Brasil erradicou doenças como a poliomielite, tornando-se exemplo mundial em campanhas de vacinação em massa.

Mas o sistema também enfrenta desafios profundos e persistentes. O mais estrutural deles é o subfinanciamento crônico. Desde sua criação, o sistema opera com menos recursos do que necessita. As verbas, embora crescentes em valores nominais, não acompanham plenamente as necessidades demográficas, epidemiológicas e tecnológicas. A judicialização crescente, com decisões que obrigam a compra de medicamentos fora da lista oficial, impõe custos imprevisíveis.

Segundo estimativas da Instituição Fiscal Independente, o gasto com saúde pública precisará crescer cerca de R\$ 10 bilhões anuais nos próximos anos, ou 3,9% ao ano, para garantir um SUS minimamente adequado à demanda da população. Sem esse acréscimo, o sistema continuará convivendo com filas longas, espera por exames, carência de profissionais e infraestrutura deficiente, especialmente nas regiões mais pobres.

Mesmo assim, o SUS resiste. Porque é sustentado não apenas por recursos públicos, mas por uma legião de profissionais dedicados, por comunidades que participam de conselhos de saúde, por movimentos sociais que pressionam por melhorias e, sobretudo, por uma população que aprendeu enxergá-lo como um patrimônio coletivo.

Durante a pandemia da Covid-19, o SUS mostrou toda sua força. Foi ele quem estruturou a testagem, os leitos de UTI, o rastreamento de casos e, principalmente, a vacinação em massa. Em meio ao caos, o SUS foi abrigo. Foi escudo. Foi esperança. E provou, mais uma vez, que um país sem sistema público de saúde forte está à mercê da tragédia.

Agora, aos 35 anos, o SUS precisa mais do que homenagens. Precisa de compromisso. É hora de romper com as amarras do subfinanciamento, fortalecer a atenção primária, investir em ciência e inovação, valorizar seus trabalhadores e qualificar a gestão pública com foco em eficiência e transparência. É hora de enxergar o Sistema Único de Saúde não como um custo, mas como um investimento em vidas, em cidadania, em futuro.

O SUS não é perfeito, mas uma obra em eterna construção — coletiva, democrática, viva. E cabe a todos nós zelar por ela. Porque onde houver um posto de saúde funcionando, uma vacina sendo aplicada ou uma ambulância salvando alguém, ali estará o SUS cumprindo sua promessa.

(*) Vice-presidente do Tribunal de Contas do Estado de São Paulo.



arturmarciniecphotos_CANVA



HOLDING

MAIS DO QUE PROTEGER O PATRIMÔNIO, É SOBRE CRESCER COM ESTRATÉGIA E SEGURANÇA

A estrutura de holding vem ganhando espaço entre empresas e famílias que desejam proteger bens, pagar menos impostos e planejar o futuro. Mas na prática, o que pouca gente explica é que uma holding bem feita começa com o diagnóstico certo — e não com uma estrutura padrão

No Brasil, a palavra “holding” virou tendência — mas também gerou confusão. Muita gente encara a criação de uma holding como uma solução mágica para reduzir impostos ou evitar inventário. Embora esses sejam benefícios possíveis, o que nem sempre é dito é que uma holding mal estruturada pode mais atrapalhar do que ajudar.

Na LCS Contabilidade, o ponto de partida é outro. Antes de abrir qualquer CNPJ ou falar em economia tributária, a primeira pergunta é: isso faz sentido para você, agora? Porque o que funciona para uma empresa familiar com imóveis pode não funcionar para um grupo empresarial com filiais. E vice-versa.

“Tem cliente que busca proteção patrimonial, outro quer facilitar a sucessão, ou então melhorar a estrutura do grupo. A holding certa nasce da estratégia — não do modismo”, explica Lucas Oliveira, fundador da LCS.

Muito além da sucessão, a holding é uma ferramenta de gestão. Pode organizar patrimônios, reduzir carga tributária sobre distribuição de lucros



shutter_m_CANVA

ou aluguéis, facilitar entrada de sócios e dar mais agilidade à tomada de decisão. Mas tudo isso só se concretiza com um planejamento real, simulações de cenários e gestão ativa. Não é o contrato social que garante o sucesso da holding — é o que se faz com ela depois de pronta.

Na prática, os modelos mais comuns são a holding patrimonial, usada para concentrar e proteger bens, e a holding operacional, voltada à administração de empresas ativas sob um mesmo grupo. Em ambos os casos, o risco está em adotar estruturas padrão, sem considerar as especificidades de cada negócio.

“Já vimos holding aberta com CNPJ que nunca foi usada. Também já pegamos casos com cláusulas mal redigidas que geraram conflitos familiares. Por isso, nosso trabalho vai além da abertura — ele continua depois, com acompanhamento contábil e fiscal de verdade.”

“ Tem cliente que busca proteção patrimonial, outro quer facilitar a sucessão, ou então melhorar a estrutura do grupo. A holding certa nasce da estratégia — não do modismo.



monthirayodtiwong_CANVA

Criar uma holding pode sim significar economia, segurança jurídica e tranquilidade para o futuro. Mas só quando ela está integrada ao dia a dia do negócio. Holding não é contrato, é ferramenta de continuidade — que precisa de gestão, revisão, e um contador ao lado para garantir que ela continue fazendo sentido ao longo do tempo.

Na visão da LCS, isso tudo só funciona com proximidade e parceria. Proteger patrimônio, pensar no futuro da empresa e pagar menos imposto são objetivos legítimos — mas é o caminho que diferencia resultado de risco. Por isso, a holding ideal não é a mais sofisticada, nem a mais barata: é a mais bem pensada para os objetivos reais do cliente.