ENTREVISTA
Gabriela Baumgart, do IBGC: "Diversidade de gênero estimula a inovação e qualifica as decisões"

O APAGÃO DA ENEL
Série de falhas no fornecimento de energia pode fazer com que empresa italiana perca concessão em São Paulo

REFORMA TRIBUTÁRIA
Embora o governo esteja prestes a apresentar regulamentação, ainda há mais dúvidas que certezas

ISTOÉ Dinheiro
8 TRÊS



A FORÇA LOCAL DA ROCHE

"Vamos continuar a crescer dois dígitos e seguir investindo em pequisa clínica"

LORICE SCALISE
presidente da Roche Farma Brasil

Primeira mulher no comando da farmacêutica suíça no Brasil, LORICE SCALISE adota gestão baseada no equilíbrio para crescer 14% em meio à queda na receita global da companhia. Aumentar a participação no sistema público de saúde faz parte da estratégia

A gigante dos carros elétricos agora nos seus investimentos. **É Safra.**

No Safra, você acessa antes as principais tendências do mundo. **Invista atrelado à BYD, líder chinesa de veículos elétricos** que está revolucionando os mercados brasileiro e global.

Conheça o J. Safra Veículos Elétricos

Um novo Certificado de Operações Estruturadas em que você pode ganhar **até 33% na alta das ações da BYD**, com capital principal protegido em caso de queda e a segurança do Safra.



Invista com o Safra.

Certificado de Operações Estruturadas – COE. INVESTIMENTO COM VALOR NOMINAL PROTEGIDO. LEIA O DIE ANTES DE APLICAR. ESTE CERTIFICADO NÃO CONTA COM GARANTIA DO FU
E NÃO REPRESENTAM O DESEMPENHO PASSADO DO COE. A MENÇÃO A RENTABILIDADES PASSADAS NÃO É GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. A presente oferta foi automatic
não implica, por parte da CVM, a garantia de veracidade das informações prestadas, de adequação do Certificado à legislação vigente ou julgamento sobre a qualidade do emissor ou da i
esforços na busca de um comprador para o título. No caso de venda no mercado secundário, existe a possibilidade de deságio em relação ao valor histórico investido no COE, sendo que o v
de Risco vinculado Documentos de Informações Essenciais (DIE) disponível no Internet Banking Safra ou App Safra. IMPORTANTE: A aquisição do respectivo COE só ocorrerá mediante a
como os respectivos pedidos de reserva. Classificação Risco. Cada produto receberá uma classificação numérica, onde, gradativamente, uma pontuação mais baixa indica adequação ao
produtos com maior risco de perda. Esta mensagem tem conteúdo meramente informativo e publicitário. As informações ora prestadas são de caráter geral e exemplificativo, estando su
devendo ser entendida como recomendação, oferta, relatório de análise ou consultoria de valores mobiliários. As informações expressas neste documento foram obtidas de fontes pública
é de responsabilidade exclusiva do cliente, razão pela qual o Grupo Safra aconselha fortemente que o investidor faça uma avaliação independente sobre as operações pretendidas, riscos,
A reprodução, divulgação ou utilização deste material para quaisquer fins depende de prévia e expressa anuência do Grupo Safra. O recebimento dos valores devidos ao investidor está s
perfil de investimento, bem como as especificidades de cada um como taxas, carência, regras de resgate, vencimento, vedações e riscos. Contratação sujeita à análise cadastral. Para escl
feira, das 8h às 21h30, exceto feriados. Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC) / Proteção de Dados 0800 772 5755, 24 horas por dia. Atendimento aos Portadores de Necessidades E
18h, exceto feriados. Acesse www.safra.com.br. Os dados apresentados sobre as ações ou índices de ações são atualizados com data de referência igual ao último dia útil do mês anterior à



Safra

QUEM SABE, SAFRA.

UNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO – FGC. ESTE CERTIFICADO NÃO SE TRATA DE INVESTIMENTO DIRETO NO ATIVO SUBJACENTE. OS VALORES INDICADOS SÃO MERAMENTE ILUSTRATIVOS
camente dispensada de registro pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM. A CVM não analisou previamente esta oferta. A distribuição do Certificado de Operações Estruturadas – COE
instituição intermediária. Mercado Secundário. Após 6 meses da emissão do COE, sujeito às condições de mercado. Trata-se da negociação privada na qual o Banco Safra fará os melhores
valor nominal protegido não é garantido, ou seja, poderá haver perda do valor principal. Formalização. Após a solicitação de reserva é necessário a assinatura do Termo de Adesão e Ciência
a formalização prévia à data de emissão. O Banco Safra reserva-se o direito de, a seu exclusivo critério, alterar, cancelar ou substituir as emissões dos COEs ofertados, suas condições, bem
o perfil mais conservador e uma pontuação mais alta indica adequação apenas ao perfil mais arrojado/agressivo. A régua varia de 1 a 16, sendo 1 produtos com menor risco de perda e 16
ujeitas a alterações, condições adicionais (inclusive a verificação de adequação ao perfil do investidor) e negociação específica para cada investimento realizado, não se configurando ou
as consideradas seguras, porém não é garantida a sua precisão ou completude. Investimentos em títulos e valores mobiliários envolvem riscos. A decisão pelo tipo e perfil de investimento
condições e tributação aplicável. O Grupo Safra não será responsável por perdas diretas, indiretas ou lucros cessantes decorrentes da utilização deste material para quaisquer finalidades.
sujeito ao risco do Banco Safra S.A. Consulte seu gerente e canais de atendimento para conhecer os termos e condições dos produtos de investimento disponíveis e a adequação ao seu
larecimento de dúvidas ou reclamações, entre em contato com a Central de Atendimento Safra: 55 11 3253 4455 (Capital e Grande São Paulo) 0300 105 1234 (Demais localidades), de 2ª a 6ª
Especiais Auditivas e de Fala 0800 772 4136, de 2ª a 6ª, das 9h às 18h, exceto feriados. Ouvidoria, caso já tenha recorrido ao SAC e não esteja satisfeito(a): 0800-770-1236, de 2ª a 6ª, das 9h às
à data de referência deste material.



O NÓ DA ENERGIA

O governo começa a se preocupar com o custo da energia, que está realmente sacrificando o consumidor brasileiro — e isso em um País líder de geração, com alternativas as mais diversas em sua matriz, algo que deveria por si só permitir o sensível barateamento do serviço. A ideia de acelerar o cronograma dos leilões de geração e transmissão vem para viabilizar mais oferta e, por tabela, diminuir tarifas. É a promessa. Diz o ministro Fernando Haddad que a questão preço baixo no setor virou verdadeira obsessão do presidente Lula. O Programa Luz para Todos vai nessa trilha. No gabinete da Casa Civil uma medida provisória está sendo estudada para prorrogar subsídios de R$ 6 bilhões por ano, estendendo o benefício a geradores de energia renovável do Nordeste, ao mesmo tempo que antecipa pagamentos da privatização da Eletrobras, para reduzir a fatura da luz. Em outros tempos, essas despesas extras de caixa foram classificadas pelo ministro das Minas e Energia, Alexandre Silveira, como "bombas de efeito retardado" — criadas ainda durante a gestão anterior, de Jair Bolsonaro. A MP estende por 36 meses o prazo para a entrada em operação de projetos de fontes renováveis que contam com descontos nas chamadas Tust (tarifas de transmissão). A questão na área energética é que o problema é mais embaixo e tangencia o fator qualidade do serviço. Em São Paulo, motor econômico do Brasil, o quadro assume ares dramáticos. A Enel, empresa concessionária responsável pelo fornecimento na região, não oferece mais nenhuma condição técnica ou financeira de cumprir o contrato em andamento e a onda de apagões passou a ser frequente. Somente em multas por esses blecautes ela deve mais de R$ 700 milhões não pagos e, para piorar, a matriz italiana enfrenta um endividamento monstruoso na casa dos bilhões de dólares. A título de referência, vale apontar que os investimentos da Enel em SP caíram 16% no ano passado, quando deveriam ter subido vertiginosamente. No contrafluxo dessa tendência a base de clientes aumentou em quase 170 mil unidades consumidoras e a combinação desses fatores levou a uma piora considerável do atendimento. A situação chegou a tal ponto que na semana passada o ministro das Minas e Energia, Alexandre Silveira, declarou publicamente que a Enel "passou de todos os limites", que a empresa estaria comprometendo o processo de renovação das concessões no setor e que deveriam ser consideradas todas as formas de punições possíveis, inclusive a do cancelamento do contrato. Essa é, aliás, uma demanda que o atual prefeito da cidade, Ricardo Nunes, já pleiteia há muito tempo. Em carta à agência reguladora Aneel, o próprio governo federal entrou com a mesma intenção, pedindo uma apuração rigorosa sobre o que está acontecendo. O ministro Silveira diz que a Enel está despreparada para o serviço. A Agência Aneel alega que não tem condições de fiscalizar todo o setor elétrico brasileiro como um todo e o quadro só piora. E não é exatamente por falta de recursos que as coisas não vão bem. Somente o fundo usado para subsidiar o setor elétrico, abastecido diretamente por contribuintes, cresceu cerca de 129% em cinco anos. Em outras palavras, o nó no caso é mesmo devido a uma péssima gestão.

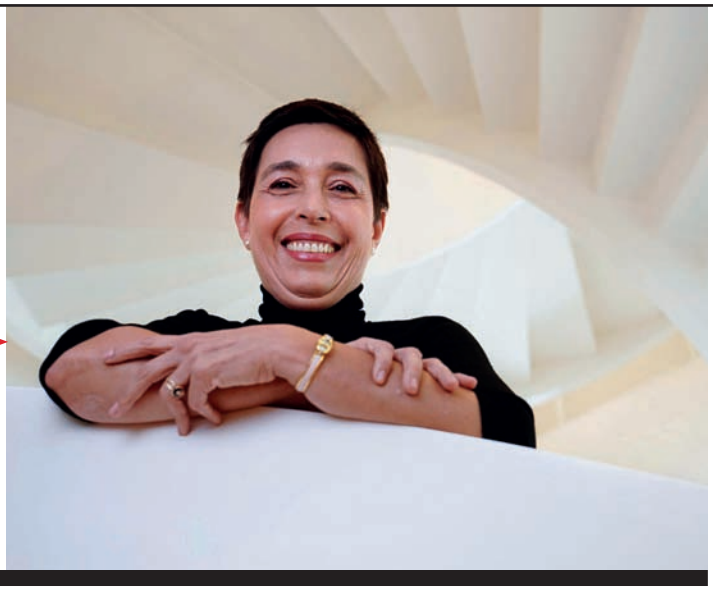
Carlos José Marques
Diretor editorial

FOTOS: REGIS FILHO I DIVULGAÇÃO

Índice

CAPA

Presidente da Roche Farma Brasil, **Lorice Scalise** comemora avanço de 14% na receita de 2023, que fechou em R$ 4,2 bilhões. Para continuar crescendo dois dígitos, a executiva planeja aumentar a participação no setor público e seguir com investimento pesado em pesquisa clínica **pág. 30**





ENTREVISTA

Gabriela Baumgart, presidente do Conselho de Administração do IBGC, descreve sua jornada focada em governança

pág. 12



NEGÓCIOS

Priscila Siqueira, CEO do Gympass no Brasil, conta sobre a mudança de nome da empresa, para Wellhub, e seus novos serviços de bem-estar

pág. 40



ESG

Na semana da conscientização do Autismo, **Anderson Belem** fala da importância de integrar profissionais neurodivergentes

pág. 48

SEMANA

Governo promete MP que vai reduzir em 4% a conta de energia elétrica

pág. 06

MOEDA FORTE

Agência CI Intercâmbio pretende levar mais estudantes para a Finlândia

pág. 08

SUSTENTABILIDADE

Holding Habita Brasil quer receita de R$ 50 milhões (enquanto ajuda pessoas)

pág. 16

DINHEIRO EM BITS

Brasil lidera ranking com 2 bilhões de coockies roubados e vazados na dark web

pág. 52

COBIÇA

Obras raras de artistas brasileiros vão a leilão e movimentam milhões de reais

pág. 58

ARTIGO

Vencedor do Nobel mostrou como as decisões ecônomicas também têm viés psicológico

pág. 66

CAPA Foto: Rogerio Cassimiro



ENERGIA ELÉTRICA

A LUZ DE ALEXANDRE

O ministro de Minas e Energia, Alexandre Silveira, editou uma Medida Provisória contendo uma série de ações para quitar empréstimos do setor elétrico que vêm onerando os consumidores. Segundo ele, as contas estavam elevadas em função da securitização dos aproximadamente R$ 26 bilhões aportados pela Eletrobras no longo prazo na Conta de Desenvolvimento Energético (CDE) para pagamento da Conta Covid e Conta Escassez Hídrica — dois empréstimos que foram tomados em momentos de estresse do setor elétrico e que estão pesando sobre a conta de luz. Com a MP, o governo estima redução próxima a 4% nas contas de energia. O avanço do texto foi prometido desde o fim do ano passado, mas só foi encaminhado nesta semana à Casa Civil. A expectativa é que, além do alívio das tarifas, a redução seja capaz de fortalecer a curva de queda da inflação, além de resolver uma pendência criada na pandemia. "Essa conta agora é uma bomba de efeito retardado que estourou no colo do consumidor brasileiro. Nós vamos assumir esse problema, permitindo uma redução em torno de 4% na conta de energia de todos os brasileiros e brasileiras", afirmou o ministro em entrevista à CNN.

R$ 1bi

EM CRÉDITO FORAM PORTABILIZADOS DEPOIS DO OPEN FINANCE, DISSE CAMPOS NETO, PRESIDENTE DO BANCO CENTRAL. SEGUNDO ELE, A REDUÇÃO DOS JUROS DO CHEQUE ESPECIAL, EM 10 MESES, TOTALIZOU R$ 6,4 MILHÕES



JUDICIÁRIO

Baixa no quartel

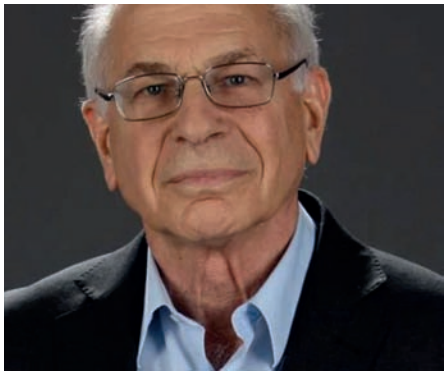
Não está entre as atribuições das Forças Armadas atuar como "poder moderador", assim como não há na Constituição trecho que permita a interpretação de que militares podem se intrometer no funcionamento dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário. Esse foi o entendimento da maioria dos ministros do Supremo Tribunal Federal, que julgou parcialmente procedente uma ação do PDT que pedia para a Corte esclarecer os limites da atuação das Forças Armadas. Com a limitação o argumento do uso do artigo 142 da Constituição (dispositivo que estabelece como funções das Forças Armadas a defesa da pátria) à garantia dos Poderes constitucionais e a Garantia da Lei e da Ordem (GLO) por iniciativa de qualquer um dos Três Poderes apenas para fins de segurança nacional.

FOTOS: FREEPIK I DIVULGAÇÃO

INTERNACIONAL

Xi Jinping faz alerta a Biden

O presidente dos Estados Unidos, Joe Biden, e o presidente chinês, Xi Jinping, conversaram por telefone pela primeira vez desde novembro passado. O objetivo da ligação, segundo a Casa Branca, era evitar que as tensões aumentassem antes da posse presidencial de Taiwan em maio. Xi Jinping, por sua vez, teria dito que os laços entre a China e os EUA estão começando a se estabilizar, mas alertou que eles poderiam "cair em conflito ou confronto", informou a agência de notícias Xinhua. Segundo o líder chinês, os EUA "não estão diminuindo os riscos, mas criando riscos" ao suprimir o comércio e o desenvolvimento tecnológico da China e adicionar novas entidades à lista de sanções. O governo Biden impôs proibições à venda de determinadas tecnologias a empresas chinesas, citando riscos à segurança nacional. A China acusou Washington de usar as questões econômicas e comerciais como arma.



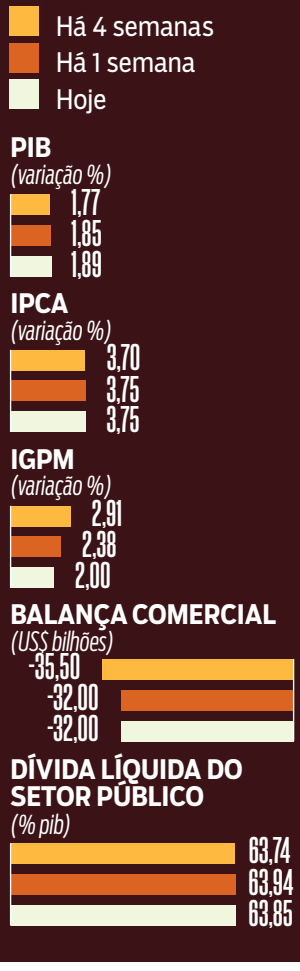
"ACREDITO QUE EXISTAM ALGUMAS REGRAS PARA INVESTIR COM INTELIGÊNCIA. A MAIS IMPORTANTE DELAS É: NÃO CONFIE EM SUA PRÓPRIA INTUIÇÃO"

DANIEL KAHNEMAN,
pai da economia comportamental e vencedor do prêmio Nobel de economia, falecido em 27 de março

EXPECTATIVA

Projeção do PIB sobe de novo

A projeção para o crescimento da economia brasileira em 2024 foi revisada para cima, pela sétima semana seguida, por analistas de mercado consultados pelo Banco Central. Segundo o Boletim Focus divulgado nesta terça-feira, 2, o PIB brasileiro deve avançar 1,89% neste ano, acima do 1,85% projetado na semana passada e do 1,77% previsto há um mês. As seguidas revisões acontecem devido ao aquecimento da economia no início deste ano.



FUNDADOR: DOMINGO ALZUGARAY (1932 - 2017)

EDITORA
CATIA ALZUGARAY

PRESIDENTE-EXECUTIVO
CACO ALZUGARAY

ISTOÉ Dinheiro

DIRETOR EDITORIAL
CARLOS JOSÉ MARQUES

DIRETOR DE NÚCLEO
CELSO MASSON

TEXTO
REDATOR-CHEFE: Edson Rossi
EDITORES: Hugo Cilo, Paula Cristina e Sérgio Vieira
EDITOR-ASSISTENTE: Beto Silva
REPORTAGEM: Angelo Verotti, Allan Ravagnani, Jaqueline Mendes e Letícia Franco

ARTE
DIRETOR DE ARTE: Jefferson Barbato
DESIGNERS: Christiane Pinho e Iara Spina
ILUSTRAÇÃO: Fabio X
PROJETO GRÁFICO: Ricardo van Steen (colaborou Bruno Pugens)

ISTOÉ DINHEIRO ON-LINE
EDITOR EXECUTIVO: Airton Seligman
WEB DESIGNER: Alinne Nascimento Souza

APOIO ADMINISTRATIVO
Gerente: Maria Amélia Scarcello
Assistente: Cláudio Monteiro

MERCADO LEITOR E LOGÍSTICA
Diretor: Edgardo A. Zabala

Central de Atendimento ao Assinante: (11) 3618-4566 de 2ª a 6ª feira 10h às 16h20, sábado 9h às 15h.
Outras Capitais: 4002-7334
Outras Localidades: 0800-888-2111 (exceto ligações de celulares)
Assine: www.assine3.com.br
Exemplar avulso: www.shopping3.com.br

PUBLICIDADE
Diretor nacional: Maurício Arbex
Secretária da diretoria de publicidade: Regina Oliveira
Diretora de marketing e projetos: Isabel Povineli
Gerente Executiva: Andréa Pezzuto - **Diretor de Arte:** Pedro Roberto de Oliveira - **Contato:** publicidade@editora3.com.br
ARACAJU – SE: Pedro Amarante · Gabinete de Mídia · Tel.: (79) 3246-4139 / 99978-8962 – **BELÉM – PA:** Glícia Diocesano · Dandara Representações · Tel.: (91) 3242-3367 / 98125-2751 – **BELO HORIZONTE – MG:** Célia Maria de Oliveira · 1a Página Publicidade Ltda. · Tel./fax: (31) 3291-6751 / 99983-1783 –**FORTALEZA – CE:** Leonardo Holanda – Nordeste MKT Empresarial – Tel.: (85) 98832-2367 / 3038-2038 – **GOIÂNIA –GO:** Paula Centini de Faria – Centini Comunicação – Tel. (62) 3624-5570/ (62) 99221-5575 – **PORTO ALEGRE – RS:** Roberto Gianoni, Lucas Pontes · RR Gianoni Comércio & Representações Ltda · Tel./fax: (51) 3388-7712/ 99309-1626

Dinheiro (ISSN 1414-7645) é uma publicação semanal da Três Editorial Ltda.
Redação e administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo-SP, CEP: 05067-900. Tel.: 11 3618 4200 ·
Dinheiro não se responsabiliza por conceitos emitidos nos artigos assinados.
Comercialização e Distribuição: Três Comércio de Publicações Ltda. Rua William Speers, 1212 – São Paulo-SP.
Impressão e acabamento: D'ARTHY Editora e Gráfica Ltda. Rua Osasco, 1086 - Guaturinho, CEP 07750-000 Cajamar - SP

ANER
www.aner.org.br



POR HUGO CILO

UMA ESTRATÉGIA FINLANDESA PARA A CI INTERCÂMBIO



Maior empresa brasileira de cursos no exterior, a CI Intercâmbio quer se aproximar do sistema de ensino da Finlândia – que possui um dos melhores níveis de educação do mundo – para turbinar seus negócios no Brasil. Com intermediação da Finest Future, ONG fundada pelo finlandês Peter Vesterbacka, criador dos famosos jogos Angry Birds, a CI vai levar estudantes brasileiros para fazer o high school no país escandinavo. Os que tiverem bom desempenho poderão receber a graduação em uma universidade local, com patrocínio do governo. "Com falta profissionais altamente qualificados lá, a ideia é não apenas oferecer um intercâmbio, mas um plano de vida aos brasileiros", afirmou Celso Garcia, fundador e diretor da CI. "Muitos países, como Austrália, Canadá e Irlanda têm investido na atração de talentos brasileiros, mas a iniciativa da Finlândia é bem mais atrativa", disse. Atualmente, Estados Unidos e Inglaterra são os destinos favoritos para quem busca cursos no exterior. A estratégia finlandesa da CI Intercâmbio deve ajudar a empresa a retornar ao patamar pré-pandemia. No ano passado, a empresa superou a marca de R$ 200 milhões em faturamento, com crescimento de 16% sobre 2022. No primeiro trimestre deste ano, segundo Garcia, as vendas dispararam 25%. "Mesmo com um câmbio desfavorável, vamos superar o resultado de 2019, até então o melhor ano da história da companhia", afirmou.

THEPAYGROUP MIRA NA AMÉRICA LATINA

Depois de superar a marca de US$ 6 bilhões em pagamentos em sua plataforma em todo o mundo, a fintech ThePayGroup, com sede em Dubai, definiu como meta ter 60% de market share da América Latina nos próximos dois anos. O pilar da nova investida do grupo é a Paggo PY, gateway de pagamento e tokenização, desenvolvido para o mercado sul-americano. Neste mês, a empresa vai abrir seu primeiro escritório em Assunção, no Paraguai. Nos próximos meses a empresa vai inaugurar operações no Uruguai e na Argentina, antes de desembarcar no Brasil.



A VOLTA DOS GRANDES EVENTOS. NO CA

A Cheers Travel, empresa especializada em casamentos no Caribe, acaba de anunciar uma nova frente de negócios voltada para eventos corporativos na região, a Cheers Corp. Com mais de 750 casamentos na bagagem e um faturamento de R$ 10 milhões ano, a companhia agora quer ser parceira de empresas que veem no turismo uma oportunidade estratégica para alavancar os negócios. "Nos últimos dez anos, reunimos uma expertise única em produzir e

BIKES PRONTAS PARA OS NEGÓCIOS



Um dos maiores eventos mundiais de ciclismo, o Giro D'Italia terá no Brasil a maior edição de todos os tempos, tanto em número de participantes quanto em volume de negócios. Além de movimentar mais de R$ 10 milhões para a economia de Campos do Jordão (SP) no fim deste mês, a etapa deste ano terá como patrocinadores empresas como C6 Bank, Mastercard, Mitsubishi, Ducati, Cannondale e Bacio di Latte. Serão mais de 1.840 inscritos pagantes, segundo **Fabio Oliveira**, responsável por trazer o Giro D'Italia para o Brasil. "Sem dúvida, teremos o maior evento de ciclismo do Brasil, com novo percurso e participação maciça de atletas amadores e profissionais", afirmou o executivo. Mundialmente, o Giro D'Italia concorre com outros megaeventos de ciclismo, como Tour de France e Vuelta a España.



REAG APOSTA NO **ASSET MANAGEMENT**

Corretora especializada em finanças familiares e empresariais, a Reag Investimentos acaba de adquirir 100% do capital da Quasar Asset Management, gestora de recursos com forte atuação em crédito. Segundo **João Carlos Mansur**, CEO da Reag, o negócio é o primeiro movimento para fortalecer a atuação na área de asset management, com foco em operações estruturadas complexas, incluindo fundos imobiliários, fundos de special situations e fundos de crédito. "Os próximos passos da estratégia devem incluir aquisições de outras casas focadas e qualificadas em áreas específicas, sempre com a preocupação de trazer pessoas capacitadas para agregar valor às soluções do grupo", disse Mansur. Hoje a Reag tem R$ 158 bilhões sob gestão.

IO CARIBE

realizar eventos voltados ao social no Caribe. Queremos levar essa experiência de concluir sonhos para o mundo corporativo e ajudar nossos parceiros a fecharem negócios e terem eventos inesquecíveis em um ambiente paradisíaco", afirmou o sócio-diretor **Henrico Carlo**. Segundo a Associação Brasileira de Agências de Viagens Corporativas (Abracorp), o setor cresceu 30% em 2023, com faturamento de R$ 13 bilhões.

SE PLANEJAR, (QUASE) TODOS SE APOSENTAM

UMA PESQUISA DO ITAÚ PERSONNALITÉ COM O INSTITUTO LOCOMOTIVA MOSTRA QUE A MAIORIA DOS BRASILEIROS DE ALTA RENDA (ACIMA DE R$ 10 MIL) PLANEJAM A APOSENTADORIA





89% dos brasileiros desse segmento estão se preparando financeiramente para o futuro



41% ainda mantêm investimentos em poupança



3% da população adulta no País tem renda acima de R$ 10 mil

20% deles dizem estar em patamar de alto planejamento financeiro



93% afirmam ter objetivos financeiros de curto, médio e longo prazos

R$ 970 BILHÕES é o quanto eles movimentam



80% se dizem otimistas com a própria situação financeira

Fonte: Itaú Personnalité/Instituto Locomotiva

Chegou a nova edição da **Dinheiro Rural**

A informação especializada para quem constrói a riqueza do campo. Tudo sobre novas tecnologias, onde investir, novos produtos e tendências do setor.



ACESSE ONDE QUISER

No site **www. dinheirorural.com.br**

Nas redes sociais

Nas melhores bancas de sua cidade.







SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente
São Paulo **(11) 3618-4566** • Outras capitais **4002-7334**
Interior **0800 888-2111,**
de segunda a sexta das 10h às 16h20 e sábados das 9h às 15h.

Para anunciar: Conecte sua marca ao público mais qualificado do segmento. Entre em contato com nossa equipe e anuncie. (11) 3618-4269

ENTREVISTA | **Gabriela Baumgart**, presidente do Conselho de Administração do IBGC

"Reflexões precisam se materializar nas estratégias dos negócios"

Prestes a encerrar seu segundo mandato à frente do Conselho do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, a advogada e administradora pertencente à terceira geração da família de empresários que controla negócios nos setores de materiais de construção e shopping centers faz um balanço da evolução das práticas de gestão no País

Celso MASSON



Criado em 1936 pelo empresário de origem germânica Otto Baumgart a partir da fundação da indústria química Vedacit, o Grupo Baumgart é hoje um conglomerado com atividades no agronegócio (Fazendas Reunidas Baumgart), shoppings (Center Norte e Lar Center, em São Paulo), hotelaria e serviços, além da administração de imóveis na capital paulista. Pertencente à terceira geração da família de empreendedores, Gabriela Baumgart teve uma educação de primeiríssima linha. Graduou-se em Direito pela USP e em Administração de Empresa pela FGV. Depois, fez MBAs e especializações no exterior, incluindo formação para presidentes de empresas da Harvard Business School. Desde 2009, a executiva e mãe de um casal de filhos (hoje com 25 e 23 anos) passou a ocupar também cadeiras em conselhos de administração de diferentes companhias.

Essa jornada permitiu conhecer a fundo os desafios de empresários de diversos segmentos, o que culminou com dois mandatos consecutivos na presidência do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, que chegam ao fim nas próximas semanas. Sob sua gestão, o IBGC criou programas como o de equidade racial e o de diversidade de gênero em conselhos, com resultados expressivos, além de iniciativas como o Chapter Zero Brazil, criada pelo Fórum Econômico Mundial com o objetivo de sensibilizar empresários para a emergência climática. À DINHEIRO, Gabriela falou sobre os avanços da governança corporativa no Brasil.

DINHEIRO – O que despertou seu interesse para integrar conselhos fora da empresa da sua família?

GABRIELA BAUMGART – Esse movimento coincidiu com a sucessão da segunda para a terceira geração no nosso grupo empresarial. Eu faço parte da terceira geração e, antes de assumirmos o comando, nós procuramos o IBGC justamente para fazer o curso de formação de conselheiros. Não só eu, mas vários primos e meus irmãos. Queríamos entender essa história de governança e como a gente poderia aplicar esse conhecimento no nosso grupo. Descobri que dentro do Instituto havia uma comissão de empresas familiares. Fui convidada a ser membro dessa comissão, e depois coordenadora. Acabei aprofundando meu conhecimento em governança e me apaixonei pelo tema. Fazer parte do conselho do IBGC para mim é uma questão de legado, de poder ajudar outras famílias empresárias nessa jornada. Somos todos voluntários no Instituto.

Você foi eleita duas vezes presidente do Conselho do IBGC, com o primeiro mandato de 2020 a 2022. Como foi exercer essa função durante a pandemia?

> Quando eu cheguei no IBGC nós mulheres éramos apenas 3% das cadeiras em companhias de capital aberto. E hoje esse número está chegando perto de 15%"

Tivemos de virar a chave para o digital. Eu fui eleita e fiquei dois anos sem pisar no Instituto. Essa fase foi interessante porque coincidiu com a eleição do Pedro Melo para o cargo de diretor-geral do IBGC. Ele trouxe a experiência de anos na KPMG e conseguimos avançar em muitos temas que se tornaram desafiadores para as empresas. Eu tenho uma bandeira pessoal de mulheres em conselho muito forte, então eu tive oportunidade de puxar também essa agenda.

Quais conquistas você destacaria?

No Instituto a gente tem um programa para diversidade em conselhos (PDeC) que está indo para oitava turma. Já formamos mais de 200 mulheres. Quando eu cheguei no IBGC nós mulheres éramos apenas 3% das cadeiras em companhias de capital aberto. E hoje esse número está chegando perto de 15%. Acredito que a diversidade de gênero em conselhos estimula a inovação e aumenta a qualidade das decisões tomadas. Embora aí tenha uma bandeira muito pessoal minha, o que a gente fez nesses mandatos foi também fruto de uma parceria que começou em 2022 com a B3. Com a ajuda da Universidade Zumbi dos Palmares, quase na mesma época, criamos um programa para conselheiros e conselheiros negras. Já fizemos a segunda turma desse programa, que eu fico muito feliz por ter começado aqui na minha gestão. Eu me lembro do José Vicente [reitor da Universidade Zumbi dos Palmare] ter me perguntado: 'Gabi, quantos conselheiros negros nós temos nas empresas brasileiras?' Na mesma hora eu entendi que era uma missão do IBGC mudar essa realidade tão desafiadora.

Em paralelo à diversidade de gênero e à igualdade racial, vocês criaram uma área de impacto socioambiental. Como isso se dá na prática?

Vou falar de maneira mais ampla da questão ESG. Eu acredito no capitalismo de stakeholder. Acredito na função social e na sustentabilidade das companhias. A governança para mim é um grande guarda-chuva. Sem o G do ESG você não consegue estruturar os outros pilares. O IBGC é muito forte em trazer sistemas para os debates nas mesas dos conselhos. Fizemos um esforço para fazer do Instituto o Chapter Zero Brasil de uma iniciativa do Fórum Econômico Mundial, a Climate Governance Iniciative (CGI). Esse grupo de trabalho foi criado em 2019 para mobilizar conselhos de administração a abordar a questão de mudanças climáticas nas organizações e fazer com que essa preocupação seja refletida nas estratégias de maneira transversal, com metas, métricas e prazos definidos. O que temos feito é promover conteúdos e eventos para informar, trocar ideia, compartilhar experiências das companhias para minimizar os efeitos das mudanças climáticas.

A criação dos Conselheiros pela Amazônia se insere nessa iniciativa?

O IBGC é um grande time que tem o poder de inspirar o engajamento nas questões que afligem as organizações. Lançamos toda uma trilha de cursos para que os conselheiros e os líderes tenham informação e condição de tomar as melhores decisões para os seus negócios com relação às mudanças climáticas, que é um tema superimportante. Essas reflexões precisam se materializar nas estratégias. A boa notícia é que na nossa sexta edição do Código de Melhores Práticas de Governança, publicado no ano passado, atualizamos a matriz de materialidade. É uma grande fotografia que você faz do seu negócio medindo externalidades negativas, como é o caso do clima, incluindo oportunidades, os riscos e os planos de ação para mover os ponteiros tanto nas questões socioambientais.

A preocupação das empresas com esse tema é legítima?

Existe de tudo. Eu acho que a gente não pode generalizar para um lado para o outro. Eu gosto muito deste questionamento: o que te move é a dor ou amor? Nesse caso, o que seria a dor? A questão regulatória? E o amor? Ter a sustentabilidade nos valores da companhia? Eu cito como exemplo a Vedacit, uma empresa do meu grupo empresarial. Ela se tornou uma B-Corp [empresa certificada por seguir os mais altos padrões de desempenho social e ambiental, transparência e responsabilidade legal] há dois anos. Essa foi uma decisão de negócio alinhada a valores corporativos porque a gente acredita que empresas que se preocupam de verdade com a sustentabilidade têm mais valor.

Essa é uma visão de um grupo específico. Como o IBGC dissemina tal crença?

O papel do IBGC é materializar a preocupação com sustentabilidade como uma forma de exercer boa governança, dar informação e mostrar os caminhos.

Foi por isso que vocês participaram da COP-28? Para trazer inspiração?

O IBGC foi à COP-28 nos Emirados Árabes, em 2023, tanto para ouvir quanto para apresentar nosso case. A participação se deu por meio de dois painéis. A diretora-geral, Valéria Café, apresentou o painel "O pilar social do ESG impulsionando a indústria". A Cris Pinho, que é membro do Conselho do IBGC, apresentou o painel "Transição no Sul Global: Construindo uma Economia Net Zero". A gente tem de usar nossa inteligência e ver a sustentabilidade como oportunidade de geração de valor de negócio. Promover uma sociedade melhor pelas organizações.

De que forma esses conteúdos chegam às empresas?

> A governança para mim é um grande guarda-chuva. Sem o G do ESG você não consegue estruturar os outros pilares, o social e o ambiental"

A gente criou uma rede que inclui universidades, órgãos públicos e outras organizações do terceiro setor para promover uma curadoria extremamente qualificada de conteúdo. Fazemos pesquisas, publicações e divulgamos no nosso portal do conhecimento. Lá estão mais de 3.500 conteúdos gratuitos e podcasts relacionados à governança. Eu tive oportunidade de estar com o Abilio Diniz [empresário que liderou o Grupo Pão de Açúcar e morreu em fevereiro deste ano] por duas vezes em um curso que ele dava na FGV para CEOs. Fui falar sobre o que é governança e como ela pode transformar as organizações. Nosso grande propósito é melhorar o País pela boa governança. A gente recebe alunos de mestrado e de doutorado que utilizam nossos conteúdos no âmbito acadêmico, sempre com o chapéu de governança, que é área de influência.

Você está prestes a encerrar um ciclo de quatro anos como presidente do Conselho de Administração do IBGC. O que isso mudou na sua vida?

Eu tive muitos aprendizados. Fiquei impressionada com a mobilização dos nossos associados, que são voluntários. Pra você ter ideia, toda a concepção do Código de Melhores Práticas foi orquestrada por voluntários do Instituto. A qualidade, o engajamento a profundidade das discussões que ocorrem aqui eu não vi nenhum outro lugar. E olha que eu já estudei governança até em Harvard. O que me mudou foi essa sensação de pertencer a um grupo extremamente privilegiado e qualificado. Esse chamamento se deu na minha doação para o Instituto. Nos últimos quatro anos acho que 40% do meu tempo foi dedicado à essa cadeira de presidência do conselho do IBGC. Eu conheci muito mais Brasil e outras organizações e famílias empresárias. A questão do advocacy [mobilização social para promover mudanças nas políticas públicas] do Instituto foi muito enriquecedora. Mantivemos muito diálogo com o governo, incluindo uma cartilha para os presidenciáveis em 2022 com todos os temas que nós julgávamos importantes para uma agenda de País. A gente foi lá bater na porta de todos os gabinetes dos candidatos à eleição para falar como uma organização que tem um propósito.

Quais seus próximos desafios?

No começo de março a gente fez o primeiro Fórum Nacional de Governança para a Família Empresária no IBGC. Reunimos 300 pessoas presencialmente e on-line e convidamos professores brasileiros e internacionais. Foi muito interessante. Eles lançaram o centro de governança da família empresária no Instituto e me convidaram para ser embaixadora. Então eu estou saindo da minha cadeira de presidência mas serei embaixadora.



Por Priscila Aro • Dra Moniele M. C. Manzini — Fotos: @rodrigopessoafotógrafo

Dra. Moniele: A Humanização no Emagrecimento e a Transformação de Vidas

A trajetória da Dra Moniele Matos Cadamuro Manzini é uma inspiração de superação e dedicação ao bem-estar de seus pacientes. Médica por muitos anos na área de urgência e emergência, sua jornada na Nutrologia começou após enfrentar desafios pessoais com o peso, especialmente após a gestação, quando ganhou 40 quilos a cada gravidez. Essa experiência a levou a buscar soluções eficazes para o emagrecimento, encontrando na Nutrologia não apenas uma profissão, mas uma missão de vida.

A abordagem da Dra. Moniele é marcada por uma visão holística e humanizada, compreendendo que o emagrecimento vai além da simples perda de peso. Ela entende que envolve aspectos físicos, emocionais e comportamentais, e por isso adota uma abordagem multidisciplinar em seu tratamento.

A Dra. Moniele destaca que "quando falamos de sobrepeso e obesidade, estamos diante de uma doença crônica, progressiva e recidivante, reconhecida internacionalmente pela Classificação Internacional de Doenças (CID)". Ela ressalta que o uso de medicações torna-se um dos pilares do tratamento, sendo considerado por ela como uma opção eficaz para a perda de peso. No entanto, seu método vai além da medicação, incluindo acompanhamento psicológico, orientação alimentar e atividade física personalizada.

As consultas com a Dra. Moniele são marcadas pela atenção e dedicação, durando cerca de duas horas para garantir um atendimento completo e individualizado. Ela enfatiza a importância de uma relação saudável com a comida, destacando que não se trata apenas de comer menos, mas de comer melhor.

Além do acompanhamento médico e nutricional, a Dra. Moniele oferece tratamentos complementares para auxiliar no emagrecimento e na melhoria da autoestima de seus pacientes. Seu trabalho é reconhecido não apenas pelos resultados físicos, mas pelo impacto positivo na qualidade de vida e na autoconfiança de quem busca seu auxílio.

Recentemente, seu trabalho foi reconhecido internacionalmente pela Organização das Nações Unidas (ONU), que a homenageou por sua excelência no cuidado com a saúde e na transformação de vidas através de sua abordagem humanizada e eficaz no emagrecimento.

Em resumo, a Dra. Moniele personifica a delicadeza, a humanização e o compromisso com o bem-estar de seus pacientes, oferecendo não apenas um tratamento médico, mas uma jornada de transformação e qualidade de vida para todos que buscam sua ajuda. ■

Saiba Mais:
Instagram: @dramonielemcmanzini
Contato: (17) 3421.7091
(17) 9 9739.0105



 POR SÉRGIO VIEIRA

Do quase despejo à luta por moradia digna para as pessoas



Um drama real hoje no Brasil: mais de 7 milhões de pessoas moram em locais inadequados, sem infraestrutura necessária e, em muitos casos, em condições precárias. E só quem viveu de perto o drama de quase ver sua família ser despejada por não conseguir pagar o aluguel, sabe o que significa ter acesso a uma moradia digna. A advogada Helen Fabíola de Moraes, uma mulher negra de 51 anos, filha de um advogado e de uma cozinheira, resolveu agir para mudar parte dessa realidade. Hoje ela é dona da holding Habita Brasil, formada pelas empresas Habita Reurb e construtora HB Brasil, que nesse ano devem gerar receita de R$ 50 milhões. "Isso, de certa forma, me estimulou a ter algo que pudesse fazer diferença na vida de alguém, sobretudo que beneficiasse pessoas de baixa renda", disse.

Foi atuando em regularização fundiária que surgiu a necessidade da criação do Habita Reurb, em 2014. Logo depois, iniciou um trabalho de defesa da comunidade do Canaã, em São Paulo, que estava em processo de reintegração de posse. "Identifiquei a oportunidade de agir como mediadora entre a comunidade que desejava uma moradia digna e os proprietários das terras, que também mereciam receber por seus imóveis ocupados." Em 2020, surgiu a construtora. A meta é chegar a 20 mil moradias entregues até 2030.

O próximo passo é internacionalizar o trabalho, com foco nos EUA, Portugal e Senegal. Helen planeja também a criação do HB Bank, para financiar imóveis populares. "Viajei a Dubai em busca de um grande fundo. A ideia é oportunizar o financiamento próprio direto com a incorporadora e construtora, facilitando aquele comprador que tem o sonho da casa própria." Helen chegou lá. E para fazer a diferença na vida de quem mais precisa.



TRANSPORTE SUSTENTÁVEL

UM GIGANTE DO MAR QUE SUBSTITUI **715 CAMINHÕES**

A Norsul, uma das maiores empresas brasileiras de navegação, que alcançou 48% de participação no serviço de cabotagem em 2023, apresentou, durante a Intermodal South America, realizada em março, em São Paulo, a maquete do navio Pio Grande, usado no transporte de bobinas de aço entre os portos de São Francisco do Sul (SC) e Vitória (ES). A embarcação é capaz de substituir a função de cerca de 715 caminhões, com emissões significativamente menores de gás carbônico. Levantamento da companhia mostra que, ao comparar os lançamentos feitos pelo Pio Grande e pelas carretas necessárias para transportar as 30 mil toneladas (capacidade da embarcação), as

 FOTOS: ARI VERSIANI/AG.PONTO | ANDRE LUIZ MELLO | BRUNO DE LIMA | DIVULGAÇÃO



ANTECIPAÇÃO DA META

EMPILHADEIRAS ELETRIFICADAS E COM **MENOS EMISSÕES DE CO2**

Líder nacional no segmento de lubrificantes, a Iconic vai deixar de emitir 200 toneladas de CO2 com a aquisição de 15 novas empilhadeiras em sua principal unidade produtiva de Duque de Caxias (RJ). Com investimentos que envolvem R$ 3,5 milhões, os equipamentos serão responsáveis pela movimentação interna de produtos na planta. Na fábrica de Osasco (SP), especializada na produção de aditivos collants e graxas, o investimento foi na ordem de R$ 900 mil para finalizar o processo de eletrificação das empilhadeiras. "A substituição das máquinas convencionais de combustão interna por empilhadeiras movidas à bateria elétrica proporcionará maior segurança operacional, maior conforto térmico e acústico em armazéns e áreas operacionais, além de eliminar completamente a exposição dos profissionais aos gases de combustão", disse **Márcio Aziz**, diretor de operações da Iconic. Com todas as iniciativas, a empresa, que já tem 100% da energia elétrica oriunda de fontes renováveis e certificadas, vai alcançar em 2024 o objetivo de reduzir em 43% as emissões de gases de efeito estufa, seis anos antes do previsto.

emissões de CO2 pelo transporte rodoviário são 6,23 maiores. Os caminhões lançariam 2.222 toneladas de gás na atmosfera, 1.865 toneladas a mais do que o navio. "Somos pioneiros em nos reinventar, renovar a marca e a forma de atuar junto ao mercado. Hoje buscamos diversificar a nossa atuação. Somos muito fortes em granel, neogranel, celulose, produtos químicos e aço, e queremos oferecer a cabotagem, a nossa excelência, em outros negócios", disse **Fabiano Lorenzi**, diretor comercial da Norsul.

ENERGY SUMMIT

RIO DE JANEIRO NO ROTEIRO DA **ENERGIA SUSTENTÁVEL**



O Rio de Janeiro tem sido visto como o local mais promissor para startups na América Latina, segundo ranking Global Startup Ecosystem Report 2023. Nesse sentido, o Programa de Aceleração de Regiões Empreendedoras do MIT (MIT Reap) investiu, desde 2022, na formação de 900 empreendedores e garantiu a aceleração de 105 startups ligadas à energia no País. Um dos caminhos para potencializar a capacidade do Rio nesse segmento passa pelo Energy Summit 2024, principal evento de inovação e empreendedorismo em energia sustentável no mundo, que pela primeira vez será no Brasil. Serão mais de 70 horas de conteúdo entre os dias 17 e 19 de junho. "Teremos oportunidade de unir líderes e especialistas do setor energético global e montar um relatório para dizer onde queremos estar nos próximos 10 anos", disse **Hudson Mendonça**, CEO do Energy Summit.

GRUPO CATARATAS

O IMPACTO POSITIVO DOS **PASSEIOS**



As empresas Paineiras Corcovado, que fica no Rio de Janeiro, e Marco das Três Fronteiras, em Foz do Iguaçu (PR), pertencentes ao Grupo Cataratas, receberam a certificação do Sistema B Brasil, que assegura as práticas relacionadas ao meio ambiente. A auditoria durou 12 meses e incluiu longo questionário nas áreas de governança, trabalhadores, comunidade, meio ambiente e clientes. "A nossa missão é aproximar os visitantes das belezas naturais para gerar experiências transformadoras que impactem positivamente as atuais e futuras gerações, incluindo nossos fornecedores, parceiros e comunidades do entorno", disse **Talita Uzeda**, gerente de sustentabilidade do Grupo Cataratas.



O DESENVOLVIMENTO SOCIAL ATRAVÉS DAS COMPRAS GOVERNAMENTAIS

RAPHAEL VICENTE É
DIRETOR GERAL DA INICIATIVA EMPRESARIAL PELA IGUALDADE RACIAL, É PÓS-DOUTORANDO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E GOVERNO PELA FGV, PROFESSOR E DIRETOR GERAL DA UNIVERSIDADE ZUMBI DOS PALMARES

O governo federal no ano passado assinou uma parceria com estados para contratação de mulheres vítimas de violência, afirmando que o fortalecimento das compras públicas será utilizado com um instrumento de indução do desenvolvimento, sendo uma das principais medidas para o crescimento do país, gerando mais empregos e renda.

As compras governamentais respondem por mais de 12% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Anualmente, o governo federal gera mais de 45 mil contratos, o que significa cerca de 200 mil fornecedores. Esse poder de compra, se observado como um vetor de políticas públicas, pode representar um instrumento essencial na promoção da transformação do mercado e, consequentemente, da sociedade.

Um avanço nesse sentido seria a inclusão de critérios, em especial de metas quanto aos temas propostos, já no estabelecimento das exigências na fase de habilitação de uma licitação, ou seja, para todas as empresas que disputam o mercado. Isso poderia causar um impacto transformador em um curto espaço de tempo.

O conceito de compras sustentáveis busca incorporar simultaneamente critérios de eficiência econômica, social e ambiental, algo alinhado à necessidade de se avançar de uma perspectiva seccionada e reducionista para uma visão complexa, que busca entender a realidade numa amplitude de contornos, o que tende a gerar resultados que superam as fronteiras tradicionais de cada política pública, gerando sinergia capaz de potencializá-las.

Os grandes mercados globais, em especial o europeu, vêm rapidamente aplicando escopos regulatórios baseados no desenvolvimento econômico sustentável, inclusive restringindo acesso a mercados, recursos e financiamentos daqueles que não os cumprem ou promovem.

Há movimentos globais de formulação de legislação, como por exemplo a taxonomia verde na Europa. A Comissão Europeia (CE) deve apresentar até o fim de junho uma proposta final para completar a classificação "verde" de atividades econômicas na União Europeia (UE). A nova legislação vai incluir critérios para atividades relacionadas a água, economia circular, prevenção da poluição e biodiversidade. A ideia é oferecer mais segurança a investidores, combater "greenwashing" e unificar conceitos do que é sustentável ou não. Iniciativas semelhantes se espalham por outras grandes economias, como China, Coreia do Sul, Índia e México.

> **"As compras governamentais respondem por mais de 12% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Anualmente, o governo federal gera mais de 45 mil contratos, o que significa cerca de 200 mil fornecedores. Esse poder de compra, se observado como um vetor de políticas públicas, pode representar um instrumento essencial na promoção da transformação do mercado e, consequentemente, da sociedade"**

Assim, além de uma importante política pública de integração social, o estado brasileiro pode fomentar ou mesmo manter os acessos as linhas de crédito, investimentos e até baratear o custo da captação de capital, uma vez que se torne internacionalmente reconhecido como um modelo de economia sustentável.

ALDANTH PRECATÓRIOS

APRESENTA



Dra. Alessandra Naves, empresária e advogada, ao lado de sua filha, a também advogada Dra. Daniele Naves, graduada pela USP.

Aldanth: uma jornada ao topo do mercado de precatórios

No competitivo mercado de assessoria em precatórios, a Dra. Alessandra Naves, 45 anos, empresária e advogada, tem conduzido a Aldanth a um patamar de destaque, ao lado de sua filha, a também advogada Dra. Daniele Naves, 29 anos, graduada pela USP em 2017.

Com uma experiência de duas décadas no setor jurídico e mais de uma década focada em precatórios, Alessandra criou uma cultura corporativa diferenciada na área por sua abordagem humana, transparente e eficiente.

Tudo poderia ter sido diferente, já que a jornada não foi fácil. A sua família veio para São Paulo do interior de Minas Gerais, buscando oportunidades para uma vida melhor. Eis que, apenas com 18 anos, viu-se viúva e com uma filha de dois anos no colo. No entanto, focada em contrariar as probabilidades, e contando com o apoio de sua família, Alessandra seguiu na luta para conseguir se formar em Direito e se destacar em sua área de atuação, estando hoje no topo do mercado de precatórios.

TRANSPARÊNCIA COMO PILAR FUNDAMENTAL

A Aldanth revoluciona o mercado de precatórios desde o momento em que apresenta aos clientes uma alternativa justa, humanizada e transparente de negociação, em uma trajetória de desburocratização do processo de cessão, respeitando as suas necessidades individuais.

A empresa se dedica a oferecer aos seus clientes um entendimento claro sobre o processo de cessão de precatórios, garantindo que todas as informações sejam compartilhadas de maneira íntegra e acessível. Esse diferencial se reflete nas avaliações dos próprios clientes, sendo que a empresa conta hoje com a impressionante marca de mais de 530 avaliações com cinco estrelas no Google, apenas nos últimos anos, e nenhuma reclamação registrada.

HUMANIZAÇÃO E AGILIDADE: DINHEIRO NA CONTA DE FORMA RÁPIDA E SEGURA

Uma das principais preocupações dos clientes ao lidar com precatórios é a demora no procedimento, afinal, já são décadas esperando algum resultado de seus processos judiciais. A Aldanth se destaca por sua agilidade no trâmite de documentos e pagamento, garantindo que seus clientes recebam seus valores de maneira rápida e eficaz, um fator crítico para quem busca soluções no mercado de precatórios.

O atendimento humanizado é outra característica marcante da Aldanth. A empresa compreende a importância de cada caso, tratando seus clientes com respeito e atenção personalizada. O empenho é para que os credores recebam seus valores de forma rápida e segura, sem longas esperas ou incertezas. Além disso, todo o procedimento é realizado no cartório da cidade e confiança do cliente, e o pagamento pela cessão é no ato da assinatura.

A MELHOR ESCOLHA PARA NEGOCIAÇÃO DE PRECATÓRIOS

A Aldanth se consagra como a melhor escolha do mercado para quem busca negociar seus precatórios. Com um time de especialistas e um modelo de negócio pautado na transparência, humanização e rapidez, a empresa não apenas atende, mas supera as expectativas de seus clientes. É uma parceria que significa mais do que um simples negócio: é a realização de sonhos de forma justa e digna. ■



Equipe Aldanth

Foto: TV Notícias



O QUEBRA-CABEÇA DA REFORMA TRIBUTÁRIA

GOVERNO DEVE APRESENTAR REGULAMENTAÇÃO EM 15 DE ABRIL, MAS AINDA HÁ MAIS DÚVIDAS QUE CERTEZAS SOBRE ONDE ENCAIXAR CADA PEÇA

Paula CRISTINA

FOTO: WASHINGTON COSTA I FREEPIK



Três meses após ser aprovada, a Reforma Tributária ainda precisa organizar muitos pontos antes de entrar em vigor. Para tomar conta da narrativa, o governo corre para enviar ao Congresso a regulamentação das novas regras, tudo isso sob ameaça constante do presidente da Câmara, Arthur Lira, de desenvolver no Legislativo os parâmetros. De acordo com o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, a regulamentação está sendo desenhada desde a aprovação do texto e deve ser enviada ao presidente Lula na semana do dia 8 e ao Congresso no dia 15.

O ministro tem mantido firme o discurso de que o plano não é obter impacto financeiro para a União com a reforma, ou seja, não haveria aumento de impostos. Mas essa afirmação ainda está longe de ser absoluta. Ainda é preciso mensurar o custo do que falta ser definido, a começar da alíquota-padrão do novo Imposto sobre Valor Agregado (IVA). Com base no texto da reforma aprovado no ano passado, o próprio governo estima uma alíquota em torno de 27%, o que seria uma das maiores do mundo.

Segundo Alcides Wilhelm, diretor do Wilhelm & Niels Advogados Associados, a regulamentação pode resultar em efeitos adversos sobre a atividade econômica. "A reforma é importante especialmente na busca por simplificação e transparência no sistema fiscal, mas é crucial considerar os impactos potenciais sobre os diversos setores econômicos", disse.

Uma dessas ponderações foi feita pela Confederação Nacional do Comércio, no estudo sobre influência do aumento da carga tributária na redução da atividade econômica. Segundo a estimativa, a cada acréscimo de 1% na carga tributária do consumo pode resultar em queda no faturamento dos setores de turismo (0,49%), comércio (0,34%) e serviços (0,35%), prejudicando a dinâmica econômica desses segmentos. "A proposta de reforma deve ser cuidadosamente calibrada para evitar impactos negativos sobre o crescimento econômico e a competitividade de determinadas regiões", disse.

Outro apontamento foi feito pela Universidade de São Paulo (USP) e pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Em um estudo de prospecção, eles indicaram que a reforma terá efeitos assimétricos em regiões diferentes. Os Estados da região Norte, por exemplo, podem perder competitividade na atração de investimentos, o que resultaria em uma distribuição desigual do crescimento econômico dentro do Brasil. Desistimular o empreendedorismo também é um dos potenciais efeitos da reforma, a depender do resultado da regulamentação, em especial no setor de serviços, consumo das famílias e turismo.

BRILHO DE APPY Depois de decidir as questões sobre quais setores ainda terão desoneração, como a reforma vai impactar segmentos diferentes e avaliar os impactos regionais das mudanças, o secretário extraordinário da reforma tributária, Bernardy Appy, deverá ser o homem de Haddad no Congresso.

Ele lidera a Comissão de Sistematização (Cosist) criada pelo Ministério da Fazenda para tratar dos projetos de lei que regulamentarão a reforma tributária. O objetivo é dar celeridade aos textos para evitar que as matérias estacionem no Legislativo em função das eleições municipais. Até agora, a previsão é o envio de dois projetos de lei complementares ao Congresso Nacional, conforme afirmou Appy em evento na capital paulista em março. O primeiro trataria da lei geral dos novos tributos sobre bens e serviços (da CBS e do Seletivo, de competência federal, e do IBS, dos Estados e municípios). O segundo trará a regulamentação do comitê gestor do IBS e mais questões administrativas. Há, ainda, dois textos finalizados pelo Estados, que devem ser enviados juntos pelo Executivo. São dois projetos de lei, um tratando sobre a regulamentação do Fundo Nacional de Desenvolvimento Regional (FNDR) e outro sobre o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD). Com tantas peças para terminar o quebra-cabeça, é difícil prever se a versão final da Reforma Tributária estará pronta antes de 2026. S



"QUEREMOS DAR CELERIDADE AO TEXTO COM AS REGULAMENTAÇÕES PARA NÃO CONFLITAR COM O PERÍODO ELEITORAL DOS MUNICÍPIOS"

BERNARD APPY, SECRETÁRIO DO MINISTÉRIO DA FAZENDA

O CÍRCULO QUE VEM DO SENADO



CASA APROVA POLÍTICA NACIONAL DE ECONOMIA CIRCULAR, MAS AINDA SOBRAM DÚVIDAS SOBRE COMO ESSA CIRCUNFERÊNCIA SE FECHARÁ

Paula CRISTINA

Imagina haver no Brasil um mercado pouco desenvolvido, mas com potencial de movimentar R$ 1 trilhão até 2030? E se esse mesmo mercado fosse capaz de reduzir substancialmente a produção de lixo e, de quebra, enquadrar o Brasil como exemplo mundial e viabilizar o acordo comercial com a União Europeia? Bom, é isso que promete o Projeto de Lei 1.874/2022 de autoria do petista Jaques Wagner. Aprovada no Senado, a lei cria a Política Nacional de Economia Circular, integrando as cadeias produtivas e facilitando o caminho do produto para um descarte saudável. "É um novo modelo de produção. Com eficiência e sustentabilidade. Trata-se, portanto, de um PL econômico e socialmente meritório", disse Wagner. O problema, no entanto, reside em sua regulamentação. Não é a primeira iniciativa brasileira do tipo e todas morrem no mesmo lugar: quem arca com o caminho de volta do item descartado?

Essa dúvida foi o que minou o Programa Nacional de Logística Reversa (PNLR), criado no governo Dilma Rousseff. À época, os varejistas diziam que os industriais deveriam coletar o produto descartado, já que eles faziam o rebeneficiamento. Os industriais, por sua vez, alegavam que o varejo tinha mais capilaridade, acesso e meios de fazer a coleta de maneira menos custosa e mais ágil. Resultado? O texto nunca foi levado a sério. Segundo Wagner, diferentemente da PNLR, o texto de agora foi construído ao lado de empresários e é mais abrangente, envolvendo toda a cadeia. "O texto também altera a nova Lei de Licitações [14.133, de 2021], a lei que cria programas de incentivo à pesquisa [Lei 10.332, de 2001], e a lei que instituiu o Fundo Social [12.351, de 2010]", afirmou o senador.

O que é a Economia Circular?

Busca reduzir o desperdício e maximizar recursos reciclando e reutilizando materiais em todas as etapas do ciclo de vida dos produtos



Fontes: Fiesp

Com as mudanças o governo seria capaz de investir em pesquisa e desenvolvimento de novos caminhos para otimizar a sequência extração-produção-consumo-descarte. " O modelo prioriza o reaproveitamento de resíduos, o reparo, o reúso e a remanufatura", disse. Para isso seria necessária a criação de um Fórum Nacional de Economia Circular, com representantes de ministérios, sociedade e empresários.

ALGUÉM TEM QUE PAGAR Para Josivaldo Loureiro, doutor em gestão de políticas públicas e ex-secretário de Meio Ambiente, Logística, Infraestrutura e Transporte de São Paulo, o texto não torna claro como serão financiadas as pesquisas. "Há a sugestão do governo renunciar impostos para empresas que investirem na cadeia circular. Também está citada a possibilidade de criação de fundo para tais custeio, mas nada é definitivo." Para o especialista, o ideal é que essa instrumentalização do processo seja feita de modo vertical, com anúncios simultâneos para investimentos com crédito verde, política de fomento de empresários com juros mais baixos, contrapartida de estados e municípios para os aderentes à economia circular, além, claro, de benefícios tributários para quem se dispuser a recolher o produto. "No caso do PNLR o erro foi deixar o mercado se auto regular. Não farão isso sem incentivo."

Mas os tempos são outros. Olhar para o ESG e pensar em soluções mais verdes fazem parte das prioridades de 83% dos líderes executivos em todo o mundo, segundo a consultoria McKinsey Global Institute (MGI). Isso significa que há capital dentro e fora do Brasil disposto a contribuir com essa jornada invertida do produto depois do descarte. De olho nessas movimentações, a indústria espera que o Plano Safra Industrial, uma política pública que vem sendo desenhada pelo governo federal, incentive tal mudança. Segundo o vice-presidente da República e ministro do MDIC, Geraldo Alckmin, está no DNA da indústria a transformação e a reutilização, mas faltava o "empurrãozinho". "Por isso nosso governo está comprometido em melhorar o ambiente de negócios, facilitar o crédito e, claro, ver nascer uma indústria mais verde, que reaproveita mais, que polui menos e que sirva de modelo para o mundo", afirmou o vice-presidente.

Aprovado em votação simbólica após acordo no Senado, o texto segue agora para a Câmara. Segundo o senador Jaques Wagner, a proposta não deve ser tratada como "mera questão legislativa". Para ele, é preciso mudar o paradigma. "O setor empresarial passa a ter mais responsabilidades nesse sistema. O Poder Público deve conscientizar a sociedade civil", disse. Um círculo bastante virtuoso, mas que depende de alguém pagar o óleo da engrenagem.

FOTO: DIVULGAÇÃO | FREEPIK

CAMINHO LIVRE PARA AS CONCESSÕES



Nova rodada de investimentos em rodovias tem potencial para atrair R$ 9 bilhões em leilões neste mês e inaugurar ciclo de R$ 110 bilhões em obras de infraestrutura

Jaqueline MENDES

O adormecido plano de privatizações e concessões do governo Lula III deve começar a sair do papel neste mês. Deverão ser realizados dois importantes leilões de rodovias, com potencial de atrair mais de R$ 9 bilhões em investimentos privados. A primeira licitação está agendada para o dia 11, quando o governo federal vai abrir os envelopes de interessados em administrar a sucateada BR-040, no trecho entre Belo Horizonte e Juiz de Fora (MG). Na semana seguinte, no dia 16, o governo de São Paulo tentará leiloar a Parceria Público-Privada (PPP) do Lote Litoral Paulista – um teste de fogo para o governador Tarcísio de Freitas, que chegou ao poder com a bandeira das privatizações. Mas não será, em ambos os trechos a serem concedidos à iniciativa privada, um processo fácil. Os investidores estão ressabiados com o setor de rodovias, que teve em novembro de 2023 o cancelamento do leilão da BR-381 em Minas Gerais. Simplesmente não houve propostas.

No caso da provável concessão do trecho mineiro da BR-040 há expectativa de R$ 8,5 bilhões em investimentos, sendo cerca de R$ 5 bilhões em obras e outros R$ 3,5 bilhões em outorga por 30 anos de contrato. Será considerado vencedor quem oferecer o menor valor de tarifa de pedágio. Atualmente, entre os principais interessados no leilão estão CCR, Pátria, EPR (Equipav e Perfin), EcoRodovias e algumas empreiteiras regionais.

Essa concessão é especialmente aguardada pelo mercado porque, se concretizado, vai equalizar a disputa da relicitação da Via040, trecho hoje sob a administração da Invepar e que está em processo de devolução para o governo. Por erro de cálculo, que superestimou as receitas da rodovia, a Invepar decidiu em 2017 devolver a concessão. O sinal verde para a relicitação saiu só em 2020, em plena pandemia. Naquela época, esperava-se

FOTOS: ANDERSON COELHO I DIVULGAÇÃO







ROTA DE SAÍDA
Com forte apelo para a iniciativa privada, a rodada de concessão de estradas e rodovias costumam atrair muitos interessados e valores de outorga elevados; São Paulo deve abrir a temporada de leilões

que o novo leilão ocorresse até 2022, mas enfrentou atrasos por razões burocráticas. Se conseguir passar o abacaxi para um novo investidor, a Via040 terá de tentar a relicitação de outro trecho, que liga Belo Horizonte a Goiás.

Já a PPP do Lote Litoral Paulista, prevista no segundo leilão deste mês, será uma virada de página ao programa de desestatização do governo de São Paulo. Na avaliação do consultor Marco Fontana, especialista no tema, apesar de o projeto estar ligado à relicitação, não há riscos jurídicos ao leilão porque os processos foram desvinculados pelo desenho do edital. "É bem provável que surjam interessados", disse. "São trechos que a iniciativa privada já conhece bem e analisa há muitos anos."

Na PPP, que prevê R$ 4,3 bilhões em obras, parte dos recursos virão do Estado, que pagará anualmente uma contraprestação à concessionária de, no máximo, R$ 199 milhões por ano. No leilão, vencerá quem oferecer o maior desconto sobre esse montante. Existe ainda a possibilidade de interessados oferecerem deságio de 100%, zerando a contraprestação. Neste caso, a disputa passa a ser pela maior outorga.

PROJEÇÕES Mais do que os R$ 9 bilhões previstos nos dois leilões deste mês, o governo federal quer acelerar o processo de renegociação para resolver problemas de concessões de rodovias federais mais antigas e que ainda estão em vigor. Chamado de "otimização de contratos", o programa envolve 14 concessões de estradas que somam 7,5 mil quilômetros em vários estados, com potencial de levantar R$ 110 bilhões em novos aportes, sendo até 70% nos primeiros seis anos, a partir da repactuação do contrato.

Segundo o ministro dos Transportes, Renan Filho, a ideia é prorrogar esses contratos por até 15 anos, com a contrapartida da retomada de obras inacabadas ou que sequer foram iniciadas. Haverá também exigência de investimentos em tecnologia. O trabalho está sendo feito em parceria com o Tribunal de Contas da União (TCU), que dará a palavra final.

SECURITIZAÇÃO, A ALTERN

VENDA DE DÍVIDAS DOS ENTES FEDERATIVOS PODE DESTRAVAR R$ 180 BILHÕES PARA OS COFRES PÚBLICOS SEM PRECISAR AUMENTAR OU CRIAR IMPOSTOS

Paula CRISTINA

Alternativa bastante usada no mercado de capitais, a venda de dívidas, crédito tributários e não tributários é uma solução eficiente para empresas que precisam de grandes volumes de dinheiro de modo célere. Agora, a Câmara dos Deputados estuda uma solução similar para aumentar a arrecadação de estados e municípios sem precisar onerar o governo federal ou elevar impostos. O Projeto de Lei Complementar (PLP) 459/2017, já aprovado no Senado, pode render R$ 180 bilhões aos cofres públicos no curto prazo.

A estimativa feita pela UnB a pedido ex-senador José Serra, considera, em valores correntes, dívida passível de venda na ordem dos R$ 360 bilhões (ou 10% do total devido pela União, estados e municipios em janeiro de 2024). Pelas estimativas da Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, as dívidas poderão ser vendidas por até 50% do valor integral, quando o inadimplente tem histórico de bom pagador. Para vender, o ente federado cederá os créditos tributários ou criará uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) como se dá com empresas privadas.



EM MARCHA
Prefeitos se reúnem em Brasília para pressionar o Legislativo por medidas que aliviem as contas públicas

FOTO: TON MOLINA/NURPHOTO VIA AFP

ATIVA PARA PREFEITURAS

Tramitando em regime de urgência na Câmara, o assunto está sob relatoria do deputado Alex Manente (Cidadania-SP), que diz já ter recebido apoio à proposta por parte do governo. "É uma proposta bastante relevante e que aumenta a arrecadação de estados e municípios sem precisar elevar impostos", disse. Segundo o deputado, um dos termos do PL é que todo valor obtido por meio da venda das dívidas seja dividido da seguinte forma: 50% para investimento direto e 50% para a Previdência Social. O parlamentar afirmou que tem trabalhado para que as discussões sobre o texto sejam finalizadas ainda em abril, de modo que a aprovação e sanção do projeto ocorram ainda neste semestre. Encabeçando essa jornada está o governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas, que tem falado diretamente com o deputados do estado. "É um texto que agrada grande parte dos parlamentares por ser benéfico para o ente público e interessante para o privado", disse Manente.

Mesmo com o otimismo de Manente, no mercado ainda há mais dúvidas que certezas sobre o tema. Questões como métrica de validação de bons pagadores, e riscos de comprar dívidas de estados e municípios menores podem tornar menos apetitoso o assunto para quem investe. O consultor tributário Sérgio Lessa, por exemplo, cita ser, nesse momento, mais interessante investir em precatório, por se tratar de uma dívida já com o trânsito em julgado.



ARTICULAÇÃO POLÍTICA Deputado Alex Manente é o relator do Projeto de Lei que regulamenta a securitização das dívidas de estados e munícipios: plano é aprovar até o fim do primeiro semestre

BATALHAS VENCIDAS O tema da securitização da dívida ganhou força em meio a uma batalha envolvendo prefeitos e governo federal, desde que o presidente Lula, em outubro passado, sancionou a Medida Provisória da reoneração da folha de pagamento dos municípios e causou uma celeuma nas prefeituras. Pelas novas regras, o benefício tributário deixaria de ser para 5,3 mil municípios e valeria para 2,5 mil cidades. Segundo o Ministério da Fazenda, as isenções chegam a custar R$ 10 bilhões ao ano. Não demorou para que os prefeitos iniciassem uma pressão direta ao Congresso Nacinal, para que eles não votassem a MP, deixando que ela perdesse a validade, como aconteceu noa segunda-feira (1º de abril).

A contragosto do governo, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, após a matéria caducar, voltou a reforçar a necessidade do Legislativo ser parte das soluções para as contas públicas. "O trabalho que nós estamos fazendo junto ao Congresso é no sentido de convencer os parlamentares de que precisamos encontrar fonte de financiamento das despesas criadas", disse.

A Confederação Nacional dos Municípios (CNM), que liderou a pressão pela queda da MP, já mira a próxima batalha. Segundo Paulo Ziulkoski, presidente da CNM, o governo federal ainda estuda formas de renorar a folha. Por isso, disse ele, a Confederação organiza uma mobilização nacional de prefeitos em Brasília. Uma caminhada longa, que até pode começar na capital federal, mas que deve correr todos os rincões do Brasil.

50% DA VENDA DE DÍVIDAS DEVERÁ IR PARA INVESTIMENTO DIRETO, A OUTRA METADE, NA PREVIDÊNCIA

30% DOS MUNICIPIOS ESTÃO HOJE COM ALGUMA DÍVIDA NÃO PAGA COM A UNIÃO

R$ 248 bilhões É A DÍVIDA ESTIMADA PELOS MUNICIPIOS COM A PREVIDÊNCIA SOCIAL

TRANSFEERA, A FINTECH QUE NÃO PARA

Startup transacionou R$ 19 bilhões ano passado e quer liderar o mercado de pagamentos para pequenas e médias empresas

Paula CRISTINA



Em um momento em que os bancos tradicionais se desdobram para atender as transformações tecnológicas no meio de pagamento, em especial no B2B, uma startup de Santa Catarina já nasceu com esse propósito. A Transfeera, uma fintech que atua para pequenas e médias empresas, transacionou quase R$ 19 bilhões ano passado e chega em 2024 pisando no acelerador. Depois de receber autorização do Banco Central para integrar o Sistema de Pagamento Brasileiro (SPB), a companhia quer ser o meio de pagamento B2B mais utilizado entre as empresas de menor porte. "Com a aprovação da licença de instituição de pagamento podemos operar com mais autonomia e de forma mais ampla no mercado", disse Fernando Nunes, cofundador e CEO da Transfeera.

E eles estão com a faca e o queijo na mão. Foram criados no ambiente digital; têm um público-alvo que, em 2023, cresceu 7%, três vezes mais que o PIB; e, segundo o Sebrae, deve chegar em 2026 movimentando R$ 4 trilhões ao ano. Mas atender esse empresário não é fácil. Para cair nas graças é preciso trazer soluções de fácil entendimento e alta eficiência. Foi assim que os três sócios, Rodrigo Kratzer (CFO), Fernando Nunes (CEO) e Rafael Negherbon (CTO), lançaram o Boleto+Pix. A nova solução permite que cliente faça o recebimento usando um código de barras ou QR Code do Pix, com possibilidade de saber em até 1 hora se o boleto foi pago. "Trata-se de um tempo 98% menor do que a compensação atual, que pode levar até 3 dias úteis", disse Nunes. Segundo ele, o produto surge com a proposta de ser uma solução moderna para uma modalidade que só em 2022 foi responsável por transacionar R$ 5,3 trilhões, de acordo com a Febraban.

Além do Boleto+Pix, a fintech continua a trabalhar com seus outros dois produtos: Pagamentos, que permite que as empresas tenham seus pagamentos e recebimentos de maneira automatizada, e a ContaCerta, que realiza a validação de dados bancários e chaves Pix. "Como uma empresa que vem crescendo em mais de 100% ano a ano, o objetivo é seguir ampliando nossa presença no mercado, oferecendo produtos inovadores e que atendam às necessidades de nossos clientes", disse o CEO.

Ano passado, a Transfeera registrou mais de 43 milhões de transações, número que representa 47% a mais do que o volume transacionado em 2022. Para dar conta dessa demanda crescente, a empresa anunciou captação de R$ 7 milhões, em rodada liderada por Honey Island e 4UM Investimentos, e que também contou com participação dos fundos Bossanova Investimentos, Opus, Goodz Capital e Curitiba Angels. Uma jornada memorável, digna de uma fintech viciada em movimento e propósito.



"Com a empresa crescendo mais de 100% ano a ano, queremos ampliar nossa presença no mercado com produtos inovadores"

FERNANDO NUNES
COFUNDADOR E CEO

FOTOS: DIVULGAÇÃO



CASHBACK OU RECOMPENSAS: SUA EMPRESA SABE QUAL ESCOLHER?



O cashback (dinheiro de volta, em português) consiste em um programa de recompensa ao consumidor, em que é possível ter de volta uma parcela do dinheiro investido em um produto ou serviço.

Além desse retorno, muitos programas de cashback contam com parceiros, permitindo que você compre algo (combustível, uso em aplicativos de comida, etc) com a quantidade acumulada do "dinheiro de volta". Mas isso também pode levar um tempo, ou seja, pode demorar para seu cliente sentir que "recuperou algo".

Para usar esses programas, **é necessário se cadastrar em uma plataforma específica ou fazer download de aplicativos. Depois, basta fazer a compra do produto em um site parceiro e, antes de finalizar a aquisição, é só ativar a opção do cashback.** O retorno do dinheiro pode variar em diferentes porcentagens.

Após a finalização, a loja parceira tem um prazo para avisar o intermediário sobre a compra, para que o dinheiro volte ao cliente ou fique disponível em forma de descontos, vouchers e cupons.

É bem comum que haja confusão entre ações de cashback e estratégias de marketing de recompensas. De fato, ambas têm semelhanças, como a oferta de uma experiência única de compra ao cliente. Porém, o **marketing de recompensas trabalha com a oferta de algo diferenciado ao cliente no valor da compra,** sem necessariamente requisitar um cadastro.

Além do mais, os programas de cashback tornam as relações entre marca e público puramente transacionais, tendo um impacto relativamente baixo no reconhecimento da sua organização. Por outro lado, o **marketing de recompensas oferece opções personalizadas ao cliente,** aproximando a sua empresa dos valores e necessidade de cada comprador, proporcionando a eles viagens, idas ao cinema e até assinaturas de streaming.

As **recompensas instantâneas têm alguns pontos mais vantajosos,** como a aproximação da marca com o cliente, sendo uma ótima estratégia para aumentar a **conversão de leads** (potenciais clientes).

Segundo uma pesquisa realizada pela SmarterHQ, cerca de 90% dos consumidores estão dispostos a oferecer seus dados de comportamento de compra, em troca de benefícios adicionais para melhorar a experiência de compra.

Conheça algumas ações do marketing de recompensas:

GRATIFICAÇÃO INSTANTÂNEA

As gratificações instantâneas são brindes que os clientes recebem na hora, após realizar alguma ação (compra de produto, cadastro em plataforma, etc.). Muitas empresas investem em brindes como **infoprodutos,** ou seja, trocam **conteúdos de qualidade** por dados de comportamento do consumidor. Assim, é possível realizar uma pesquisa de mercado mais assertiva.

CONEXÃO EMOCIONAL

O marketing de recompensas é capaz de gerar uma conexão emocional com os seus clientes, pois se sentem especiais e vão lembrar da sua marca sempre. Como efeito, além de aumentar as taxas de conversão, você também conquista a fidelização do público e maior índice de vendas.

MAIOR RETORNO DE VALOR

O maior retorno de valor depende fundamentalmente de boas estratégias de marketing. Com a oferta de recompensas instantâneas, muitos consumidores se sentem especiais, próximos da marca e não se importam tanto com o preço (ao contrário, eles dão importância à experiência de compra).

MAIOR ENGAJAMENTO DO PÚBLICO

Outro resultado positivo do marketing de recompensas em comparação aos programas de cashback é o maior engajamento do público. Isso porque as pessoas passam a ver a sua marca com mais carinho e afetividade quando recebem uma recompensa, especialmente se ela for instantânea.

RETENÇÃO DE CLIENTES

A retenção de clientes também aparece como uma vantagem competitiva do marketing de recompensas em relação aos programas de cashback. Muito disso deve-se à curiosidade do público em relação às recompensas instantâneas e porque o consumidor se sente valorizado pela marca.



ifoodCard CARTÃO-PRESENTE IFOOD

primepass INGRESSOS DE CINEMA EM REDES CREDENCIADAS

NETSHOES CRÉDITOS PARA COMPRA NO SITE

Faça parte dos maiores programas de relacionamento do Brasil.

Divulgue as suas ofertas com a Minu para milhões de pessoas.

www.minu.co minu



Vamos continuar crescendo dois dígitos e seguir investindo em pesquisa clínica para dar mais acesso à saúde”

LORICE SCALISE,
PRESIDENTE DA
ROCHE FARMA BRASIL

A EVOLUÇÃO EQUILIBRADA DA ROCHE

Farmacêutica suíça registra faturamento de R$ 4,2 bilhões no Brasil em 2023, 14% superior ao do ano anterior. Estratégia da companhia para seguir crescendo inclui maior participação no setor público e pesquisas em mais regiões do País

Beto SILVA

Lorice Scalise comanda a operação da Roche Farma Brasil sentada em uma bola de pilates. São várias delas espalhadas pelos ambientes da sede administrativa da companhia, localizada em um conjunto comercial na Marginal Pinheiros, em São Paulo. Seja para reuniões com o time ou para fechar um importante contrato, a executiva utiliza a esfera em substituição à cadeira. O hábito vai além da funcionalidade como tratamento de uma lombalgia que surgiu há oito anos. Com a bola, Lorice equilibra o corpo e a mente. E promove uma gestão igualmente equilibrada, que tem gerados bons resultados à empresa. No ano passado, a Roche Farma registrou faturamento de R$ 4,2 bilhões no Brasil, um crescimento de 14% em relação a 2022. Apenas as vendas dos produtos lançados nos últimos três anos aumentaram 29%. A inovação é, para a Roche, sinônimo de evolução — e fruto de um forte investimento em pesquisa clínica, que atingiu o patamar de R$ 540 milhões ano passado, 20% maior do que no ano anterior. Ou seja: a aplicação de recursos em estudos avançou mais do que a própria receita da companhia. "Vamos continuar crescendo dois dígitos e seguir

FOTO: ROGERIO CASSIMIRO



FOCO NA CIÊNCIA
Companhia investe quase 20% de seu faturamento global em pesquisa e desenvolvimento. Estudos são realizados em laboratórios próprios e em clínicas parceiras

investindo em pesquisa clínica, com impacto grande em diversidade e inclusão, para dar cada vez mais acesso à saúde", disse Lorice em entrevista exclusiva à DINHEIRO, obviamente sentada na bola de pilates.

Os resultados da Divisão Farma da operação brasileira são ainda mais significativos quando comparados com os números gerais da companhia. O faturamento global apresentou queda de 2%, ao atingir US$ 49,1 bilhões. Somados com os US$ 15,5 bilhões da Divisão de Diagnóstico (-20%), foram US$ 64,7 bilhões de receita em 2023, uma retração de 7% em relação ao período anterior. Assim, a Roche Farma Brasil garante o sexto maior faturamento entre as afiliadas do grupo no mundo — exceto Estados Unidos.

Primeira mulher a presidir a Roche no País e primeira pessoa latino-americana a ocupar o cargo, Lorice Scalise completa neste mês um ano no comando da Divisão Farma no Brasil. Antes, esteve à frente dos negócios da empresa na Argentina, onde enfrentou índices anuais de inflação entre 50% e 100% (hoje está em 276,2% ao ano). Teve de se equilibrar no caos de uma economia complexa. Antes, atuou na Suíça, sede da companhia. Por lá, integrou uma equipe responsável pelo desenvolvimento de equipamentos de imunologia. Um trabalho realizado em parceria com um time do Japão, que produziu soluções lançadas para mercados dos Estados Unidos até a Ásia. O equilíbrio entre cultura, legislação, economia e comunicação tinha de ser azeitado para chegar a uma mensagem única a todas as nações envolvidas.

AVANÇOS Foi com essa bagagem que Lorice foi convidada a substituir o suíço Patrick Eckert, alçado a nova posição no grupo, e equilibrar a gestão no Brasil. Sob a batuta da executiva, a companhia marcou a entrada no mercado de oftalmologia. Em julho de 2023, o medicamento Faricimabe recebeu aprovação regulatória da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para o tratamento de Doença Macular Relacionada a Idade (DMRI) úmida e o Edema Macular Diabético (EMD). Inovações medicamentosas para o tratamento dessas duas condições não eram lançadas havia mais de dez anos. No âmbito de doenças raras, lançou o Satralizumabe, única solução subcutânea com aprovação regulatória para o tratamento de pacientes com neuromielite óptica (NMO) a partir de 12 anos. E na onco-hematologia, colocou no mercado o Polatuzumabe Vedotina, uma terapia que representa o primeiro avanço em 20 anos no tratamento de pacientes com Linfoma Difuso de Grandes Células B (LDGCB) não tratados previamente.

Até dezembro, a intenção é obter três aprovações regulatórias: uma terapia voltada ao tratamento da hemoglobinúria paroxística noturna, mais conhecida como HPN — uma doença genética que aumenta o risco de trombose; terapia para a distrofia

 FOTO: HGESCH





muscular de duchenne, a DMD — que também marcará a entrada da Roche no mercado de terapias avançadas (ou gênicas) no Brasil; e uma molécula chamada Alectinibe, voltada ao tratamento do câncer de pulmão com mutação no gene ALK.

Os nomes das doenças e dos medicamentos são complicados, mas o fato é que foram produzidos a partir de muita pesquisa. Nesse caso, fácil de entender, mas difícil de executar. As inovações surgem de estudos clínicos e testes em laboratório feitos pela companhia, que apenas no ano passado aplicou US$ 12,7 bilhões em P&D. No Brasil, mais de meio bilhão de reais irrigaram o trabalho em parceria com mais de 600 centros de pesquisa locais, desenvolvendo mais de 200 estudos, que envolveram cerca de 1,4 mil pacientes, segundo Lorice Scalise. "Provocamos o sistema ao buscar formas para que as pessoas possam ter acesso a terapias transformadoras que, sem essas pesquisas, não teriam", disse ela. "Gera benefício direto aos pacientes e conhecimento para o mercado, pois eleva a qualidade dos serviços prestados."

De acordo com Francisco Petros, economista e advogado especializado em direito societário, compliance e governança corporativa, o mercado farmacêutico no qual a Roche está inserida é muito dependente de inovações, alavancadas a partir de pesquisas científicas. "O sucesso de inovação farmacêutica, portanto, depende de elevados níveis de investimentos em P&D, na construção de um acervo tecnológico e científico capaz de ser usado em processos fabris e na gestão ágil e eficiente de projetos", disse. "No caso da Roche, o investimento somente em pesquisas clínicas atinge 13% da receita [quase 20% em P&D no geral], acima da média da indústria."

Para aperfeiçoar os estudos, a presidente da Roche Farma Brasil quer equilibrar a atuação com as seis centenas de hospitais e clínicas parceiras. Hoje esses locais estão concentrados no Sudeste do

A FÓRMULA DA ROCHE PELO MUNDO



1896
é o ano de fundação da empresa na Basileia, na Suíça



103,6 mil
funcionários



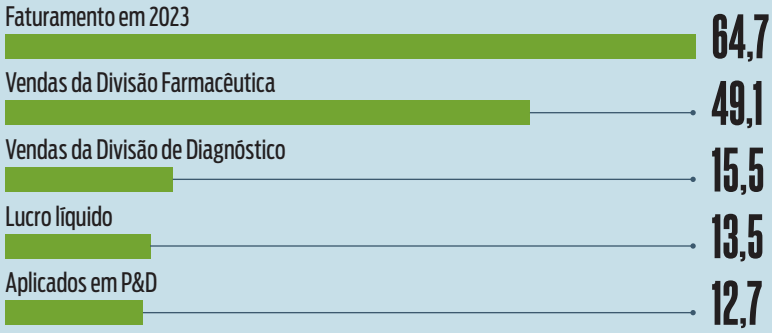
28 milhões
de pacientes se tratam anualmente com medicamentos Roche



32
itens da companhia estão na lista de medicamentos essenciais da OMS

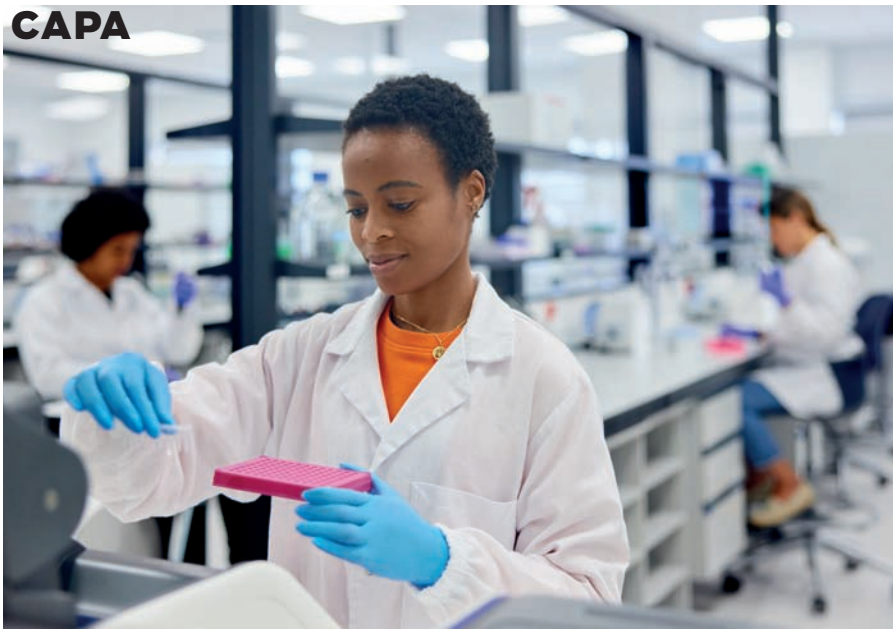
DOSE FINANCEIRA

(Em US$ bilhões, convertidos de francos suíços na cotação do dia 2)



PERFORMANCE NO BRASIL







RECEITA DE RESULTADO
Tratamentos lançados nos últimos três anos cresceram 29% as vendas no Brasil em 2023. Roche atua com intensidade em inovação, na busca por terapias mais eficientes

País, em especial São Paulo e Rio de Janeiro. A intenção é buscar mais participantes em outros estados, principalmente no Norte e Nordeste. "Nosso desafio é desenvolver esse trabalho fora do eixo Rio-SP", afirmou Lorice, que logo no início de sua gestão, em maio do ano passado, inaugurou o laboratório da Roche no bairro do Jaguaré, na zona oeste da capital paulista, especializado em controle de qualidade, que demandou um aporte de R$ 40 milhões. Era um projeto que estava em andamento antes de ela chegar na operação brasileira. Lorice também dá marcha a outro plano — este de redução da operação — traçado desde 2019, por decisão global da companhia. A fábrica de remédios no Rio de Janeiro está em *phase out* para que a empresa deixe de lado o portfólio de produtos mais maduros e dedique esforços em inovações (medicamentos para doenças sem respostas), que geram maior valor agregado. É foco no equilíbrio financeiro.

Para Gerson Brilhante, analista da Levante Inside Corp, a Roche disponibiliza uma extensa variedade de tratamentos e métodos de diagnóstico avançados e essa diversidade capacita a empresa a suprir as demandas de saúde. "Sua reputação global se reflete em sua credibilidade no mercado brasileiro, o que fortalece sua posição competitiva e confiança dos clientes."

CONVERGÊNCIAS Para este ano, a estratégia é fazer a Roche Farma avançar mais nas relações comerciais com o setor público, que hoje representam 30% das vendas. "O objetivo é chegar em 2028 em 50%", afirmou Lorice. Para isso, é fundamental a atuação de colaboradores cujas funções foram criadas a partir

ENTREVISTA

LORICE SCALISE
PRESIDENTE DA ROCHE FARMA BRASIL



> "O sistema de saúde está pagando a conta de todas as outras ineficiências"

Qual a sua opinião sobre o setor de saúde brasileiro?
O dia que a gente conseguir discutir programas de saúde vai ser mais interessante. Nós ainda focamos muito na doença, no tumor, e esquecemos que existe o ser humano. Deveríamos focar saúde integral da pessoa, como mantemos a sociedade saudável. Quando não tem educação, você gera uma população doente. Quando não tem saneamento básico, infraestrutura, gera doença. Quando não tem acesso a meios de transporte, gera doenças. E assim o sistema de saúde está no centro, pagando a conta de todas as outras ineficiências.

Estamos longe de aprofundar nessa discussão mais complexa?
Não é um problema apenas do Brasil. São discussões globais. Em países desenvolvidos também não são tão avançados esses debates. Sempre falamos da Saúde como uma coisa desconectada das demais áreas. Precisa conectar mais. Acredito que estamos longe, sim. De alguma coisa a gente tem

FOTOS: PHILIPP WENTE | ROGERIO CASSIMIRO | DIVULGAÇÃO



RESPONSABILIDADE DIVIDIDA
Roche tem modelo de negócio diferenciado com o Hospital AC Camargo: pagamento ocorre mediante resultados do medicamento em pacientes

do modelo de negócio implementado pela companhia a partir de 2020. Um deles é o *patient journey partner* (PJP), que é o parceiro da jornada do paciente, que faz o acompanhamento desde o diagnóstico e destrava possíveis burocracias internas para dar acesso aos tratamentos adequados. O outro é o *healthcare system partner* (HSP), o parceiro do sistema de saúde, que analisa todo o ecossistema para identificar tendências e padrões e estreita a relação com formuladores de políticas, reguladores e pagadores. "De um lado, olhamos para a jornada do paciente e, por outro, a questão do sistema de saúde. Dessa forma, os pontos de convergências que eram encontrados acidentalmente hoje são intencionais", disse Lorice. "Verificamos onde existem sinergias e como podemos contribuir mais." É equilíbrio da força de trabalho.

Segundo o advogado especialista em Direito Médico e da Saúde Henderson Fürst, o mercado farmacêutico apresenta grandes desafios por ser altamente regulado, de questões sanitárias elementares ao preço e aos meios de distribuição. Para o especialista, isso implica em maior confiabilidade a pacientes e profissionais de saúde, mas também na necessidade de saber como lidar com uma ciência em constante e rápida transformação. "Nesse contexto, um dos pontos fortes da Roche é a atuação quanto ao acesso, disponibilidade e precificação de medicamentos ao sistema de saúde".

Com o setor privado, uma nova relação comercial com os hospitais é tratada por Lorice Scalise como oportunidade. O modelo já está em execução com o hospital AC Camargo, para tratamentos de câncer de pulmão e pode se estender para outras unidades e outras terapias. Grosso modo, após análise de conjuntura e de diagnóstico, se o medicamento cumpre suas funções e gera resultados ao paciente, a unidade hospitalar paga por ele. Caso contrário, não paga pelo produto. "Temos uma janela de oportunidades ao repensar os modelos de negócios", disse a executiva. No caso, é divisão de risco. Ou melhor, equilíbrio para as partes. Ao melhor estilo de gestão de Lorice Scalise.

que morrer e de alguma utopia a gente tem que viver. Às vezes a utopia é pensar que, de tanto a gente abordar esse tema, em algum momento essa conexão pluga.

O Brasil tem boa parte da população com baixa condição socioeconômica. Como isso afeta a política de preços, a competitividade e as inovações?
Temos de repensar como a gente faz negócio. No geral, a negociação que parte de volume e preço. Mas a gente esquece que estamos falando de populações de 1,5 mil pacientes de doenças mais raras, por exemplo. Na saúde, as relações deveriam estar pautadas sobre aquilo que eu te entrego, pensando que o paciente vai estar no centro. Temos implantado um modelo em que se a molécula cumpriu a função no tratamento, o cliente paga.

Qual a responsabilidade de ser a primeira mulher e primeira pessoa latino-americana a ocupar a presidência da Roche Farma Brasil?
Os modelos são fundamentais. Quando uma mulher ocupa uma cadeira que no Brasil por 90 anos estava sendo ocupada por homens, é importante olhar para isso. A desconstrução do arquétipo é o maior desafio para mim. Foi na Argentina e está sendo aqui. Qualquer pessoa que estiver nesse cargo tem de encontrar a melhor forma de fazer, de acordo com a visão que tem, a paixão que tem. Sou membro do comitê global de diversidade, equidade e inclusão da Roche. Todos esses elementos são pilares estratégicos. A diversidade interna é fundamental para atender pacientes tão diversos. É preciso entender essa realidade para discutir todas as possibilidades.

Enel: a concessão que deu errado

DISTRIBUIDORA DE ENERGIA QUE ABASTECE A MAIOR CIDADE DO PAÍS SE TORNA SÍMBOLO DE FRACASSO DA INICIATIVA PRIVADA EM SERVIÇOS PÚBLICOS E ENTRA NA MIRA DAS AGÊNCIAS DE REGULAÇÃO E DO GOVERNO, QUE PODEM CASSAR PARTE DOS NEGÓCIOS DELA NO BRASIL





Nos próximos meses, a empresa estará sob um processo de caducidade. A Enel mostra de forma reiterada que é despreparada”

ALEXANDRE SILVEIRA
MINISTRO DE
MINAS E ENERGIA



METRÓPOLE ÀS ESCURAS
Maior cidade do País, São Paulo tem enfrentado constantes interrupções no fornecimento de energia e demora absurda na retomada dos serviços

Poucas empresas conseguiram despertar tanto a ira e a insatisfação dos consumidores quanto a Enel. A companhia italiana, que opera concessões no Rio de Janeiro, no Ceará e na Grande São Paulo — principal fonte de problemas nos últimos meses — vive um momento complexo e delicado. Com uma infraestrutura defasada e, em muitas regiões, sucateada, a empresa vem descumprindo a exigência de fornecimento de energia e o rápido reestabelecimento do serviço quando há intercorrências. Quando chove, cai a luz. Se venta, cai a luz. Com sol e calor, falta energia. Em março, alguns bairros do centro de São Paulo chegaram a ficar cinco dias sem energia, situação que seria revoltante em qualquer país do mundo.

Os problemas envolvendo a Enel fizeram soar o alarme no governo federal. Na segunda-feira (1º), o ministro Alexandre Silveira (Minas e Energia) acionou a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) para abrir um processo disciplinar contra a distribuidora. Na avaliação dele, os apagões em São Paulo tornaram a empresa insustentável. Em última instância, a medida pode culminar no fim do contrato de concessão da empresa. “Os contratos com distribuidoras de energia são frouxos e não atendem ao requisito principal de suprir as necessidades básicas do consumidor, fazendo com que o serviço fique aquém do esperado”, afirmou o ministro. “O governo pode remediar a situação ao renegociar as concessões.”

A ofensiva do governo contra a Enel não deve se prolongar muito. A Aneel deve ter uma resposta sobre o processo contra a Enel em aproximadamente 20 dias. “Nos próximos meses, a empresa estará sob um processo de caducidade [perda de concessão]”, disse Silveira. “A Enel mostra de forma reiterada que é despreparada para prestar serviço à população.” A Enel assumiu as operações da antiga Eletropaulo em 2018. Desde então, é a maior distribuidora de energia do País em número de consumidores.

A insatisfação de Silveira com a Enel tem um histórico. A empresa não pagou as multas que já foram impostas por conta da interrupção do serviço. Em fevereiro, a Aneel aplicou multa de R$ 165 milhões à empresa em decorrência do apagão em São Paulo em 3 de novembro de 2023. Naquela época, quase 5 milhões de pessoas da capital paulista ficaram às escuras. Em alguns bairros, o serviço levou 8 dias para ser reestabelecido. “Estamos tomando uma medida extremamente radical, uma medida importante, uma medida educativa para as outras distribuidoras”, afirmou o ministro. “Faremos com que a Enel dê uma resposta aceitável aos paulistanos.”

A pressão do ministro tem o apoio do prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes (MDB), que já vinha pedindo a revisão da concessão. “Essa empresa tem que sair daqui. Estamos nesse sofrimento com uma empresa que fala que tem plano de contingência, mas que não cumpre”, disse Nunes, durante o último apagão.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

UMA DISTRIBUIDORA DE PROBLEMAS

Os números da Enel no mundo e o tamanho da operação no Brasil

Sede da empresa
Roma (Itália)

Lucro líquido global* *(em base ajustada)*
6,51 BILHÕES de euros
+ 21% em comparação a 2022

Valor de mercado
62,2 BILHÕES de euros

Enel é a maior companhia da Bolsa da Itália

Operações em 29 países

Dívida total*
60,1 BILHÕES de euros

* em 2023

ENEL SÃO PAULO

Punições aplicadas pela Aneel desde 2018

7 penalidades

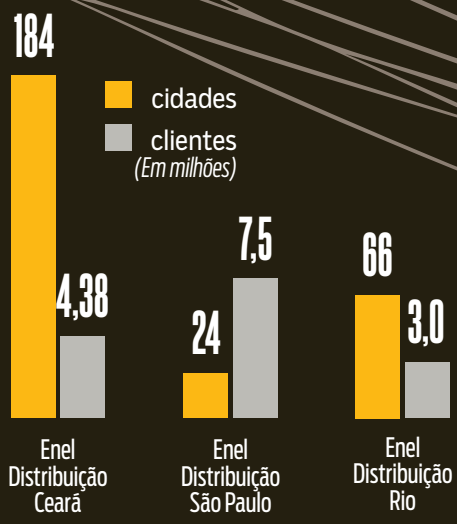
2 advertências

Multa mais recente, neste ano
R$ 165,8 MILHÕES
(pelos apagões em novembro de 2023)

R$ 321,6 MILHÕES em multas

Fonte: Aneel

A COMPANHIA NO BRASIL



15 milhões de instalações

36 milhões de pessoas atendidas

Receita no Brasil**
R$ 49,5 BILHÕES

Lucro dobrou em quatro anos
De **R$ 777,07** *(em 2019)* para
R$ 1,41 BILHÃO (em 2022)

Demitiu **36%** dos colaboradores em São Paulo desde 2019

Passou de **23.385**
para **15.366** em quase 4 anos, incluindo funcionários próprios e terceirizados

** em 2022, último balanço consolidado disponível

FOTOS: DIVULGAÇÃO



A FALTA QUE A LUZ FAZ
Lojas e residências da região central da cidade tiveram de recorrer a velas para suprir a interrupção da energia durante mais de uma semana

O inferno-astral da companhia não é apenas azar. Os investimentos da Enel em sua área de concessão em São Paulo, que cobre a capital e 24 municípios da região metropolitana, caíram 16,14% em 2023. O valor investido recuou de R$ 1,95 bilhão em 2022 para R$ 1,64 bilhão em 2023. No mesmo período, a base de clientes da companhia aumentou em 168,2 mil unidades consumidoras, segundo informações da Aneel, passando de 7,59 milhões de clientes para 7,76 milhões. Ou seja, o corte dos investimentos da Enel coincide com a piora nos níveis de qualidade dos serviços prestados.

A Enel, em resposta, afirma que tem feito o possível para contornar os problemas. Em nota, a distribuidora disse que "cumpre integralmente com todas as obrigações contratuais e regulatórias e está implementando um plano estruturado que inclui investimentos no fortalecimento e na modernização da estrutura da rede, na digitalização do sistema e na ampliação dos canais de comunicação com os clientes, além da mobilização antecipada de equipes em campo em caso de contingências".

A companhia informou ainda que já pagou parte das multas aplicadas pela Aneel e outras encontram-se em fase de recurso, seguindo trâmites normais do setor. Segundo o grupo italiano, nos últimos anos foram feitos grandes investimentos para elevar a qualidade do serviço e enfrentar os desafios por que passa o setor elétrico, com os efeitos das mudanças climáticas. Em São Paulo, desde 2018, quando assumiu a concessão, a Enel já investiu R$ 8,36 bilhões, com média de cerca de R$ 1,4 bilhão por ano.



"Essa empresa tem que sair daqui. Estamos nesse sofrimento com uma empresa que fala que tem plano de contingência, mas que não cumpre"

RICARDO NUNES
PREFEITO DE SÃO PAULO

ENTRAVES Mesmo que intenção do governo seja cassar a concessão da Enel, o processo não é tão simples quanto a fala de Silveira. O processo é complexo e demorado, com possibilidade de recursos em várias instâncias, direito de plena defesa à companhia e apresentação de soluções alternativas, segundo Edvaldo Santana, ex-diretor da Aneel. "O contrato de concessão é muito claro quanto a quais são as infrações que podem resultar na caducidade, e a qualidade do serviço é uma delas", afirmou. "Não sei se a melhor forma de se fazer as coisas é pressionando a Aneel. É bom para a opinião pública, mas não sei se é a maneira mais adequada", disse.

Santana explicou que a Aneel, mediante processo de fiscalização, identifica se a concessionária cometeu infrações em relação ao que é exigido por lei e por contrato para a prestação de serviço de distribuição de energia, e se é necessário pedir a caducidade do contrato. A partir de duas infrações, a empresa é intimada e pode se defender. "Um processo desses leva no mínimo dois anos para uma empresa pequena; no caso de uma companhia do tamanho da Enel, que vai ter banca de advogados, demora mais", afirmou.

Seja qual for o desfecho da novela Enel, o fato é que a empresa terá de dedicar muita energia nas estratégias para reverter a péssima imagem conquistada nos últimos meses. Com ou sem a concessão, a distribuidora entrará para a história como um caso de privatização que não deu certo.



Dos check-ins em academias a uma plataforma de bem-estar corporativo, Wellhub, avaliado em US$ 2,4 bilhões, oferece mais categorias para os clientes, com recursos de saúde física e mental disponíveis on e off-line

Letícia FRANCO

GYMPASS MUDA TUDO. ATÉ O NOME

Fundado em 2012, o Gympass revolucionou o mercado fitness ao oferecer acesso a uma ampla rede de academias por meio de um único benefício corporativo. Agora, depois de mais de uma década, o Gympass se despede para dar lugar a Wellhub. Muito mais que passe de academia, a empresa decidiu mudar nome para se posicionar como um hub de bem-estar corporativo, ofertando novas categorias, desde nutrição a terapia, para os 2,7 milhões de usuários,

FOTOS: FREEPIK



> **Precisávamos revisitar a marca para posicioná-la de acordo com os serviços ofertados. O objetivo é impulsionar os cuidados com bem-estar no mundo corporativo.”**
>
> **PRISCILA SIQUEIRA**
> CEO DO WELLHUB

que são colaboradores das 15 mil empresas assinantes, entre elas Riachuelo, Sebrae e Amazon. Com uma nova experiência, a startup unicórnio, avaliada em US$ 2,4 bilhões, prevê crescimento na casa dos dois dígitos em 2024 — o faturamento não é revelado.

Apesar de parecer uma mudança radical, a decisão por um novo posicionamento no mercado não foi tomada de forma repentina. Desde 2020, a empresa passou a combinar soluções físicas e digitais, com serviços para o bem-estar mental e físico dos usuários. Segundo Priscila Siqueira, CEO do antigo Gympass e atual Wellhub no Brasil, o rebranding visa aproximar a marca dos produtos ofertados atualmente. “Nos últimos anos, ampliamos o nosso portfólio. Era uma questão de revisitar a marca e posicioná-la de acordo com o que já entregamos”, afirmou à DINHEIRO. Com a nova marca e identidade visual, que entrou em operação na quinta-feira (4), o desafio agora é garantir que os consumidores reconheçam no Wellhub toda a expertise do Gympass.

Até o final de fevereiro, o Gympass obteve um aumento de 37% no número de usuários desde 2023 e somava 15 mil clientes. Para a nova era, a empresa ampliou sua rede de mais de 55 mil parceiros ao incorporar marcas de diversos segmentos, desde saúde feminina, como Clue, até de qualidade do sono, como o SleepCycle e SleepScore. Segundo Cesar Carvalho, cofundador e CEO global da Wellhub, a proposta é atender as diversas necessidades de uma organização. “É um recurso que permite estabelecer uma cultura em que os colaboradores se conectem com o bem-estar diariamente”, afirmou. De sua fundação até hoje, o antigo Gympass alcançou a marca de 400 milhões de check-ins na plataforma.

O CAMINHO ATÉ AQUI Em sua trajetória, o Wellhub seguiu os passos de toda startup: um modelo de negócios disruptivo com crescimento em grande escala e

US$ 2,4 bilhões VALUATION DO GYMPASS APÓS SEIS RODADAS DE INVESTIMENTO

400 milhões DE CHECK-INS NA PLATAFORMA GYMPASS

2,7 milhões DE USUÁRIOS GYMPASS GLOBALMENTE



ECOSSISTEMA TRANSFORMADO
Academias passaram a fazer parte de grandes conglomerados, com maior diversidade de serviços ao usuários

alta capacidade de adaptação. No início, a marca funcionava no modelo B2C, com serviços direcionados a pessoas físicas, dando acesso a diferentes espaços através de pagamento mensal. Em 2014, decidiu mudar sua estratégia de negócios e focar no B2B. Isso ocorreu depois que uma empresa, ao contratar o Gympass, dobrou o tamanho da startup. Além da expansão do portfólio durante a pandemia, quando a marca começou a se estruturar para atingir o novo patamar: uma plataforma de bem-estar corporativo.

Ao longo dos anos, a startup passou por seis rodadas de investimentos — principal ferramenta utilizada para acelerar o crescimento do negócio. A última arrecadação ocorreu em agosto de 2023, quando a EQT Growth, com a participação da Neuberger Berman, liderou uma rodada de financiamento Série F, no valor de US$ 85 milhões. Grupos como General Atlantic, Moore Strategic Ventures e Softbank também aparecem no quadro de investidores. Esses aportes possibilitaram sua expansão global, que começou pelo México, em 2015. Hoje, a companhia opera em 11 países: Brasil, Estados Unidos, México, Argentina, Chile, Espanha, Alemanha, Reino Unido, Irlanda, Romenia e Itália. Segundo Priscila Siqueira, o Brasil ainda é a maior operação da empresa.

MERCADO Para a executiva, o rebranding está atrelado às mudanças do mercado e ao comportamento do trabalhador. De acordo com o Panorama do Bem-estar Corporativo 2024, realizado pelo Gympass, 93% dos profissionais consideram o bem-estar tão importante quanto o salário. Isso reflete na necessidade das companhias de disponibilizar serviços de saúde e bem-estar à equipe. No Brasil, 89% das empresas possuem estratégias nesse sentido, segundo levantamento da consultoria britanica Aon plc. Dessa forma, o ecossistema se transforma, como no caso das academias. Antes pequenas e concentradas em bairros, elas ganharam corpo, se profissionalizaram e passaram a fazer parte de grandes conglomerados, com diversidade de serviços. Um estudo da Cortex Intelligence apontou que o Brasil possui 32 mil unidades ativas, as quais são frequentadas por 21% da população. Agora, embora as academias e empresas sejam as mesmas, a pergunta é outra: "Aceita Wellhub?".

89%
DAS COMPANHIAS BRASILEIRAS POSSUEM ESTRATÉGIAS DE BEM-ESTAR

FOTOS: DIVULGAÇÃO



Por Priscila Aro • José Eduardo Dias Yunis — Fotos: Camila Gandolfi

José Eduardo Dias Yunis: Trajetória e Visão sobre os Desafios da Advocacia Trabalhista e Empresarial

Com mais de três décadas de experiência como advogado e consultor empresarial, José Eduardo Dias Yunis é uma figura de destaque no cenário jurídico e corporativo. Sua trajetória inclui uma vasta atuação em consultoria preventiva e atuação litigiosa, ajudando empresas a navegar pelo complexo ambiente regulatório e a prevenir litígios trabalhistas.

Na recente entrevista concedida por Yunis, ele abordou uma variedade de tópicos relevantes para as empresas modernas. Uma das principais discussões foi sobre a importância da consultoria preventiva em um contexto de crescente normatização e transformação tecnológica. Yunis enfatizou a necessidade de as empresas estarem preparadas para os desafios trazidos pela Revolução Digital e pela inteligência artificial, destacando a escassez iminente de mão de obra qualificada e os riscos de exclusão social.

Destacou que a evolução do trabalho via plataformas digitais foi muito debatido à época em que ele era membro do Conselho Superior das Relações de Trabalho da Fiesp (CORT), onde atuou de 2017 a 2021.

Além disso, Yunis ressaltou os benefícios da consultoria preventiva na gestão de riscos e na prevenção de conflitos trabalhistas. Ele explicou como uma análise minuciosa das normas e procedimentos pode ajudar as empresas a evitar litígios e a minimizar passivos econômicos.

Em uma complementação importante, Yunis compartilhou sua preocupação com o futuro da sociedade diante das transformações tecnológicas e econômicas. Ele alertou para a necessidade de um debate mais amplo sobre as consequências da automação e da inteligência artificial, enfatizando que a sociedade deve buscar soluções que garantam a justiça e o bem-estar de todos os indivíduos.

Ao final da entrevista, Yunis também enfatizou que as recentes decisões do STF sobre os temas afetos à terceirização e a "pejotização" da mão de obra, tem causado significativo impacto nas relações de trabalho, alterando substancialmente a compreensão e a análise jurídica do tema, maximizando o princípio da autonomia da vontade dos contratantes, em detrimento da proteção estatal da relação de emprego. A compreensão do STF sobre as novas modalidades de trabalho acabam por impactar diretamente as decisões da Justiça do Trabalho.

Com sua vasta expertise e sua visão abrangente, Yunis continua sendo uma referência no campo da advocacia empresarial, fornecendo orientação valiosa para empresas que buscam se adaptar às mudanças do mundo moderno e enfrentar os desafios do mercado com sucesso. . ■

Saiba mais:
Site: http://www.yunis.adv.br





SOLUÇÃO CASEIRA Plano da companhia é passar dos atuais 5% para 25% de animais prórios para abate nas operações da América do Sul

MARFRIG MIRA REBANHO SUSTENTÁVEL

Gigante mundial de proteína animal planeja maior segurança para ter menos impacto com as grandes oscilações do mercado de carne, ampliando a quantidade de gado próprio em suas operações

Allan RAVAGNANI

A Marfrig, segunda maior produtora de proteína bovina do mundo, irá aumentar seus investimentos em gado próprio, saltando dos atuais 5% para ter 25% dos animais que abate nas operações da América do Sul. A meta tem como objetivo, segundo o fundador e presidente do conselho de administração do grupo, Marcos Molina, criar uma espécie de colchão de segurança para evitar maiores perdas em futuras mudanças no ciclo do gado na região.

A ideia de Molina é replicar na operação do Sul o modelo existente na América do Norte, onde a Marfrig opera com a marca National Beef, que tem 25% da produção baseada em gado próprio. "Com o abate próprio conseguimos ter um controle maior da cadeia de produção do que quando ficamos só no mercado à vista. A National Beefconsegue ter uma estabilidade e uma qualidade maior de produto", disse o executivo. Segundo ele, ter esse controle dá maior tranquilidade e estabilidade na operação. Também melhora a eficiência das fábricas, elevando a produção do parque fabril para acima dos 90%, além de aumentar a rastreabilidade dos animais. A meta é ter 100% de gado rastreado até 2025. Fator que é positivo para o País e para as metas de governança ESG, o que deve abrir novos mercados consumidores para a companhia.



"O preço da arroba do boi no Brasil é atualmente o menor do mundo, estamos em uma hora boa para investir na compra de gado"

MARCOS MOLINA
PRESIDENTE DO CONSELHO DA MARFRIG



MORDIDA NO MERCADO Fábrica de hambúrgueres na cidade de Bataguassu (MS) é uma das plantas que faz a Marfrig ser a maior produtora do mundo desse item

O empresário não deu prazo para concluir a operação, mas afirmou que o momento de baixa no mercado do boi gordo é favorável para realizar investimento, avaliado entre R$ 1,5 bilhão e R$ 2 bilhões. Segundo ele, há dois anos um bezerro era vendido a R$ 3,2 mil e uma arroba custava por volta de R$ 420. Hoje, o bezerro está sendo negociado por R$ 1,6 mil e a arroba por volta de R$ 220. Molina afirmou que o aporte deve vir da conclusão da venda dos 16 ativos para a Minerva Foods, acordada em agosto de 2023, por R$ 7,5 bilhões, cuja conclusão está prevista para o terceiro trimestre deste ano. Com o dinheiro, a Marfrig irá aplicar recursos na compra do gado e na redução de sua dívida.

CICLO DO GADO Durante o ano de 2023, a Marfrig teve dificuldades no balanço, reportando um prejuízo líquido de R$ 1,52 bilhão, diante de uma receita de R$ 136,5 bilhões. A turbulência se deu por conta do custo das operações na América do Norte, que enfrenta uma oferta menor de gado devido ao ciclo negativo nos países da região, aumentando o preço da matéria-prima e pressionando as margens.

Para entender o que é o ciclo do gado, precisa-se levar em consideração o volume ofertado. Por exemplo, quando o pecuarista está com muito gado disponível para abate, seja nos pastos ou nos confinamentos, o preço do produto fica menor e ele começa a abater, além dos bois, também as fêmeas que não emprenharam. O baixo preço da arroba também desestimula o criador a investir em reprodução por inseminação artificial, emprenhando ainda menos vacas. O resultado aparece alguns anos à frente, fazendo o ciclo virar, pois o número de bezerros vai diminuindo, os preços se ajustam e a oferta começa a não dar conta da demanda, diante da menor capacidade de reprodução.

É neste momento que está o mercado nos Estados Unidos, com pouca oferta e altos preços. No Brasil, no entanto, a situação está inversa, mas já existem projeções de uma nova virada no ciclo. Uma pequena diferença entre Brasil e EUA é que por aqui a maior parte da pecuária é criada solta em pasto, em ciclos mais longos, enquanto em território americano é confinada para engorda mais rápida. Molina prevê 2024 e 2025 como anos saudáveis para a oferta de gado no Brasil, que atualmente pratica os menores preços do mundo. Segundo o executivo, é hora de aproveitar o momento.

Além do ciclo do gado, o analista Bruno Corano, sócio da Corano Capital, afirmou que a Marfrig também foi muito afetada pela combinação da falta de insumos e o colapso em cadeias produtivas de abastecimento. "As rações para gado e galinha tiveram enorme alta de preço. E eu posso até ilustrar: a Ucrânia, por exemplo, um dos maiores produtores de trigo do mundo, paralisou por meses o fornecimento", afirmou.

Apesar das dificuldades, a Marfrig encerrou 2023 com boas perspectivas. O quarto trimestre marcou o primeiro lucro líquido em quatro períodos, isso graças à BRF e às operações da América do Sul, que tiveram menores custos e maiores vendas. Em todo o ano, a fatia de pouco mais de 50% da BRF contribuiu com 39% da receita total da Marfrig, enquanto a América do Norte teve 44%, e a do Sul, 17%.

Apenas cinco dias após a divulgação do balanço de 2023, em 27 de março, as ações da Marfrig apareceram como destaque na semana em cenário global, avançando 11,2% no período.



A TRANSFORMAÇÃO DO CEREAL EM ETANOL

Líder no mercado de biodiesel, gaúcha Be8 garante financiamento de R$ 729,7 milhões do BNDES para projeto pioneiro de produção do biocombustível a partir de trigo e triticale

Sérgio VIEIRA

FOTOS: DIVULGAÇÃO





NOVO MERCADO Unidade de etanol da Be8 ficará a 20 quilômetros da fábrica de Passo Fundo (RS). Expectativa é de processar 525 mil toneladas de cereais por ano, a maior parte de trigo

Líder no mercado brasileiro de biodiesel, a companhia gaúcha Be8 avança em um projeto pioneiro na produção de etanol a partir do processamento de cereais. A empresa obteve aprovação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de financiamento no valor de R$ 729,7 milhões para construção de uma fábrica a 20 quilômetros da sede atual, em Passo Fundo (RS), em uma área de mais de 80 hectares. "Nós mostramos, através desse passo, que acreditamos muito no Brasil e apostamos que as políticas públicas serão cumpridas como ações de Estado, olhando para o avanço dos biocombustíveis", disse à DINHEIRO Erasmo Carlos Battistella, presidente da Be8.

Do total liberado, R$ 500 milhões virão por meio do programa BNDES Mais Inovação, com recursos disponíveis a projetos de inovação, pesquisa e desenvolvimento, como é o caso dessa nova fábrica, alinhados ao plano Nova Indústria Brasil (NIB), lançado recentemente pelo governo federal.

A perspectiva da Be8 é de processar 525 mil toneladas de cereais por ano para produção de 210 milhões de litros anuais de etanol anidro (que pode ser adicionado na gasolina) e hidratado (consumo direto), o equivalente a 20% da demanda gaúcha. Além do biocombustível, a Be8 também vai produzir glúten, CO2 para a indústria de alimentos e farelo DDGS para alimentação animal. "Na prática, são várias indústrias dentro de um parque industrial", afirmou o executivo. O trigo deve representar 60% do total de cereais utilizados. O restante deve ficar com triticale, centeio, entre outros.

Essa produção sairá da cultura de inverno no Rio Grande do Sul, estado líder no plantio de trigo no Brasil, mas com espaço para aumentar a capacidade. No verão, a maior produção é de soja. "Vamos dar mais uma opção para a safra de inverno ao produtor gaúcho. Até então, ele só tinha opção de venda para alimentação e, às vezes, para exportação. Com a nossa fábrica, ele terá mais um mercado comprador."

Com a operação da fábrica, que deve estar concluída em 2026, a expectativa é de que garanta um incremento de cerca de 20% no faturamento do grupo, o que deve significar algo em torno de R$ 1,5 bilhão. Em 2022, a empresa alcançou receita de R$ 9,6 bilhões. Os resultados de 2023 devem ser apresentados no próximo dia 18, junto com o relatório de sustentabilidade da companhia, mas já há a perspectiva de redução do faturamento, motivado pela queda do valor do biodiesel. As obras devem começar no início do segundo semestre desse ano.

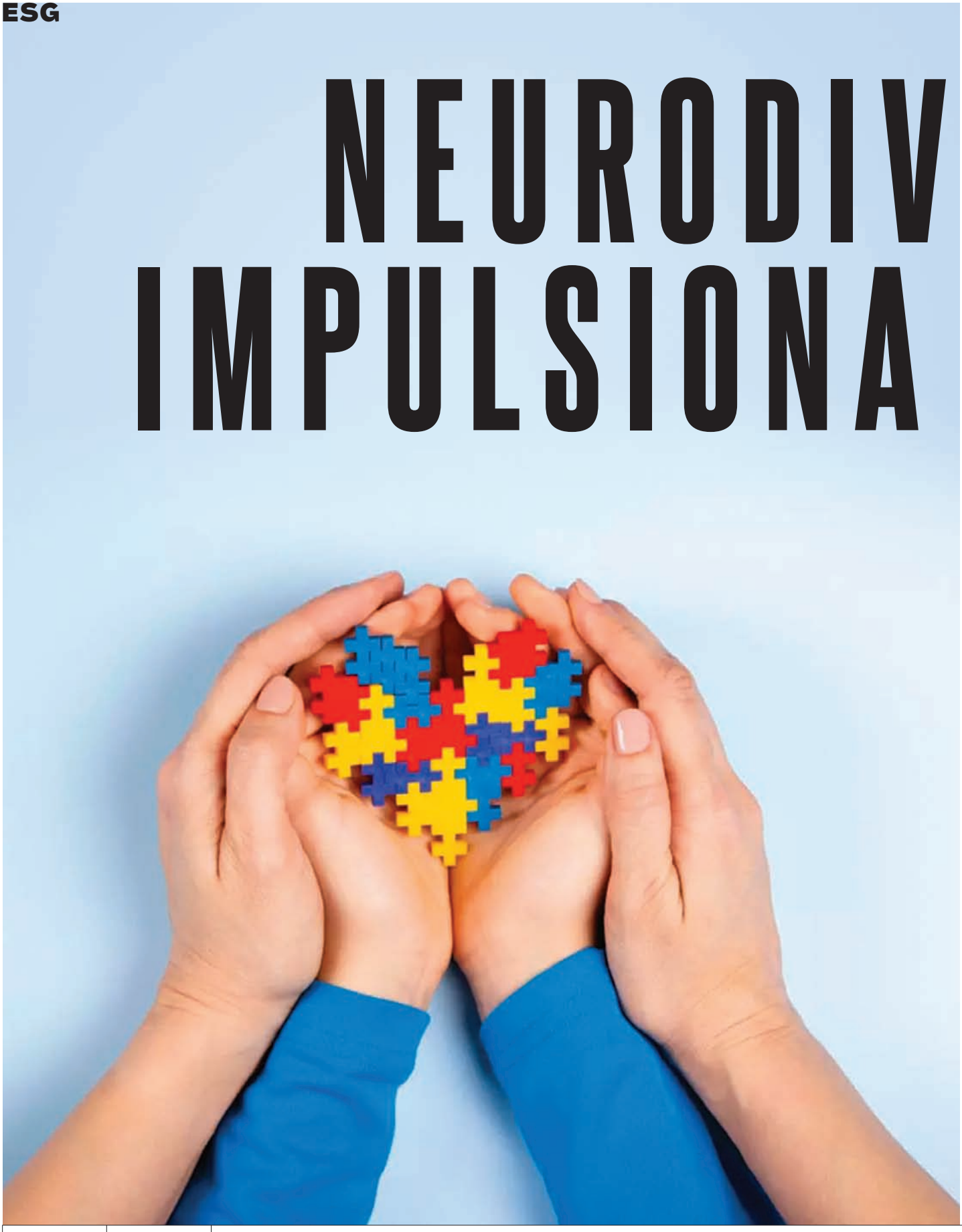
O projeto da nova unidade, segundo Battistella, começou a ser pensado há dois anos. "Começamos a estudar como poderíamos participar do mercado de etanol, visto que o Rio Grande do Sul importa esse produto. Havia espaço para utilização de cereais e fomos buscar tecnologia para isso", afirmou o presidente.

EMBRAPA Para desenvolver o projeto, a Be8 firmou parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa-Trigo), que fica em Passo Fundo. "Foi fundamental para desenvolver o programa de etanol no Rio Grande do Sul. Fizemos convênio com a empresa para que sejam desenvolvidas variedades de triticale para nós, com foco na produção do biocombustível", disse Battistella. "Em poucos anos vamos ver no campo culturas com excelente produtividade para o agricultor. E que também possa haver a melhor conversão do grão em etanol", afirmou o executivo.

Dados da própria Embrapa mostram que, quando o Rio Grande do Sul produz soja no verão e trigo no inverno, há um balanço positivo de pegada de carbono. A agricultura do estado passa a incorporar mais no solo do que a eliminar.

Além de avançar em um novo mercado, Battistella considera a iniciativa como mais uma contribuição no avanço da descarbonização no País. "Vai contribuir muito. O etanol do Brasil é muito mais eficiente para o carro elétrico, e o benefício é poder utilizar nos modelos híbridos", disse. "Iremos começar com o anidro, já que há expectativa de aumento do percentual na mistura com gasolina, que esperamos passar de 27% para 35%."

NEURODIV
IMPULSIONA



FOTOS: ISTOCK | DIVULGAÇÃO

VERSIDADE RESULTADOS

Dia Mundial de Conscientização sobre o Autismo alerta para dificuldades de incluir esses profissionais no mercado, mesmo diante de números positivos

Allan RAVAGNANI

A lei brasileira garante às pessoas no Transtorno do Espectro Autista (TEA) a participação no mercado de trabalho. No entanto, mesmo com o aumento das informações sobre o tema, esta inclusão ainda é um desafio. O Dia Mundial de Conscientização sobre o Autismo, celebrado em 2 de abril, foi criado pela ONU para difundir informações sobre o transtorno e reduzir a discriminação. Estudos já mostraram as diversas vantagens de se ter uma equipe profissional diversa.

No Brasil, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 85% dos profissionais com algum grau de autismo estão fora do mercado. Além do preconceito, há dificuldade dos gestores em identificar talentos, adaptar o ambiente e treinar equipes para acolher esses profissionais. As pessoas com TEA exibem condições caracterizadas por algum grau de dificuldade na interação social, padrões atípicos de atividades e comportamentos repetitivos, podendo apresentar um repertório restrito de interesses e atividades.

Apesar das dificuldades, o relatório 'A diversidade vence: como a inclusão é importante', produzido pela consultoria empresarial McKinsey, demonstrou que equipes neurodivergentes superam as homogêneas em 36% em termos de rentabilidade. "Integrar profissionais neurodivergentes é uma forma de trazer novas visões, inovações e alavancar o negócio", afirmou o CEO da Otimiza Benefícios, Anderson Belem.

Diagnosticado com TDAH apenas aos 40 anos, Belem sentiu na pele o que é ser diferente. "Trilhei um caminho repleto de mal-entendidos e oportunidades perdidas até a fundação da minha empresa, que nasceu justamente dessa visão diferenciada das coisas e levou à reengenharia no modelo de benefício do vale-transporte, poupando milhões de recursos que eram desperdiçados anualmente", afirmou.

Atualmente, cerca de 15% da população mundial é classificada como neurodivergente. São pessoas que, em situações específicas, respondem de forma diferente ao que seria o padrão esperado, o que pode provocar até mesmo dificuldades de adaptação. Dislexia, TEA, TDAH e síndrome de Tourette são alguns exemplos. "É preciso desmistificar a neurodivergência no mercado de trabalho e apresentar os benefícios da pluralidade e diversidade acima de tudo. A verdadeira superação está em aceitar as singularidades e entender que a inovação nasce da diversidade", disse Belem.



"A inclusão dos neurodivergentes não deve ser vista como um favor ou ação social, mas como estratégia para aumentar os ganhos"

ANDERSON BELEM
CEO DA OTIMIZA BENEFÍCIOS

Para Valmir Santos, CEO da Biomob, startup especializada em consultoria e soluções de acessibilidade, as empresas precisam priorizar a pluralidade, no entanto, a realidade ainda está muito longe de alcançar a inclusão de pessoas neurodivergentes. "Seja no ambiente corporativo ou escolar, é necessário desenvolver estruturas e ferramentas, além de contar com uma cultura de acolhimento social adequada para que isso ocorra", afirmou.

Santos apontou ser comum no ambiente de trabalho que a equipe subestime a capacidade e aptidão de pessoas com deficiência, o que é traduzido pelo capacitismo. "O debate sobre o descumprimento da legislação que garante o direito e participação plena da pessoa com deficiência na sociedade ainda é pobre e isso se dá muito por conta do capacitismo, que acontece quando a deficiência é posta acima da pessoa. Ele é traduzido por situações como um olhar de pena, uma pergunta invasiva, ou uma tentativa de elogio e manifesta preconceito no dia a dia", disse Santos.

GANHOS Para o especialista em governança corporativa Roberto Gonzalez. os traços neurodivergentes se manifestam de diferentes maneiras, em diferentes graus e podem representar ganhos às organizações quando bem direcionados. Uma das características dos profissionais com TEA é o hiperfoco, que faz com que sejam mais detalhistas e analíticos, habilidades que são de extremo valor para áreas como TI, por exemplo. Além disso, são mais produtivos quando contam com rotina e um bom planejamento. "É preciso desmistificar uma série de estereótipos quando falamos de contratar uma pessoa autista. O alto escalão da empresa deve se envolver na questão para entender o perfil do profissional e atribuir funções que estejam relacionadas às suas habilidades pessoais e ao seu foco de interesse. Dentro desta visão, todos tendem a ganhar", disse.

DADOS CONSERVADORES De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), existem cerca de 70 milhões de pessoas com Transtorno do Espectro Autista (TEA) no mundo. As estimativas oficiais apontam que o transtorno está presente em 2 milhões de brasileiros. Esses números, no entanto, podem ser conservadores, pois muitos não recebem o diagnóstico correto na infância e atingem a vida adulta sem saber que tem TEA.

O relatório do CDC (Centers for Disease Control and Prevention) de 2023 sobre Autismo, retrata que uma em cada 36 crianças aos 8 anos de idade é diagnosticada com TEA nos EUA. Se a estatística for extrapolada para a população brasileira, o número pode chegar a quase 6 milhões de pessoas. No Censo de 2022 o tema foi incluído pela primeira vez, mas os resultados ainda não foram divulgados pelo IBGE.

PROTEÇÃO A lei 2.764 de 27 de dezembro de 2012 (conhecida como Lei Berenice Piana) instituiu a Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa TEA. Sua inserção no trabalho também é garantida pela lei de Cotas para Pessoas com Deficiência (8.213/91). A legislação determina as proporções para empregar pessoas com deficiência, que variam de acordo com a quantidade de funcionários (de 100 a 200 empregados, a reserva legal é de 2%; de 201 a 500, de 3%; de 501 a 1.000, de 4% e acima de 1.001, 5%).

Guarda-chuva da neurodiversidade

AS PRINCIPAIS CONDIÇÕES ASSOCIADAS À NEURODIVERGÊNCIA:



- Autismo
- Bipolaridade
- Discalculia
- Disgrafia
- Dislexia
- Dispraxia
- Epilepsia
- Esquizofrenia
- Lesões cerebrais adquiridas
- Misofonia
- Sinestesia
- Síndrome de Down
- Síndrome de Tourette
- TDAH
- TOC
- Transtorno antissocial
- Transtorno de personalidade histriônica
- Transtorno narcisista
- Transtorno dissociativo
- Transtorno do estresse pós-traumático
- Transtorno do processamento sensorial
- Transtornos de TICS

FOTO: FREEPIK

ORGULHÔMETRO: O SENTIMENTO DOS COLABORADORES E O SUCESSO DO NEGÓCIO



HEVERTON PEIXOTO
ENGENHEIRO CIVIL COM MBA EM CORPORATE FINANCE NO INSEAD, CEO DO GRUPO OMNI E CONSELHEIRO DO INSTITUTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS E RESSEGUROS DA FGV

O sentimento de orgulho dos colaboradores tem papel crucial dentro do ambiente corporativo. O 'orgulhômetro' é uma metáfora para medir o orgulho e a satisfação dos colaboradores em relação ao trabalho, à empresa e ao ambiente em que estão inseridos. É uma forma também de quantificar o nível de comprometimento e identificação dos funcionários com os valores, missão e visão da organização. O termo passou a ser o reflexo da cultura organizacional, do propósito compartilhado e também da postura dos líderes no âmbito empresarial.

Ter um propósito claro e inovador é impactante na vida de cada colaborador. Quando o trabalho e a rotina diária se traduzem em algo maior, o orgulho se torna a força que impulsiona metas e conduz as equipes ao sucesso.

Dois elementos são vitais para a disseminação do sentimento de orgulho dentro da organização. Primeiro, a cultura organizacional, ambiente onde esse sentimento cresce. Valorizando a diversidade e o respeito, ela cria o cenário ideal para despertar a ideia de pertencimento em um colaborador.

Não menos importante, a liderança — sempre ela — tem um papel central quanto o assunto é fazer o colaborador sentir orgulho do crachá que carrega. A postura dos líderes exerce uma função significativa ao longo desse processo. Gestores que exercem liderança autêntica, inspiram confiança e criam um ambiente onde os colaboradores se sintam motivados, apoiados e reconhecidos conquistam melhores resultados. Isso envolve ouvir ativamente as preocupações dos funcionários, fornecer feedback construtivo, promover uma cultura de aprendizado contínuo e celebrar as conquistas individuais e coletivas.

Empresas visionárias compreendem a importância da medição e gerenciamento do orgulho dos colaboradores através do orgulhômetro, que funciona como um indicador da saúde e vitalidade da cultura organizacional. Ao priorizar o bem-estar e o engajamento dos colaboradores, as empresas podem cultivar um ambiente de trabalho positivo e produtivo, onde todos se sintam valorizados e motivados a alcançar seus objetivos em conjunto.

Isso significa adotar uma abordagem mais holística em relação à gestão de pessoas, onde a comunicação interna, o desenvolvimento de liderança, o reconhecimento e a valorização dos colaboradores são prioridades essenciais. Ao investir na experiência do colaborador, as empresas podem não apenas atrair e reter talentos, mas também impulsionar a inovação, a criatividade e o crescimento sustentável do negócio.

> **"Ao priorizar o bem-estar e o engajamento dos colaboradores, as empresas podem cultivar um ambiente de trabalho positivo e produtivo, onde todos se sintam valorizados e motivados a alcançar seus objetivos em conjunto"**

Uma pesquisa intitulada *Comunicação Interna — Trends 2024*, divulgada pela Progic, apresenta insights valiosos sobre as tendências e preocupações atuais das empresas em relação à experiência do colaborador. Um dos principais destaques retratados é que funcionários orgulhosos têm 100% mais chance de contribuir para um ambiente produtivo e positivo, duas vezes mais chances de permanecer na empresa por períodos maiores e seis vezes mais chances de recomendar seu ambiente de trabalho para outras pessoas, .

De fato, a pesquisa reflete uma mudança significativa na mentalidade corporativa. Não à toa, o conceito do "orgulhômetro" vem sendo implementado nas empresas que almejam um grande sucesso. A ferramenta necessita se tornar prioridade para os gestores que buscam um ambiente de trabalho saudável e produtivo. Promover o orgulho dos colaboradores é o pontapé inicial para a prosperidade de empresas que buscam grandes realizações.



PERIGO! BILHÕES DE COOKIES VAZADOS NA DARK WEB!

Brasil lidera ranking entre 200 países afetados com dados roubados por malware. Nome, e-mail, localização, senha e endereço estão em cookies – arquivos de informações sobre identidade do usuário e de sua navegação – foram expostos na internet obscura, segundo pesquisa da NordVPN, uma das líderes em segurança cibernética. Veja os números do estudo feito em parceria com investigadores independentes:

GOOGLE TREINA **10 MIL MULHERES**

O Google realiza no dia 27 de abril, no Ginásio do Ibirapuera, em São Paulo, uma edição especial do Cresça com Google, iniciativa de treinamento em tecnologia, para apresentar soluções digitais para empreendedoras de diversos ramos. São 10 mil vagas gratuitas mulheres. As inscrições estão abertas neste link.



Palestrantes irão apresentar como a Inteligência Artificial pode otimizar processos, aumentar a criatividade e impulsionar o crescimento dos pequenos negócios no Brasil. "Sabemos o quanto a tecnologia pode ser uma aliada importante para pequenas, médias e grandes empresas", disse Maia Mau, diretora de Marketing do Google Brasil.



MICROSOFT TESTA CHATBOT DE **IA PARA XBOX**

Os videogames não estão de fora da adoção de inteligência artificial. Ao mesmo tempo em que adiciona camadas de IA em seus produtos, desde o buscador Bing até o PowerPoint, a Microsoft agora testa a tecnologia para suporte ao cliente em seu Xbox . "Estamos testando um agente virtual de suporte do Xbox, um protótipo interno de um personagem animado que pode consultar tópicos de suporte do console com voz ou texto", disse Haiyan Zhang, gerente-geral de Gaming AI do Xbox, ao portal CNET. O chatbot pegaria informações das páginas de suporte do Xbox para fornecer respostas às perguntas dos jogadores, além de processar reembolsos de jogos.

100 mil

Veículos a menos vendeu a Tesla no primeiro trimestre deste ano, em comparação com o mesmo período de 2023. Foram entregues 386.810 carros de janeiro a março. É a primeira queda desde 2020, em meio à concorrência cada vez mais acirrada do setor de elétricos.



 INFOGRÁFICO: FABIO X | FOTOS: SAMUEL K. | DIVULGAÇÃO

54 bilhões de cookies vazados em todo o mundo

17% estavam ativos

12 tipos diferentes de malware foram usados para roubar os dados

57% foram coletadas pelo Redline, um popular software malicioso

2 bilhões dos cookies vazados são oriundos do Brasil

30% desses cookies brasileiros estavam ativos

2,5 bilhões de todos os cookies no conjunto de dados eram do Google

692 milhões de cookies eram do YouTube

"SE UM HACKER OBTIVER COOKIES ATIVOS, TALVEZ NÃO PRECISE SABER NENHUM LOGIN, SENHA E ATÉ MESMO MFA (AUTENTICAÇÃO MULTIFATOR) PARA INVADIR CONTAS DE USUÁRIOS."

ADRIANUS WARMENHOVEN, CONSULTOR DE SEGURANÇA CIBERNÉTICA DA NORDVPN, SOBRE O PERIGO DESSES VAZAMENTOS.





"É REALMENTE PERTURBADOR QUE VOCÊ POSSA, COM O CLIQUE DE UM BOTÃO, ENCONTRAR ESSAS COISAS, E AS PESSOAS POSSAM FAZER ESSA PARÓDIA GROTESCA DA REALIDADE COM ABSOLUTA FACILIDADE."

CATHY NEWMAN, APRESENTADORA DO CHANNEL 4 NEWS, UMA DAS MILHARES DE VÍTIMAS DE PORNOGRAFIA DEEPFAKE NO MUNDO



ARTISTAS VERSUS IA

Mais de 200 artistas assinaram a carta aberta chamando a IA moderna de "um ataque à criatividade humana". Billie Eilish, Katy Perry, Stevie Wonder e Jon Bon Jovi estão entre os que exigem maior supervisão da IA na música e que os líderes da indústria se desfaçam das tecnologias que representam um "ataque à criatividade humana [que] deve ser interrompido". O debate sobre o uso de inteligência artificial para criar música ganhou atenção do público em outubro de 2023, quando um artista chamado Ghostwriter usou filtros de voz de IA para imitar as vozes de Drake e The Weeknd.

Inovação em Segurança
Vigilância Aérea Inteligente

Conheça Nossa Solução
de Vigilância com Drones!

(85) 3033.2610 @GRUPOSERVNAC
(85) 99216.2600 GRUPOSERVNAC.COM.BR

GRUPO SERVNAC

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES

Com faturamento de R$ 830 milhões em 2023, empresa especializada em vendas de equipamentos estéticos mira listagem na bolsa com aquisições de novas tecnologias

Letícia FRANCO



A harmonização tecnológica da

A conexão entre estética e tecnologia é mais uma das fórmulas de sucesso do mercado de beleza, que se mostra resiliente em meio a crises e prevê receita de US$ 580 bilhões até 2027, segundo a consultoria McKinsey. A tecnologia faz parte da beleza do negócio da Medsystems, empresa brasileira especializada em importação e venda de equipamentos para clínicas de estética. Fundada em 2002, a companhia está em uma nova fase, e aposta na aquisição de marcas de alta tecnologia para expandir seus negócios, além da curadoria de produtos e, então, se preparar até estar pronta para uma estreia na bolsa de valores nos próximos dois anos. Em 2023, a empresa registrou faturamento de R$ 830 milhões e estima-se o crescimento de 30% neste ano.

Um dos ingredientes dessa nova fórmula é a recente aquisição da Aeskins Pharmaceutical, empresa do segmento de preenchedores injetáveis. Foi a primeira

FOTO: FREEPIK



a Medsystems

compra da companhia após um aporte de R$ 225 milhões da XP Asset Management na holding JL Health, na qual a Medsystems foi a maior responsável pela receita total de R$ 1 bilhão no último ano. Novata no mercado, a Aeskins surgiu em 2021 e é representante oficial no País da linha Sofiderm, de preenchedores faciais e corporais à base de ácido hialurônico. À DINHEIRO, Denis Regis, CEO da Medsystems, afirmou que "essa compra reflete no objetivo da empresa de crescer de forma orgânica e inorgânica, ampliando o portfólio de soluções tecnologicas".

A combinação entre tecnologia e preenchedores – ativos em ascensão no mundo da estética —, é o primeiro passo de uma série de aquisições que a empresa deve fazer nos próximos anos. Segundo Denis, a Medsystems tem em seu pipeline para análise uma carteira de 20 empresas de diferentes segmentos com objetivo de ampliar a presença no mercado. "É um caminho importante para o crescimento da marca, expandindo as ofertas além da curadoria de equipamentos e agregar novos produtos, desde preenchedores até dermocosméticos", disse.

Essa estratégia é inovadora para a companhia. Denis, que assumiu o cargo de executivo em março de 2020, afirmou que a curadoria para importações de equipamentos tecnológicos é a grande especialidade da empresa — até o momento. Com fornecedores na Coreia, Itália, Israel, Alemanha e Estados Unidos, são cerca de 70 tecnologias em seu portfólio, com destaque para as linhas de laser e ultrassom, que foram pilares para o crescimento da empresa ao longo de duas décadas. Em 2017, a Medsystems trouxe a tecnologia Ultraformer ao Brasil. Focado para lifting facial, o equipamento de ultrassom micro e macrofocado é utilizado por celebridades como Luan Santana e Simaria.

MERCADO NACIONAL O Brasil é uma das maiores potências na indústria de beleza global. Um levantamento da consultoria Euromonitor mostrou que o País é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais, atrás apenas dos Estados Unidos, China e Japão. Diante de um mercado forte e altamente competitivo, o executivo afirmou que o tíquete médio dos produtos comercializados pela marca é um desafio. Os preços variam entre R$ 200 mil e R$ 1,3 milhão. "É um valor elevado para o mercado nacional e por isso acaba sendo um desafio na questão de vendas e crédito." Além disso, ele disse que o Brasil não tem um mercado simples. "Levamos em consideração os diversos desafios políticos, econômicos e sociais no momento de importar tecnologias."

Além da expansão por meio de aquisições, o executivo da Medsystems afirmou que outra estratégia é o fortalecimento do relacionamento com fornecedores clientes através da criação de um centro de relacionamento e conteúdo. "Vamos voltar a olhar para a aproximação com o público, compreendendo melhor as demandas do mercado e crescer", disse Denis. Para ele, a entrada na B3 é uma oportunidade para continuar expandindo, e que o momento agora é de maturação do negócio para atingir tal objetivo. Dessa forma, a harmonização entre novos e antigos serviços chega com a promessa de realçar a beleza do negócio.

US$ 580 BILHÕES
É A ESTIMATIVA DE RECEITA DO SETOR DE BELEZA ATÉ 2027

R$ 830 MILHÕES
É A POSIÇÃO DO BRASIL NO RANKING DOS MAIORES MERCADOS DE BELEZA DO MUNDO

10 PERGUNTAS PARA

GABRIELA MORAIS

CEO DA GAAB WELLNESS



“RAZÃO E EMOÇÃO TÊM DE ESTAR BEM EQUILIBRADAS PARA O SEU NEGÓCIO DAR CERTO”

À frente da marca de beleza e bem-estar Gaab Wellness, já presente em Portugal, a influenciadora digital que ficou conhecida com sobrenome Pugliese chega a Miami em parceria com a Amazon

Marina MORELLI

Ela fez sucesso nas redes sociais com suas dicas de beleza e de bem-estar, mas sentia falta de produtos mais eficazes. O caminho natural foi criar uma marca própria e desenvolver produtos que fossem realmente a sua cara. Com investimento de R$ 300 mil, Gabriela Pugliesi criou a Gaab Wellness, que em 2023 faturou R$ 12,5 milhões e já chegou a Portugal. Agora, sua meta é crescer 80%, com mais de 1 milhão de produtos comercializados no Brasil e no exterior, e receita global de R$ 22,5 milhões. Para chegar a esse resultado, a Gaab Wellness terá uma operação em Miami com vendas on-line em parceria com a Amazon. “A nossa expectativa é que as vendas fora do mercado nacional representem mais de 15% do nosso faturamento anual”, disse a CEO da companhia, que agora se apresenta como Gabriela Morais – depois de descartar o sobrenome Pugliesi. Ela não descarta a possibilidade de abrir pontos de venda físicos nos EUA após o teste no mercado digital. Com o segundo filho recém-nascido no colo, Gabriela falou à DINHEIRO sobre a expansão internacional e, claro, sobre a vida como mãe e empreendedora.

FOTO: LECA NOVO

Como foi a mudança de Gabi Pugliesi, influenciadora, para Gabi Morais, executiva e empreendedora?
Eu comecei na internet muito sem querer, numa época em que nem existia ser influenciadora, ser blogueira. Sempre gostei de compartilhar tudo que eu achava legal, dar dicas. Então naturalmente quando eu entrei para o Instagram e comecei a postar essas coisas, era inovador. Comecei a ficar conhecida e a trabalhar com as marcas. Como contratada, eu me envolvia na operação e até mesmo dava ideia de produtos. Depois de dez anos fazendo isso, despertou em mim esse outro lado que ainda não era tão explorado.

Isso levou à Gaab Wellness?
Depois de tanto tempo trabalhando com marcas, chegou um momento em que entendi que eu gostaria de ter algo que fosse a minha cara. Com muito incentivo do Túlio [Dek, seu marido], criei a Gaab. Estou numa nova fase. me sinto muito mais madura. Então eu peguei o conhecimento desses anos todos, de tudo o que eu gosto e que minhas seguidoras consomem, estudei o mercado e, com dois parceiros, criamos a Gaab. É uma marca com produtos que eu sempre gostei, mas que nunca tinham exatamente do jeito que eu queria. Tem a minha cara de ponta a ponta. Eu estou em todos os momentos, desde a ideia de produto e pesquisa de mercado, a pesquisa do que que vai ser feito de embalagem, a matéria-prima, tudo. Sou totalmente envolvida e descobri que eu amo fazer isso.

Onde você busca as ideias para os produtos?
Quando lancei a marca eu já tinha muitas ideias de itens que eu queria fazer, mas também nos baseamos em muita pesquisa de mercado para entender tendências. Existem ideias que surgem a partir de produtos que eu sinto falta no mercado e daqueles que eu gosto e nos quais me inspiro. Cerca de 80% dos SKUs [sigla para Stock Keeping Unit, algo como unidade de manutenção de estoque] que a gente lança vem da percepção que eu e o time temos da necessidade das mulheres, nosso público principal. Elas são muito engajadas com a marca e elas mesmas me ajudam muito no que querem, no que podemos fazer, no que podemos melhorar.

Qual o grande diferencial dos produtos em relação a outras marcas?
A gente fala até que é quase uma alquimia, porque todos são compostos por fórmulas que são blends, ou seja, são vários ativos misturados dentro de um único produto para que o efeito seja potencializado. O nosso carro-chefe, a Fórmula da Beleza, tem colágeno, um mix enorme de vitaminas e minerais, ácido hialurônico. Todos os itens são criados em laboratório por uma equipe de pesquisa de desenvolvimento de produto. A fase de testes dura um ano para avaliarmos a eficácia. Submetemos a testes de calor, de luz. Tudo para que nossas clientes tenham acesso a produtos com benefícios comprovados cientificamente. É quase uma arte.

Você diz querer transformar a vida das mulheres. Acredita que seus produtos fazem isso?
Todos os nossos produtos cuidam da mulher de dentro para fora. Eu digo que é o cuidado 360º. E com isso a gente devolve a autoestima, a beleza, é um tipo de transformação. Cada mulher tem a sua particularidade que incomoda, pode ser o cabelo, a mancha na pele, a flacidez, e nossos produtos são pensados para devolver, de alguma forma, a segurança que essa mulher está buscando.

Vocês já pensam em abrir o capital?
Ainda não estamos pensando nisso. Inclusive a gente nem teve investimento, nunca fizemos rodadas de captação. Nosso foco hoje é aumentar o portfólio de produtos. Para isso, tudo que entra em caixa a gente reinveste em novidades e em marketing. A expectativa para 2024 é crescermos em 80%, chegarmos a um portfólio de 35 SKUs, alcançarmos uma receita de R$ 22,5 milhões e mais de 1 milhão de produtos vendidos.
Além da Gaab Wellness, você também está envolvida em outras marcas, você é mãe, tem a sua rotina.

Como surgiu o plano de expansão internacional da empresa?
Por conta do meu sócio Eduardo Vanzak, que também é cofundador e coCEO da Desinchá, já tínhamos uma porta aberta em Portugal, que decidimos explorar. Em 2023, com um ano de operação, Portugal foi responsável por quase 10% da receita total e deve crescer em 50% este ano. Já para os EUA, vimos a oportunidade por conta de termos uma base forte de consumidoras na região de Miami. Então, depois de fechar 2023 com um faturamento total de R$ 12,5 milhões, entendemos que podíamos apostar na expansão. Já temos um escritório na região e as vendas serão, a princípio, pela Amazon. Nossa expectativa é que as vendas fora do mercado nacional representem mais de 15% do nosso faturamento anual.

Você acabou de dar à luz pela segunda vez. Como conciliar a maternidade e a vida de empresária?
Eu só consigo porque tenho uma rede de apoio muito forte. Minha mãe me ajuda muito, o Túlio é um pai super presente e a gente se ajuda muito. O melhor é que eu sou uma pessoa do dia e ele da noite, então a gente consegue conciliar. Tem também o fato de eu ter flexibilidade no trabalho, então consigo ficar em casa. Além disso, eu sempre fui uma pessoa que consegue, e gosta, de fazer muitas tarefas ao mesmo tempo, as vezes é difícil pra eu entender que está tudo bem não fazer nada, ou uma ou outra coisa. Só quem é mãe sabe, a gente tira forças sabe-se lá de onde.

Qual seu conselho para quem quer empreender, em especial mulheres?
Faça algo no qual você acredita, que tenha propósito. Quando você acredita no que faz, dá um jeito de que aquilo aconteça. Estude o seu mercado, vá além do óbvio. A razão e a emoção têm de estar bem equilibradas para o seu negócio dar certo.

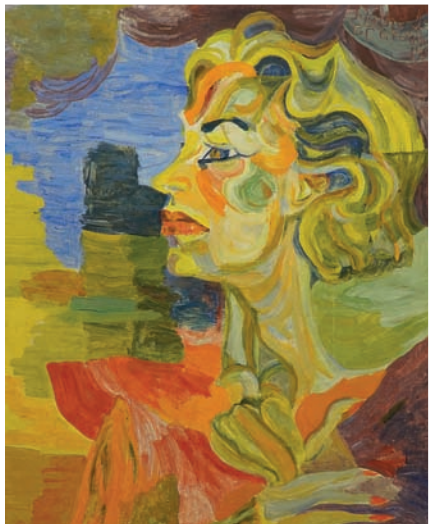
O que podemos esperar da Gabi Morais para o futuro?
Além de muitas novidades na Gaab Wellness e no Ritua, um aplicativo de bem-estar e fitness que lançamos há três meses, também tenho planos de fazer algo voltado para mães solo e que precisam de apoio. Esse é um público que eu sinto, de coração, que quero ajudar. Há muita gente precisando e pouca coisa sendo feita por elas.

Cobiça

POR CELSO **MASSON**







ÓLEOS SOBRE TELA
No alto, "Mulher deitada com vestido vermelho" (1959), de Di Cavalcanti, arrematada por R$ 360 mil. Ao lado, "Retrato de Anneliese Magalhães Gouvêa " (1964), de Flávio de Carvalho, que obteve R$ 2 milhões. De Portinari, "Baiana" saiu por R$ 1 milhão

COLEÇÃO PRIVADA COM 70 OBRAS RARAS DE MODERNISTAS BRASILEIROS VAI A LEILÃO E OBTÉM LANCES MILIONÁRIOS

A noite da terça-feira (2) foi histórica para arte modernista brasileira. O 93º leilão da Blombô, uma das mais importantes plataformas de leilões on-line do Brasil, colocou à disposição de colecionadores 70 obras raras de nomes como Cândido Portinari, Emiliano Di Cavalcanti, Ismael Nery, Alfredo Volpi e Flávio de Carvalho. Os lances iniciais ultrapassavam R$ 18 milhões. Segundo os organizadores, o pregão comercializou 45% desse valor, com a venda de 60% das obras expostas. O óleo sobre tela "Baiana", de Portinari, datado de 1953, foi arrematado por R$ 1 milhão. Pintada com a mesma técnica, em 1959, por Di Cavalcanti, "Mulher deitada com vestido vermelho" saiu por R$ 360 mil. Para o "Retrato de Anneliese Magalhães Gouvêa", pintado por Flávio de Carvalho em 1964, o lance foi de R$ 2 milhões. Embora o leilão tenha sido encerrado, as obras permanecerão expostas até o dia 12 na mostra "De Portinari a Metaesquema: uma exposição para lembrar", na Galeria Blombô (Av. Cidade Jardim, 86, Jardim Europa, São Paulo).





FOTOS: DIVULGAÇÃO



DECORAÇÃO

UM OLHAR REAL SOBRE A **NATUREZA**

Descendente da Princesa Isabel por parte de pai, Maria Gabriela de Orleans e Bragança prefere ser chamada de Lelli, apelido de infância que adotou na vida pessoal e artística. Nascida no Paraná, ela viveu em Vassouras (RJ) antes de se mudar para o Rio de Janeiro, onde cursou a faculdade de Comunicação Visual, e aprofundou os estudos no instituto Van der Kelen, na Bélgica. Sua obra retrata as florestas brasileiras, pássaros e flores, como na tapeçaria que a grife by Kamy acaba de lançar. São apenas três peças, feitas à mão por um grupo de bordadeiras do Sul de Minas liderado pela também artista Elisa Lobo. Cada uma sai por R$ 30 mil.





DESIGN

LUZ AUTORAL NA **SP-ARTE**

A maior feira de arte e decoração de São Paulo teve sua edição 2024 realizada entre a quarta-feira (3) e domingo (7). Das centenas de artistas e designers participantes, fica aqui o registro de uma peça do arquiteto Jayme Bernardo, conhecido por seus projetos residenciais e comerciais e por estar à frente da Dieedro desde 2011. Para a SP-Arte, Bernardo levou pendente Paricó, exibido no stand da Itens, marca de iluminação especializada em design autoral produzido no Brasil. Segundo o autor, para estruturar a peça foram utilizados aros metálicos de tamanhos diferentes que formam a silhueta curvilínea da luminária, que parece flutuar.



BARCO

O **LEXUS** QUE ANDA SOBRE AS ÁGUAS

Marca de carros de luxo da Toyota, a Lexus tem como objetivo ser reconhecida por oferecer itens lifestyle além das quatro rodas. É esse o caso do iate LY 650 e de sua evolução, o LY 680, apresentado no Japan International Boat Show 2024, no final de março. Desenvolvido a partir do conceito de "sentir-se em um esconderijo no meio do mar", seu exterior incorpora a filosofia de design L-finesse, aplicada aos carros da montadora. A produção foi confiada ao grupo Horizon a partir de com métodos baseados no TPS (Toyota Product System). Segundo a fabricante, o interior foi meticulosamente elaborado para proporcionar um espaço de vida confortável. O modelo está à venda apenas no Japão por meio dos escritórios da Toyota Marine e de revendedores selecionados. O preço não foi divulgado.

BEBIDA

ESPUMANTE BRASILEIRO CONQUISTA **OURO NA FRANÇA**

Os Jogos Olímpicos de Paris 2024 só começam em julho, mas as medalhas de ouro já começaram a ser distribuídas para os brasileiros que buscam a consagração na enologia. Realizado de 13 a 15 de março em Saint Lager, na França, o concurso Chardonnay du Monde concedeu o ouro ao espumante Garibaldi VG Nature Blanc de Blanc, da Cooperativa Vinícola Garibaldi. Elaborado pelo método Charmat Longo com a uva Chardonnay, ele permaneceu por 12 meses em contato com as leveduras no tanque. Segundo o enólogo Ricardo Morari, "isso traz grande complexidade à bebida, obtendo também boa cremosidade e elegância". Na boca, a bebida releva bom frescor, acidez equilibrada e persistência. À venda no site vinicolagaribaldi.com.br a partir de R$ 72,00 a garrafa.



RANGER E MUSTANG: AS APOSTAS DA FORD NO LUXO

Depois de lançar a nova versão da picape concebida para redefinir o segmento, montadora inicia as vendas da sétima geração do muscle car com motor 5.0 de 488 cavalos

Celso MASSON

Quando chegou ao mercado brasileiro, no ano passado, a nova geração da Ranger tinha uma missão: redefinir o segmento de picapes no País. A começar pela estratégia de vendas, inicialmente apenas on-line, pela plataforma de e-commerce da Ford. Para a montadora, trata-se da melhor Ranger de todos os tempos, com um nível inédito de qualidade, tecnologia, performance e design. A reportagem da DINHEIRO avaliou a versão Limited, topo de linha (preço em torno de R$ 350 mi, dependendo do estado), em um roteiro que combinou trechos de cidade e estradas asfaltadas e de terra batida, com dois e quatro ocupantes. A Ranger agradou a todos, sem ressalvas. Mas nenhum teste, por mais rigorosas que sejam as condições, pode ser comparado ao que foi feito pela Ford para aprimorar o modelo em relação às versões anteriores.

O projeto da nova picape foi criado de forma conjunta pelos centros globais de desenvolvimento da Ford, com a participação ativa da engenharia brasileira. A picape passou pelo programa de validação mais extenso já realizado em ambiente real na região, que incluiu mais de 100 mil km por locais extremos, da Floresta Amazônica e do Jalapão até a Patagônia, na Argentina. Rodou também 1,1 milhão de km, com 245 unidades, no programa de validação dos fornecedores e manufatura local para garantir padrão máximo de qualidade. Sob o capô há um poderoso motor V6 3.0 a diesel, extremamente silencioso, fornece o desempenho que torna a picape com tração nas quatro rodas um veículo capaz de enfren-





tar qualquer tipo de terreno. São 250 cavalos – e o câmbio de dez marchas, faz as trocas de forma quase imperceptível, mesmo quando todo o torque é exigido. Nisso, ela é bem generosa, com seus 600 Nm Para deixar a experiência ao volante (e também para os passageiros, que viajam confortavelmente em todos os assentos), recursos inteligentes foram incorporados ao modelo para melhorar o desempenho para rodagem em ruas, estradas e, claro, fora delas. São seis modos de condução, incluindo Escorregadio, Rebocar/Transportar, Lama/Terra e Areia. Os recursos off-road incluem diferencial traseiro blocante, ganchos de reboque e protetores de aço sob a direção, tanque, cárter e transmissão.

Outros itens exclusivos são a tela de navegação off-road e o sistema de câmeras 360º. A tela off-road funciona com apoio de uma câmera dianteira e exibe informações como inclinação lateral e travamento do diferencial, além de guias para facilitar a direção em terrenos irregulares. As câmeras 360º, incluídas no kit opcional da versão Limited, auxiliam o motorista com imagens de alta resolução do entorno do veículo.

ALTA VELOCIDADE Se a Nova Ranger foi pensada para redefinir o segmento das picapes, a sétima geração do Mustang GT Performance, que acaba de chegar ao Brasil, é não só o mais potente de todos os tempos como oferece uma experiência inigualável de direção para quem gosta de um autênti-

CLÁSSICO REINVENTADO
O modelo chega aos 60 anos com design que revisita o passado e tecnologias que o tornam ainda mais prazeroso ao volante, caso da suspensão adaptativa e do freio de estacionamento eletrônico drift brake , que permite fazer manobras de derrapagem controlada



co esportivo. Além do motor Coyote V8 5.0 de 488 cavalos, ele traz avanços como a suspensão adaptativa ajustável, sistema de detecção automática de buracos e um visual que combina linhas modernas a elementos clássicos do modelo original dos anos 60. O cockpit foi inspirado em caças a jato e exibe um nível inédito de tecnologia e conectividade, com uma tela integrando o painel de instrumentos e o multimídia, totalmente personalizáveis. Vice-presidente da Ford América do Sul, Rogelio Golfarb, afirmou: "Essa nova geração inaugura mais um capítulo na história do Mustang, que tem uma trajetória única dentro da indústria e impressiona pela capacidade constante de evolução e inovação."

Para controlar a força do muscle car que completa 60 anos, os freios são Brembo de alta performance, com discos maiores e pinças com seis pistões na dianteira e quatro na traseira. O freio de estacionamento eletrônico drift brake permite fazer manobras de derrapagem controlada das rodas traseiras, ampliando o leque de técnicas de pilotagem. O modelo vem com seis modos de condução que permitem calibrar desde a assistência elétrica da direção até o ronco do escapamento, passando pela sensibilidade do acelerador, a rigidez da suspensão e a aparência do painel de instrumentos. Os itens de segurança incluem monitoramento de ponto cego, assistente de manobras evasivas e sensor de ré, além de piloto automático adaptativo com Stop & Go. Já à venda nas concessionárias Ford no Brasil por R$ 529 mil, a previsão de entrega das primeiras unidades é apenas para o fim de junho.



AJUDA NO FORA DE ESTRADA
Na foto maior, a Ranger em um trecho de estrada dominado por pedras. A tela off-road (*ao lado*) funciona com apoio de uma câmera dianteira e exibe informações como inclinação lateral e travamento do diferencial, além de guias para facilitar a direção em terrenos irregulares

FOTOS: DIVULGAÇÃO

BALANÇO

BANCO MASTER DISPARA E LUCRO CRESCE 152% EM 2023



Aumento da concorrência aos bancões, participação digital crescente, busca por novas formas de se relacionar com o dinheiro. É neste cenário de transformação do sistema financeiro que o Banco Master vem crescendo a passos largos. Em 2023, a instituição teve lucro recorde (R$ 532 milhões), 152% a mais do que em 2022.

Daniel Vorcaro, presidente do banco, afirma que o plano para 2024 é crescer mais. E o principal passo foi a aquisição, em fevereiro de 2024, do Banco Voiter e do Will Bank, parte do plano para chegar ao final do ano com Patrimônio Líquido de R$ 5 bilhões, mais que o dobro dos R$ 2,3 bilhões registrados em 2023. "Este crescimento comprova que estamos no caminho certo, com evolução sustentável que estamos demonstrando ano a ano", disse Vorcaro.

O executivo ressalta ainda que as receitas de intermediação financeira do Banco Master em 2023 chegaram a R$ 5,452 bilhões, valor 96% acima do obtido no período anterior. Os ativos de crédito chegaram a 24,456 bilhões, 90% mais que em 2022. Em 2023, o Banco Master ainda obteve elevação dos ratings para 'B+' e 'BBB(bra)', ante 'B' e 'BBB-(bra)', nas escalas global e local, respectivamente, pela Fitch Ratings. Os dados do balanço do ano de 2023 do Banco Master foram divulgados na quinta-feira (28) e tiveram a auditoria da KPMG.

INDICADORES ECONÔMICOS

PIB CRESCIMENTO (FONTE: BANCO CENTRAL)	4º TRI/23	3º TRI/23	2º TRI/23	1º TRI/23	2023
PIB (DESSAZ.)	0,0%	0,0%	0,8%	1,3%	2,9%
PIB EM US$ BILHÕES *	2.173,2	2.103,7	2.039,4	2.005,9	2.173,2
ATIVIDADE **	**JAN/24**	**DEZ/23**	**NOV/23**	**OUT/23**	**NO ANO**
PRODUÇÃO INDUSTRIAL (IBGE)	5,0%	3,7%	0,9%	1,3%	4,3%
VOLUME DE VENDAS NO VAREJO RESTRITO (IBGE)	-	4,1%	1,2%	2,5%	4,1%
TAXA DE DESEMPREGO - PNAD CONTÍNUA (IBGE)	7,8%	7,6%	7,4%	7,5%	-
UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA (CNI) - DESSAZ.	-	77,6%	77,7%	78,3%	-
INADIMPLÊNCIA ***	**JAN/24**	**DEZ/23**	**NOV/23**	**OUT/23**	**MÉDIA EM 2024**
PESSOA FÍSICA ATÉ 90 DIAS	4,2%	4,2%	4,0%	4,3%	4,2%
PESSOA F. ACIMA DE 90 DIAS	5,5%	5,6%	5,6%	5,8%	5,5%
PESSOA JURÍDICA ATÉ 90 DIAS	2,2%	2,2%	2,0%	2,1%	2,2%
PESSOA J. ACIMA DE 90 DIAS	3,3%	3,3%	3,2%	3,6%	3,3%

CONTAS PÚBLICAS (% PIB)* (A)	JAN/24 A FEV/23	DEZ/23 A JAN/23	NOV/23 A DEZ/22	OUT/23 A NOV/22	SET/23 A OUT/22
RESULTADO NOMINAL	9,06%	8,90%	7,82%	7,78%	7,52%
RESULTADO PRIMÁRIO	2,25%	2,29%	1,22%	1,06%	0,96%
	JAN/24	**DEZ/23**	**NOV/23**	**2023**	**2022**
DÍVIDA BRUTA DO GOVERNO GERAL	75,03%	74,33%	73,83%	74,33%	71,68%
DÍVIDA BRUTA INTERNA	65,87%	65,50%	64,83%	65,50%	62,70%
DÍVIDA BRUTA EXTERNA	9,16%	8,83%	9,00%	8,83%	8,98%
CONTAS EXTERNAS (US$ MILHÕES)	**FEV/24**	**JAN/24**	**DEZ/23**	**NOV/23**	**NO ANO**
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO	-	8.741	-389	7.765	8.741
EXPORTAÇÕES	23.538	26.968	28.839	27.878	50.506
IMPORTAÇÕES	18.091	20.474	19.479	19.112	38.564
SALDO COMERCIAL	5.447	6.495	9.360	8.766	11.942
SALDO EM TRANSAÇÕES CORRENTES	-	-5.068	-5.870	-1.840	-5.068
RESERVAS INTERNACIONAIS LÍQUIDAS	-	355.066	355.034	348.406	355.066
DÍVIDA EXTERNA TOTAL	-	344.512	342.185	332.908	344.512

** Acumulado nos últimos 12 meses; ** Em relação ao mesmo período do ano anterior, exceto utilização de capacidade instalada e taxa de desemprego; *** Em proporção do volume de crédito concedido. - Recursos Livres (a) Superávit = (-) e Déficit = (+), conforme notas econômicas do BACEN*

DESEMPENHO DAS EMPRESAS POR SETOR DE ATIVIDADE

MELHOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES
Têxtil	0,39	147,66
Educação	-6,07	104,37
Alimentos	-2,66	63,79
Saneamento	3,14	52,49
Celulose	11,30	48,34

PIOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES
Varejo	1,11	1,31
Serviço de Locação	1,37	-1,47
Siderurgia e Metalurgia	-1,87	-4,67
Mineração	-7,65	-19,87
Agronegócio	2,54	-25,71

Fonte: Austin Rating de 02/abr/24

PRINCIPAIS ÍNDICES

INFLAÇÃO	FEV/24	JAN/24	DEZ/23	NO ANO	12 MESES
IPC - FIPE	0,26%	0,46%	0,46%	1,18%	2,87%
IGP-M (FGV)	-0,47%	-0,52%	0,07%	-0,91%	-4,26%
IGP-DI (FGV)	-	-0,41%	-0,27%	-0,67%	-4,04%
IPCA (IBGE)	-	0,83%	0,42%	1,25%	4,50%
IPCA - NÚCLEO MM SUAVIZADO	-	0,42%	0,51%	0,93%	4,48%

JUROS/APLICAÇÃO	FEV/24	JAN/24	DEZ/23	NO ANO	12 MESES
CDI	0,83%	0,80%	0,97%	2,62%	12,35%
TLP	0,42%	0,40%	0,48%	1,30%	5,38%
POUPANÇA	0,53%	0,51%	0,59%	1,64%	7,60%
TJLP	0,53%	0,53%	0,53%	1,59%	6,84%
CDB/RDB - TAXA PREFIXADA MÉDIA	0,74%	0,73%	0,85%	2,37%	11,12%

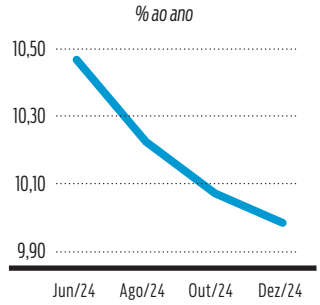
CÂMBIO/PETRÓLEO	11/03/2024	NO MÊS	NO ANO	12 MESES
REAIS/US$ (COMERCIAL VENDA)	5,048	-1,02%	-4,09%	0,32%
US$/EURO	1,077	-0,31%	-2,56%	-1,12%
IENE/US$	151,57	-0,15%	-6,64%	-12,66%
PETRÓLEO À VISTA BRENT (US$/BARRIL)	88,92	1,65%	15,42%	4,70%

MERCADOS FUTUROS 11/03/2024	JUN/24	AGO/24	OUT/24	DEZ/24
CÂMBIO (R$/US$)	5,085	5,115	5,141	5,166
	JUN/24	AGO/24	OUT/24	DEZ/24
DI DE 1 DIA (% A.A.)	10,47	10,24	10,06	9,99
	JUN/24	AGO/24	OUT/24	DEZ/24
IBOVESPA (PONTOS)	128.009	129.754	131.564	133.451
	MAI/24	JUL/24	SET/24	DEZ/24
CAFÉ ARÁBICA (60KG - ICF)	244,30	245,30	239,55	237,70

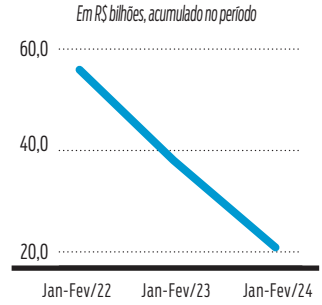
AUSTIN

JUROS FUTUROS

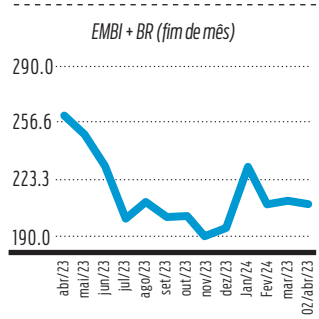
02/04/2024



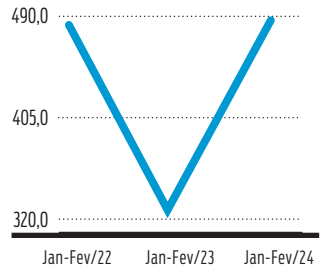
RES. PRIM. GOVERNO CENTRAL (STN)



RISCO-PAÍS



SALDO EMPREGO FORMAL (CAGED)





DESTAQUE NEGATIVO DA SEMANA Depois de apresentar prejuízo líquido no último trimestre de 2023, operadora de viagens CVC recua na B3

BOLSAS NO MUNDO

11/03/2024			COTAÇÃO (MOEDA LOCAL)			VARIAÇÃO (US$)	
Mercado	Índice	Pontos	% mês	% ano	% 12 m.	% mês	% ano
Brasil	Ibovespa	127.549	-0,43%	-4,95%	25,66%	-1,45%	-8,83%
Brasil	IBrX 100	53.839	-0,35%	-4,62%	25,16%	-1,36%	-8,52%
EUA	Dow Jones	39.171	-1,60%	3,93%	16,58%	-1,60%	3,93%
EUA	Nasdaq	16.240	-0,85%	8,19%	33,23%	-0,85%	8,19%
Japão	Nikkei 225	39.839	-1,31%	19,05%	41,33%	-1,46%	11,14%
China	Shanghai	3.075	1,11%	3,36%	-6,72%	1,02%	1,54%
Alemanha	DAX 30	18.283	-1,13%	9,14%	17,34%	-1,43%	6,35%
França	CAC 40	8.130	-0,92%	7,78%	10,67%	-1,23%	5,02%
Reino Unido	FTSE 100	7.935	-0,22%	2,61%	3,42%	-0,67%	1,45%

Fonte: Austin Rating

RENTABILIDADE DOS TÍTULOS PÚBLICOS (%)

*19/mar/24 (inclui JS = Juros Semestrais)

TÍTULO	VENC.	INDEXADOR	Últim. 30 dias	ano *	12 MESES
Tesouro Selic 2024	01/09/2024	Selic	0,90%	2,79%	12,45%
Tesouro Prefixado (JS) 2025	01/01/2025	Prefixado	0,83%	2,47%	13,20%
Tesouro IPCA+ (JS) 2024	15/08/2024	IPCA	0,91%	3,16%	9,84%
Tesouro IGPM+ (JS) 2031	01/01/2031	IGP-M	-1,45%	-0,96%	1,46%
Tesouro Prefixado 2024	01/07/2024	Prefixado	0,90%	2,71%	12,84%

MAIORES ALTAS DA SEMANA*

Ação	Setor	%
AGROGALAXY	Agronegócio	47,06
COMGÁS	Serviços	31,32
KARSTEN	Têxtil	24,01
ENJOEI	E-commerce	22,08
POSITIVO TEC	Tecnologia	20,48

MAIORES BAIXAS DA SEMANA*

Ação	Setor	%
CVC BRASIL	Serviços	-16,98
DASA	Saúde	-18,88
ONCOCLINICAS	Saúde	-18,94
IMC S/A	Alimentos	-19,91
MÉLIUZ	Financeiro	-29,38

Fonte: Austin Rating *02/04 a 26/03

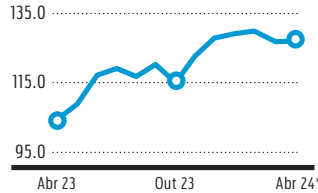
TERMÔMETRO DO MERCADO

O IBOVESPA EM UM ANO *	PONTOS
Ibovespa	127.667
Mínima	126.601
Máxima	131.689

Fonte: B3* Até 12/03/2024

IBOVESPA

em milhares de pontos



*Até 20/04/2024



A SABESP TERÁ INTERESSE POR CONCESSÕES FORA DE SÃO PAULO APÓS A PRIVATIZAÇÃO. É NATURAL PARA UMA EMPRESA DO NOSSO PORTE E CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA

ANDRÉ SALCEDO
Presidente da Sabesp

US$

1,6 trilhão Foi o volume de dividendos corporativos distribuidos ano passado, um recorde puxado pelo setor bancário, segundo relatório da Janus Henderson Global Dividend Index (JHGDI). Segundo o boletim trimestralda consultoria, 86% das empresas listadas aumentaram seus dividendos ou mantiveram a porcentagem.

US$

14,1 trilhões É o valor acumulado da fortuna dos 2.700 bilionários espalhados pelo mundo, segundo a Forbes. O clube dos ricaços é o maior da história, e se avaliada a ponta da pirâmide (pessoas com 12 dígitos de patrimônio) apenas 14 delas, ou 0,5% do total dos bilionários, somam mais de US$ 100 bilhões cada .

+2,5%

Foi a alta da Dívida Pública Federal (DPF) em fevereiro passando de R$ 6,449 trilhões em janeiro para R$ 6,595 trilhões no mês passado. As instituições financeiras têm a maior fatia da dívida, com 28,8% de participação no estoque, seguido pelos fundos de investimento (23,4%), e os fundos de pensão (23,3%).

-24%

Foi a queda no lucro líquido das principais estatais federais (Petrobras, Banco do Brasil, BNDES, Caixa Econômica Federal e Correios) ano passado, sobre um ano antes, somando R$ 182 bilhões. O desempenho é explicado principalmente pela retração do resultado da Petrobras, que caiu 33% em relação a 2022.

CRIPTOS

Pela segunda semana consecutiva, o Brasil foi destaque no cenário global de investimentos em criptomoedas, com os fundos nacionais captando mais US$ 2,9 milhões (R$ 14,6 milhões) entre 22 e 29 de março, conforme reportado pela CoinShares. Este resultado posiciona o país com a segunda melhor captação da semana, atrás apenas dos Estados Unidos. O número repete o visto na semana anterior, quando os fundos brasileiros haviam atraído US$ 8,9 milhões (R$ 44 milhões), contrariando a tendência global, em um cenário global marcado por retiradas que totalizaram US$ 1 bilhão.

O ATIVISTA QUE CHACOALHA OS ALICERCES DO CLUBE DO MICKEY



NORBERTO ZAIET
É ECONOMISTA, EX-CEO DO BANCO PINE E FUNDADOR DA PICEA VALUE INVESTORS, EM NOVA YORK

Nelson Peltz é um investidor ativista raiz. Com estilo agressivo, o fundador da Trian Fund Management é conhecido por identificar empresas que, apesar de estarem temporariamente performando abaixo dos pares e da indústria, são capazes de produzir resultados significativamente maiores por meio de mudanças profundas na gestão operacional e estratégica.

Capitanear mudanças em empresas estabelecidas de grande porte não é um trabalho simples. Em geral, são companhias com controle pulverizado e cuja estratégia funcionou por muito tempo até que, pouco a pouco, seu dia a dia toma vida própria e fica mais importante do que a criação de valor para o acionista e para o cliente. São empresas criadas há muitos anos, que possuem posição dominante ou extremamente relevante em seus mercados. Elas acabam sendo engolidas pelo pensamento de grupo, onde as decisões são tomadas de determinada maneira pela simples razão de que, no passado, era dessa maneira que atuavam e foi assim que se tornaram dominantes. Aí, a realidade acaba se transformando e a companhia deixa de estar na vanguarda – passa, então, a ser reativa. Nesse processo é comum que troquem os pés pelas mãos: aquisições a preços muito acima da capacidade de retorno do investimento, estratégias atabalhoadas no lançamento de novos produtos, maior corporativismo e variações desses temas.

> **"Com histórico extremamente positivo em empresas gigantes e dominantes como Procter & Gamble, Wendy's e GE, Nelson Peltz se associou a acionistas influentes e relevantes da Disney que, sozinhos, não tiveram a força necessária para implementar mudanças na gestão"**

Em muitos casos, a quebra desse processo somente acontece quando agentes externos conseguem influenciar as decisões. Para que isso aconteça, o tal agente externo precisa ter muito dinheiro para brigar, e apetite para a briga. Eis que entra em cena Nelson Peltz.

Com histórico extremamente positivo em empresas gigantes e dominantes como Procter & Gamble, Wendy's e GE, no caso da Disney Peltz se associou a acionistas influentes e relevantes, mas que, sozinhos, não tiveram a força necessária para implementar mudanças na gestão. A volta de Bob Iger como CEO da companhia há cerca de um ano reforçou, nesses acionistas, a sensação de que a diretoria está sem rumo. Pior que isso, acreditam que não há solução em vista. Entendem que Iger não terá condições de desmontar uma estratégia que ele mesmo ajudou a colocar de pé durante seus muitos anos no comando da empresa.

Como acionista, acho que Iger, e somente ele, tem domínio suficiente sobre o monstro que criou. Só ele pode desmontá-lo a fim de torná-lo mais leve, simples de conduzir e, ao final, maximizar a geração de caixa. No entanto, vejo com bons olhos a entrada de um ativista, ou mais de um, no conselho: gente de fora provoca, cutuca, cria senso de urgência e bate de frente com o corporativismo. Acredito que Iger no comando e alguém como Peltz incomodando no dia a dia é a receita para a falta de performance atual. Esse foi o meu voto.

Mesmo sem nenhum ativista ainda no conselho, a empresa acusou o golpe. A "proxy fight" que está em curso tem sido violenta. A briga tem chegado ao corpo a corpo com investidores de todo tamanho: cada voto vale, mesmo que o acionista tenha uma única ação da companhia. Múltiplas ligações telefônicas, e-mails e pressão total no jogo do convencimento.

Quando este artigo for publicado, já saberemos o resultado. Seja quem for o vencedor, uma coisa está clara: do jeito que está, não vai ficar. A pressão por performance é grande, e mudanças vão acontecer no trimestre a trimestre. Ganha o acionista, ganha o cliente, ganha a gestão e perde o corporativismo do clube do Mickey. Que assim seja.

ARTIGO



POR **VITORIA SADDI***

A ECONOMIA COMPORTAMENTAL SEGUNDO DANIEL KAHNEMAN

Vencedor do Nobel mostrou como as decisões são frequentemente influenciadas por considerações psicológicas complexas

Daniel Kahneman ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 2002 por seu trabalho pioneiro na integração de insights da psicologia cognitiva na ciência econômica. Seu trabalho, em grande parte desenvolvido em colaboração com Amos Tversky (que teria certamente compartilhado o prêmio, não fosse seu falecimento em 1996), lançou as bases para o campo da economia comportamental, que explora como fatores psicológicos afetam as decisões econômicas dos indivíduos e instituições. Sua morte na semana passada suscitou diversas homenagens. Segue a minha.

Há três grandes grupos de contribuições de Kahneman (e Tversky). A primeira diz respeito à 'Prospect Theory' (PT) que descreve como as pessoas decidem entre alternativas que envolvem risco. A segunda é relacionada à heurísticas e vieses que as pessoas usam ao tomar decisões num contexto de incerteza. A terceira é chamada 'mental accounting' (MA) que se refere à tendência das pessoas de alocar e gastar dinheiro de maneira diferente com base em categorias subjetivas, mesmo quando isso não é economicamente racional.

A PT desafia os pressupostos subjacentes à teoria de portfólio elaborada por Harry Markowitz, especialmente no tocante ao comportamento humano perante o risco. Enquanto Markowitz assume racionalidade e que as pessoas buscam maximizar a utilidade esperada dos retornos, a PT mostra que as decisões das pessoas são influenciadas por percepções subjetivas de ganho e perda e aversão ao risco. Assim, por exemplo, um investidor pode exibir aversão ao risco ao evitar investimentos arriscados quando sua posição atual é percebida como satisfatória ou segura. O mesmo investidor pode buscar investimentos arriscados se tiver sofrido perdas significativas e perceber que precisa de ganhos substanciais para retornar ao seu ponto de referência. Esse comportamento contradiz a suposição de uma aversão ao risco constante na teoria de Markowitz. Outra diferença chave é a aversão à perda, um princípio central da PT, que afirma que as perdas são sentidas mais intensamente do que os ganhos são apreciados. A teoria de Markowitz não leva em conta essa assimetria.

A PT também introduziu o conceito de 'framing', demonstrando que a maneira como as opções são apresentadas pode alterar significativamente a escolha do investidor, um conceito ausente na teoria de portfólio de Markowitz. Se as opções de investimento forem enquadradas em termos de probabilidades de ganhos, os investidores podem se tornar mais avessos ao risco. Em contraste, se forem enquadradas em termos de evitar perdas, os investidores podem se tornar mais propensos a assumir riscos. Esse comportamento contradiz a visão de Markowitz de que os investidores fazem escolhas baseadas unicamente na esperança matemática de retorno e volatilidade.

Kahneman também identificou várias heurísticas, ou atalhos mentais, que as pessoas usam para facilitar a tomada de decisão em situações complexas ou incertas. A heurística da disponibilidade ocorre quando as pessoas estimam a probabilidade de um evento com base em quão facilmente exemplos vêm à mente. A heurística da ancoragem descreve a tendência das pessoas de se basearem em uma informação inicial ao tomar decisões, mesmo que essa informação seja irrelevante. Este processo pode levar a estimativas distorcidas e erros sistemáticos de julgamento.

Por fim, a contabilidade mental (MA) descreve como as pessoas dividem seu dinheiro em contas mentais separadas, baseadas em critérios subjetivos. Um exemplo clássico é a forma como as pessoas tratam dinheiro "encontrado" ou "inesperado", como um bônus ou um prêmio de loteria, de maneira diferente do dinheiro que ganham através do trabalho regular. A MA revela que as pessoas não tratam todo o dinheiro igualmente, afetando suas decisões financeiras de maneiras que podem não ser financeiramente ótimas, mas têm lógica dentro do contexto de suas próprias regras e categorias mentais.

Em suma, Kahneman desafiou a compreensão prevalecente da decisão humana como fundamentalmente racional e mostrou como as decisões são frequentemente influenciadas por considerações psicológicas complexas. S

**VITORIA SADDI é estrategista da SM Futures. Dirigiu a mesa de derivativos do JP Morgan e foi economista-chefe do Roubini Global Economics, Citibank, Salomon Brothers e Queluz Asset, em Londres, Nova York e São Paulo. É PhD em economia pela University of Southern California.*

TOKIO MARINE HALL

PRA ONDE VOCÊ RESOLVER IR,
A MÚSICA TE LEVA

TOKIOMARINEHALL.COM.BR

















Cia. Aérea Oficial: Azul

Mídia Partner: uol

Apoio: ESTANPLAZA HOTELS · shift Mobilidade Corporativa · CONSIGAZ · CRISTÁLIA Sempre um passo à frente...

Realização: grupo Tom Brasil · TOMHACK

CLIENTES TOKIO MARINE TÊM BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS

Seguimos todos os protocolos internacionais de segurança e higienização. Menores de 16 anos somente acompanhados dos Pais ou Responsável Legal.
Os descontos não são válidos para meia entrada. Pré-venda (mínimo de 48 horas de antecedência do público geral) exclusiva para segurados ou colaboradores da Tokio Marine Seguradora S.A. ou corretores cadastrados no Portal do Corretor. Na pré-venda os 50 primeiros segurados ou colaboradores ou corretores têm direito a compra de 04 ingressos, por CPF, com desconto exclusivo de 50%. Atingidos os 50 primeiros CPFs e ainda estando dentro das 48 horas da pré-venda, segurados ou colaboradores ou corretores terão 20% de desconto até o limite de 30% da carga de ingressos. Após a pré-venda será aplicado o desconto de 20% para segurados ou colaboradores ou corretores, não cumulativo com outras promoções e limitado a 4 ingressos por CPF. Segurados passam a ter direito ao desconto um dia após a emissão da apólice e até o término da vigência do seguro. Seguros adquiridos por meio de apólices coletivas, certificados e bilhetes não participam da promoção. Todos os descontos desse regulamento são aplicados no valor do ingresso na data da compra e NÃO são cumulativos com outros descontos e outras promoções. A compra da meia-entrada é pessoal e intransferível e a legitimidade está condicionada à apresentação dos documentos que comprovem esta condição na entrada do espetáculo, conforme LEI Nº 7.844 DE 13 MAIO DE 1992. Capacidade máxima = 4.900 pessoas | Alvará Prefeitura:2023/03154-00 Val:21/05/2024 | Alvará Bombeiro: nº 605304 Val:06/10/2024. R. Bragança Paulista, 1281 | www.tokiomarinehall.com.br | GRUPOS: (11) 5646.2120

EMPRESÁRIO, AS PAUTAS DA AGENDA INSTITUCIONAL DE 2024 JÁ FORAM ENTREGUES PARA O GOVERNO FEDERAL E O CONGRESSO NACIONAL.

Fortalecendo você, construímos um futuro ainda mais sólido para o Brasil.

agendadocomercio.org.br

Confira as propostas completas e acompanhe a Agenda Institucional de perto. Leia o QR Code ou acesse:



CNC · Federações · Sindicatos · Sesc · Senac

Sistema Comércio