



Pág. 14

Dança, arte e movimento: a história de Marcela Mello e Casa B.flow em Piracicaba

Marcela Mello é nutricionista, professora de Balé e cofundadora da Casa B.flow. Começou a dar aula aos 14 anos, formou-se em nutrição e acumulou especializações no Brasil, Argentina, Espanha, Portugal e em Cuba. A Casa B.flow foi inaugurada em junho de 2025, com o evento “Café com Arte”

04

Agronegócio

Biotechnology por RNA Interferente – RNAi - A transição global da proteção de lavouras para a tecnologia de RNAi

06

Economia

Selic, Crédito Verde e Neointustrialização: Como as empresas do polo regional estão financiando o futuro

20

MKT & Vendas

Tecnologia brasileira que “resfria” o concreto previne rachaduras em obras de médio e grande porte

12

Sustentabilidade

Os caminhos do Hidrogênio Verde: Desafios, competitividade e o potencial do Brasil na transição energética



UTI CARDIOLÓGICA
SELO AMIB



UTI ADULTA
SELO AMIB



UTI ADULTA
TOP PERFORMER



A UNIMED PIRACICABA CONQUISTOU, POR MAIS UM ANO,
UM DOS MAIORES RECONHECIMENTOS NACIONAIS

ENTRE AS **UTIs**, COM OS MELHORES RESULTADOS CLÍNICOS
E O USO MAIS EFICIENTE DE RECURSOS NO CUIDADO AO PACIENTE CRÍTICO.

Prof. Antonio Carlos Giuliani

Professor de marketing e estratégia cursos de pós-graduação e do curso de Negócios Digitais do PECEGE



O papel da identidade de marca na era do ruído digital

Entre bilhões de cliques, quem é você? No ambiente digital, não vence quem fala mais, mas quem comunica com consistência, autenticidade e relevância.

O consumidor digital é bombardeado diariamente por milhares de mensagens que disputam seu tempo e sua atenção. Nesse cenário de ruído, a identidade de marca surge como o elemento que torna uma organização reconhecível e diferenciada. Ela envolve propósito, valores, personalidade, linguagem, posicionamento e a experiência oferecida ao público. Não é um logotipo bonito nem um perfil ativo nas redes: é a promessa que a empresa faz e sustenta em cada interação.

Para David Aaker, uma das maiores autoridades mundiais em branding, marcas fortes são construídas quando existe clareza sobre quem a empresa é e qual valor entrega. Em seu sistema de identidade de marca, o autor demonstra que, sem essa clareza, nenhuma estratégia de comunicação se sustenta.

No ambiente digital, onde milhares de mensagens disputam atenção a cada segundo, essa clareza deixa de ser diferencial e torna-se questão de sobrevivência. Philip Kotler, considerado o pai do marketing moderno, amplia a discussão.

Em “Marketing 3.0” e “Marketing 4.0”, ele defende que as marcas precisam falar aos valores e desejos do consumidor — não apenas aos seus bolsos. No mundo conectado, o público não escolhe somente produtos: escolhe causas, propósitos e histórias nas quais se reconhece. Marcas que ignoram essa dimensão emocional tornam-se intercambiáveis.

Seth Godin, autor de “A Vaca Roxa”, reforça a ideia de forma provocadora: as pessoas não buscam apenas produtos; elas procuram significado, identificação e confiança.

Em um mercado saturado de ofertas parecidas, a diferença está em ser notável. Marcas relevantes são aquelas que participam das conversas e dos interesses do público de maneira genuína, em vez de apenas empurrar ofertas.

No marketing tradicional, bastava ser “bom o suficiente” e investir em publicidade. Mas, com a explosão da informação e da concorrência, o consumidor desenvolveu uma espécie de “filtro de saturação” — ele simplesmente ignora aquilo que não se destaca.

Godin lembra que atenção não se compra com volume — conquista-se com relevância. Marty Neumeier, em “A Marca como DNA”, resume com precisão: uma marca é a sensação visceral que as pessoas têm a respeito de um produto, serviço ou empresa. Ou seja, a identidade de marca vive na percepção do público — e o digital amplifica cada detalhe: o tom de voz das redes, a qualidade do atendimento, a coerência entre o que se diz e o que se faz.

Uma única publicação incoerente pode comprometer anos de construção. E como uma empresa — pequena ou grande — constrói presença relevante nesse contexto?

Kevin Lane Keller, referência mundial em brand equity, ensina que a força de uma marca vem da consistência em todos os pontos de contato.

Não é a frequência de publicação que constrói autoridade, mas a coerência. Empresas que conseguem se destacar mantêm comunicação alinhada em todos os canais, produzem conteúdo útil para seu público e demonstram autenticidade.

Para o pequeno negócio, essa consistência é a grande aliada: permite competir com gigantes sem depender de grandes investimentos em mídia. Simon Sinek, com “Comece pelo Porquê”, acrescenta a camada mais profunda: as pessoas não compram o que você faz; compram o porquê você faz. Uma pequena empresa pode rivalizar com corporações quando comunica um propósito claro e uma história verdadeira — algo que nenhum orçamento publicitário é capaz de comprar.

Em um ambiente saturado de informação, quem vence não é necessariamente quem fala mais, mas quem comunica melhor e com mais relevância. A identidade de marca é o filtro que transforma ruído em significado. Investir nela não é despesa: é o ativo estratégico mais rentável que uma organização pode cultivar. Porque, na economia da atenção, ser lembrado é o primeiro passo — mas ser reconhecido é a diferença que permanece.

“
Em um mercado saturado de ofertas parecidas, a diferença está em ser notável. Marcas relevantes são aquelas que participam das conversas e dos interesses do público de maneira genuína, em vez de apenas empurrar ofertas
”

Alexandre Reys

Administrador de empresas, com especialização em finanças. Empresário no segmento de consultoria corporativa, fundador da A.Reys Consultoria e Gestão. @a.reys_consultoria



O imposto que vai embora antes de chegar

Nos últimos meses, tenho recebido nas reuniões de consultoria uma pergunta cada vez mais frequente: “Alexandre, o que é esse tal de Split Payment que estão comentando?” E a resposta, por mais técnica que pareça, mexe diretamente com algo muito concreto: o caixa da sua empresa.

Estamos vivendo, neste exato momento, o início de uma das maiores transformações tributárias da história recente do Brasil. Desde janeiro deste ano, o país entrou oficialmente na fase de testes da Reforma Tributária, que vai substituir cinco tributos conhecidos — PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI — por apenas dois: o CBS, de competência federal, e o IBS, de estados e municípios. Juntos, formam o que os especialistas chamam de IVA Dual.

Vale explicar melhor essa dupla, porque a confusão é comum. O CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) unifica, na esfera federal, o que hoje conhecemos como PIS e Cofins. Já o IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) substitui ICMS e ISS, reunindo estados e municípios num único imposto de competência compartilhada. Na prática, é como se o Brasil trocasse cinco “caixinhas” de arrecadação diferentes, cada uma com sua regra, por apenas duas, mais simples e padronizadas — e, principalmente, com direito a crédito mais amplo ao longo da cadeia produtiva. Por enquanto, a alíquota aplicada é simbólica — cerca de 1%, sem finalidade arrecadatória. A ideia é calibrar o sistema, testar a tecnologia e preparar empresas e governo para o modelo definitivo, que será implantado de forma gradual até 2033. Ou seja: ainda dá tempo de se organizar, mas o relógio já está correndo...e rápido!

E é aqui que entra o ponto que mais me preocupa como consultor financeiro: o Split Payment, ou pagamento dividido. Na prática, funciona assim: quando um cliente paga sua empresa via PIX, cartão ou outro meio eletrônico, o próprio sistema bancário vai identificar automaticamente a parcela referente aos impostos (IBS e CBS) e enviar esse valor direto aos cofres públicos — sem passar pela conta da sua empresa. O que sobra, e só o que sobra, é o valor líquido que efetivamente entra no seu caixa.

Pode parecer só uma mudança de burocracia, mas não é. Hoje, a lógica é outra: a empresa recebe o valor cheio da venda, e só depois — no mês seguinte, ou no fechamento trimestral — recolhe o imposto devido. Esse intervalo, entre receber e pagar, é o que sustenta boa parte do capital de giro de milhares de negócios brasileiros, principalmente os pequenos e médios. Com o Split Payment, esse “respiro” desaparece: o dinheiro do imposto nem chega a circular pela empresa.

Embora esse mecanismo só passe a valer plenamente a partir de 2027, já existe um efeito prático batendo à porta agora: desde julho deste ano, pessoas físicas consideradas contribuintes habituais de IBS e CBS precisam se inscrever no CNPJ. Ou seja, quem vendia informalmente, ou tinha uma renda extra recorrente sem estrutura empresarial, já está sendo convocado a se formalizar.

Sei que, à primeira leitura, tudo isso pode soar distante ou apenas mais uma exigência do Fisco. Mas, na prática da consultoria, já vejo os primeiros sinais de empresários que não se planejaram: negócios que dependiam desse intervalo entre receber e pagar imposto para cobrir despesas do mês, comprar estoque ou até pagar fornecedores, e que agora vão precisar repensar completamente essa engrenagem.

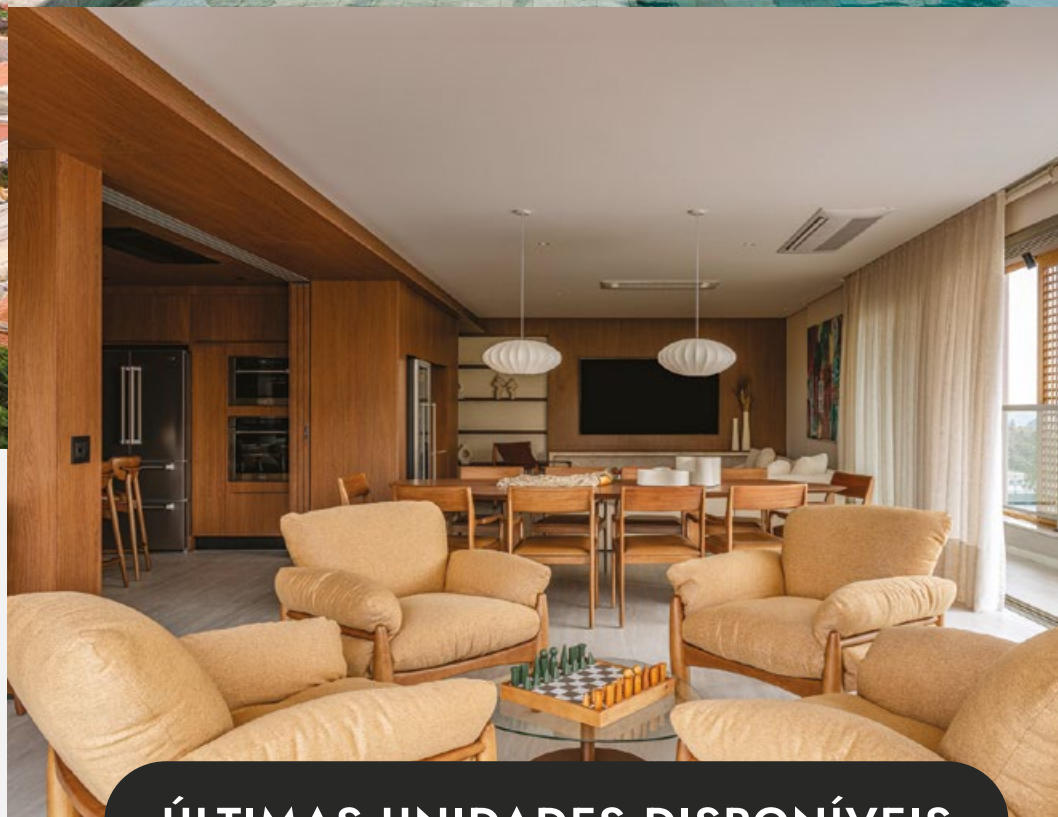
Minha recomendação, então, é simples e direta: comece a revisar seu fluxo de caixa hoje, não quando a mudança bater à porta. Entenda em qual regime tributário sua empresa está enquadrada, converse com seu contador sobre os prazos da transição e simule, desde já, como ficaria seu capital de giro sem esse “colchão” que o recolhimento tardio de impostos hoje proporciona. Empresas que se anteciparem a esse novo cenário sairão na frente; as que esperarem a obrigatoriedade completa correm o risco de sentir o baque de uma vez só.

A Reforma Tributária promete simplificar o sistema — e, a longo prazo, pode realmente trazer mais transparência e menos burocracia. Mas toda transição tem seu preço, e, neste caso, o preço aparece justamente onde dói mais: no caixa. Cabe a nós, empresários e gestores, garantir que essa travessia seja feita com planejamento, e não no susto — e, se precisar de uma mão nessa análise, meu escritório está sempre à disposição para conversar.

Diretora Geral: Paulina D’Abronzo; **Diretor Comercial:** Marcelo Germano; **Editores Grupo Folha:** Rosana Di Hipólito; **Diagramação:** Flavio Salgueiro; **Arte Final e Tratamento de Imagem:** Daniel Kusunaki; **Revisão:** Ana Lucia Valente; **E-mail:** contato@folhadepiracicaba.com.br; **Site:** www.folhadepiracicaba.com.br

UM NOVO
CAPÍTULO
COMEÇA A
SER VIVIDO

MAISON
D'OR
— RESIDENCE —



**O Maison D'or
foi entregue.**

No prazo, com a
excelência e o padrão
de *qualidade* que estão
no *DNA da Amistà*.

AMISTÀ
EMPREENDIMENTOS

f @ amistaemprendimentos |
amistaemprendimentos.com.br



ÚLTIMAS UNIDADES DISPONÍVEIS

**CONHEÇA DE PERTO O
APARTAMENTO DECORADO!**

CASA AMISTÀ
Rua Padre Galvão, 715 — São Dimas

AGENDE SUA VISITA

  **(19) 3434-2460**





Biotecnologia por RNA Interferente – RNAi - A transição global da proteção de lavouras para a tecnologia de RNAi (silenciamento gênico)

Carlos A. Labate, economista, pesquisador, Professor Titular do Departamento de Genética da ESALQ-USP

Da inativação gênica à proteção precisa no campo: como a tecnologia de RNAi promete substituir defensivos de alta dosagem, combater pragas agrícolas e proteger polinizadores.

“A tecnologia do RNA interferente foi descoberta em meados dos anos 1990 por pesquisadores franceses. A tecnologia é consequência da estrutura do DNA, que é composto por duas fitas simples complementares”

A transição global na proteção de lavouras ganha um novo horizonte com a consolidação da Biotecnologia por RNA Interferente (RNAi). Baseada no conceito de “silenciamento gênico”, essa aplicação genômica atua como um mecanismo de alta precisão: ao ser ingerida no momento do ataque à lavoura, a fita sintética de RNA inativa genes cruciais para a sobrevivência de pragas específicas — como a lagarta, o bicudo e a broca-da-cana —, eliminando o organismo sem causar impactos a insetos polinizadores ou ao ecossistema.

Para detalhar o funcionamento desse avanço, a biossegurança dos alimentos e o papel estratégico da pesquisa científica nesse cenário, conversamos com o economista e pesquisador Carlos A. Labate, Professor Titular do Departamento de Genética da ESALQ-USP. Confira a entrevista a seguir.

Entenda a tecnologia de

RNA Interferente (RNAi) e o mecanismo de silenciamento gênico

A tecnologia do RNA interferente foi descoberta em meados dos anos 1990 por pesquisadores franceses. A tecnologia é consequência da estrutura do DNA, que é composto por duas fitas simples complementares.

O que isto quer dizer? Cada conjunto de nucleotídeos contém uma pentose e uma base nitrogenada, e a ligação entre essas unidades ocorre pela ligação de um fosfato entre o carbono 5 de uma pentose ao carbono 3 da pentose seguinte. Dessa forma, as fitas de DNA complementares compreendem uma fita no sentido 5'-3' e outra no sentido 3'-5'.

A transferência da informação do DNA (gene) para formar uma proteína tem o nome de transcrição e é coordenada por um complexo de proteínas denominado RNA-polimerase, capaz de abrir a fita dupla do DNA e produzir uma molécula de RNA mensageiro a partir da fita simples do DNA 3'-5'. Assim, a fita simples de RNA mensageiro tem o sentido 5'-3'.

Dessa forma, as moléculas de RNA mensageiro são lidas pelos ribossomos, que traduzem a informação do gene (DNA), formando uma proteína. Portanto, nas células de qualquer organismo, existem milhares de moléculas de RNA mensageiro, que são o fruto da expressão (transcrição) de centenas de genes e que ocorrem simultaneamente ao longo da vida do organismo.

Todas essas moléculas de RNA mensageiro são formadas no sentido 5'-3'. Se desejarmos inativar essas moléculas, basta injetarmos uma molécula de RNA mensageiro do mesmo gene com o sentido 3'-5', sendo, portanto, complementar à fita original 5'-3'. Quando isso acontece, as duas fitas se com-

plementam e formam uma fita dupla, impedindo os ribossomos de lerem a informação do gene e produzirem as proteínas correspondentes.

Como consequência, temos uma redução do número de moléculas de RNA mensageiro e a consequente redução da expressão do gene e da formação da respectiva proteína. Se esse gene for crucial para a sobrevivência do organismo, como é o caso da proteína tripsina, presente no sistema digestório das lagartas que atacam o milho, a redução no número de moléculas de RNA mensageiro 5'-3' implicará a redução dessa proteína, levando à morte do inseto pela incapacidade de digerir as proteínas das folhas ingeridas.

Como a tecnologia de RNAi funciona na prática - contra o bicudo e a broca-da-cana - ao proteger a lavoura

Como mencionado anteriormente, a tecnologia deve focar em um ou mais genes que sejam vitais para a sobrevivência da praga. Uma vez identificados e sequenciados esses genes, começa a fase de produção das sequências invertidas dos RNAs mensageiros, por exemplo, expressando essas sequências invertidas em vetores de leveduras ou em outro sistema, como a E. coli.

Dessa forma, os vários RNAs mensageiros interferentes (3'-5') serão produzidos, isolados e inseridos em nanopartículas de óleo ou em outro sistema para dispersão. Uma vez produzidas essas partículas, elas podem ser aplicadas na cultura que está sendo atacada, por exemplo, por drones, de forma líquida.

Por que a tecnologia de RNAi é apontada globalmente como a substituta definitiva dos defensivos químicos de alta dosagem

Em princípio, o modo de ação da tecnologia de RNA de inter-

ferência é bastante específico: busca silenciar ou interferir em genes que são vitais para uma determinada praga ou patógeno, de tal forma que, ao bloquear ou reduzir bastante a sua ação, o organismo morre ou reduz acentuadamente a sua atividade. Desta forma, a ação deixa de ter um efeito amplo sobre vários organismos e o ambiente, como é o caso dos químicos.

Como o silenciamento gênico elimina a praga-alvo de forma específica sem afetar insetos polinizadores e o meio ambiente

A especificidade na escolha de genes vitais para cada praga ou patógeno é o fator determinante para que a tecnologia seja bastante segura em relação ao que temos hoje. Assim, é possível desenhar sequências interferentes de forma específica contra uma determinada praga ou patógeno, de tal forma que não sejam capazes de interferir em insetos polinizadores ou em outras espécies nativas. Certamente, um estudo sobre a biossegurança da tecnologia deverá ser feito para cada produto a ser desenvolvido, de tal forma que fique certificada a sua qualidade.

Como a tecnologia de RNAi consegue contornar a resistência das pragas agrícolas aos agrotóxicos tradicionais

As mutações são parte inerente ao DNA e, portanto, podem ocorrer. Entretanto, é possível alterar as sequências dos RNAs de interferência, bem como os genes-alvo, de tal forma a manter os produtos viáveis por um período mais longo.

O papel dos centros de pesquisa de Piracicaba, como a ESALQ-USP e o CTC, no desenvolvimento

da inovação no campo brasileiro

Os centros de pesquisas como a ESALQ têm competência para desenvolver essas novas tecnologias e estão trabalhando nessa temática. À medida que os experimentos avançam, as tecnologias estarão disponíveis para aplicação.

Os principais desafios de laboratório e de escala industrial para transformar a aplicação genética em um produto acessível ao agricultor

Os principais desafios de laboratório são a tecnologia de dispersão das moléculas de RNA de interferência, envolvendo nanotecnologia e o meio de dispersão. Um dos fatores importantes é o tempo de permanência do produto após a aplicação, a resistência à ação de raios UV e a capacidade prolongada de ação após a aplicação. Enfim, são vários os desafios que temos para viabilizar essa tecnologia.

Como os estudos de biossegurança garantem que o consumo de alimentos protegidos por RNAi é seguro para a saúde humana

As sequências de RNA de interferência são específicas para cada espécie-alvo que seja atacada. Além disso, os trabalhos de biossegurança podem assegurar que outras espécies não sejam alvo. É possível analisar previamente in silico ou por outros meios se as sequências interferentes podem interagir com outros genomas. Da mesma forma, é possível efetuar uma série de análises para identificar efeitos sobre a saúde humana, previamente, antes de lançar qualquer produto. Certamente, nenhuma tecnologia é totalmente segura; portanto, os testes de biossegurança devem ser realizados para todos os produtos disponíveis aos agricultores.

Mais saúde para o seu time.
Mais tranquilidade para sua empresa.

Comece agora com o primeiro mês grátis.*

19 99734.8594 hfcsaude.com.br

ANS 41873-1

*Plano de Saúde para pessoa jurídica a partir de 2 vidas. Por tempo limitado! De 15/06 a 15/08



El Niño no radar do agro: como simulações digitais ajudam a prever o desempenho de sementes e bioinsumos em anos de clima extremo

Alejo Valverde Lyons,
Chief Commercial Officer da Calice

Em um cenário de maior variabilidade climática, empresas de sementes e bioinsumos buscam entender em quais condições seus produtos tendem a responder melhor, e como ajustar seu manejo

Imagem: Divulgação



Quando o El Niño entra no radar, o agronegócio imediatamente começa a revisar riscos

Um fenômeno como o El Niño muda o contexto, e é preciso então, entender como uma semente pode reagir a essa mudança de condições. Explorar todas as condições através de plantar centenas de ensaios físicos demoraria muito tempo, e seria economicamente inviável. Ali é onde a modelagem computacional vira uma ferramenta essencial para a tomada de decisões

Quando o El Niño entra no radar, o agronegócio imediatamente começa a revisar riscos. Mas, para quem desenvolve sementes e bioinsumos, saber que um fenômeno climático pode alterar o regime de chuvas ou temperaturas é apenas o começo da decisão.

A questão prática é mais específica: como uma determinada semente, um inoculante ou outro produto biológico tende a se comportar em cada região, tipo de solo, época de plantio e fase da cultura? E o que fazer quando os dados disponíveis vêm de um número limitado de ensaios de campo, enquanto a realidade comercial abrange dezenas de ambientes possíveis?

É nesse espaço que ganham força os ensaios digitais de campo. A tecnologia usa dados de experimentos já realizados para simular a interação entre produ-

to, ambiente e manejo em outros cenários. A proposta não é antecipar o clima nem substituir a validação física, mas ajudar empresas a decidir quais produtos avançar, identificar condições onde o risco é maior, recomendar práticas de manejo para otimizar a performance dos cultivos.

“Um fenômeno como o El Niño muda o contexto, e é preciso então, entender como uma semente pode reagir a essa mudança de condições. Explorar todas as condições através de plantar centenas de ensaios físicos demoraria muito tempo, e seria economicamente inviável. Ali é onde a modelagem computacional vira uma ferramenta essencial para a tomada de decisões”, afirma Alejo Valverde Lyons, Chief Commercial Officer da Calice, agtech argentina especializada em modelagem computacional focado no agronegócio.

“Uma rede de ensaios digitais permite gerar milhões de cenários ambientais em segundos, e ajuda a transformar essa combinação de fatores em uma decisão mais estruturada.”

O limite da média

A lógica é particularmente relevante para o mercado de bioinsumos. Produtos biológicos podem apresentar respostas diferentes entre safras e regiões, mesmo quando aplicados sob protocolos semelhantes. Muitas vezes, essa variação é tratada como inconsis-

tência. Mas ela pode revelar algo mais útil: que o produto funciona melhor em determinados contextos ambientais.

“Olhar apenas para a média pode esconder onde existe uma boa oportunidade de resposta e onde há maior chance de limitação. Para os biológicos, entender o contexto é tão importante quanto medir o resultado”, diz Valverde Lyons.

O mesmo vale para sementes. O desenvolvimento de uma nova variedade exige anos de testes em diferentes ambientes, mas não é possível reproduzir em uma rede de teste a campo toda a diversidade climática e agronômica que ela encontrará ao chegar ao mercado. Em vez de substituir esses experimentos, os modelos digitais podem indicar onde ampliar a validação, quais materiais merecem avançar e em quais regiões uma recomendação exige maior cautela.

Na Calice, esse trabalho parte da análise conjunta de produto, ambiente e manejo — interação conhecida como G×E×M. A empresa usa dados de ensaios do cliente para gerar cenários e mapas de probabilidade, considerando as interações complexas entre variáveis como clima, solo, manejo e o estágio de desenvolvimento da cultura em que esses eventos ocorrem.

“Não é a mesma coisa ter falta

de água na germinação ou na floração. Quando o ambiente é analisado pela perspectiva da cultura, fica mais fácil entender por que o mesmo produto responde de formas diferentes”, afirma o executivo.

Da reação à preparação

A discussão ganha relevância em anos em que a variabilidade climática amplia a pressão sobre decisões de P&D e posicionamento comercial. Em vez de reagir depois de uma safra atípica, empresas podem usar os dados já acumulados para testar hipóteses, comparar ambientes e definir prioridades antes de investir em novas rodadas de experimentação.

O resultado não é uma garantia de performance. Trata-se de uma leitura probabilística, que aponta condições mais ou menos favoráveis e ajuda a reduzir incertezas em decisões que tradicionalmente demandam tempo, recursos e várias safras.

“Num cenário em que a variabilidade climática deixa de ser exceção, o diferencial não está em tentar eliminar a incerteza, mas em aprender a decidir melhor com ela. Quanto antes uma empresa entende os ambientes em que seu produto tem maior potencial — e aqueles em que precisa de mais validação —, mais consistente se torna sua estratégia de inovação e de chegada ao mercado”, conclui o executivo.

Num cenário em que a variabilidade climática deixa de ser exceção, o diferencial não está em tentar eliminar a incerteza, mas em aprender a decidir melhor com ela. Quanto antes uma empresa entende os ambientes em que seu produto tem maior potencial — e aqueles em que precisa de mais validação —, mais consistente se torna sua estratégia de inovação e de chegada ao mercado



“O crédito verde já é uma realidade para parte das indústrias e usinas do polo regional, mas seu acesso ainda não ocorre de forma homogênea. Entre os exemplos, destacam-se financiamentos destinados à co-geração de energia a partir da biomassa, ao etanol de segunda geração, à pesquisa aplicada à cana-de-açúcar e à modernização de plantas de biocombustíveis”

Selic, Crédito Verde e Neoindustrialização: Como as empresas do polo regional estão financiando o futuro

Ricardo Harbs é economista com mestrado e doutorado em Economia Aplicada pela Esalq/USP. Atualmente, ele integra o Conselho Administrativo do Instituto Pecege, atua como professor da Faculdade Pecege e leciona como professor convidado em cursos de MBA da USP/Esalq

Entre a cautela exigida pelos juros elevados de 14% ao ano e os horizontes da transição energética, o economista Ricardo Harbs analisa como a estrutura de capital, o crédito verde, a Reforma Tributária e a retenção de talentos moldam a competitividade do polo industrial e sucroenergético de Piracicaba.

O cenário econômico no Brasil continua a exigir absoluta cautela nas decisões de investimento e planejamento financeiro de longo prazo. Com a taxa Selic mantida no elevado patamar de 14% ao ano, os impactos recaem diretamente sobre a capacidade de expansão e modernização dos setores de bens de capital e metalmeccânico no polo regional de Piracicaba. Esse custo de crédito ampliado, somado aos longos ciclos de produção, força as empresas a preservarem liquidez, alongarem vencimentos e readequarem a gestão de caixa sem comprometer a rentabilidade e a competitividade.

Para detalhar as estratégias de sobrevivência e crescimento diante deste panorama de volatilidade, convidamos o economista Ricardo Harbs. Com mestrado e doutorado em Economia Aplicada pela Esalq/USP, Harbs acumula cerca de 20 anos de atuação nas áreas de economia e finanças, com vasta experiência em pesquisa, ensino e análise de cenários econômicos. Atualmente, ele integra o Conselho Administrativo do Instituto Pecege, atua como professor da Faculdade Pecege e leciona como professor convidado em cursos de MBA da USP/Esalq.

Na entrevista a seguir, o especialista examina os caminhos para o financiamento do futuro regional. Harbs aborda as oportunidades e entraves do “crédito verde” e do mercado de capitais, analisa a exposição cambial do polo exportador e projeta os desdobramentos da transição para a Reforma Tributária. Além disso, o economista destaca o papel estratégico da bioeconomia, dos investimentos privados em infraestrutura logística e da retenção de talentos qualificados para sustentar a neoindustrialização e impulsionar novos ciclos de desenvolvimento em Piracicaba.

O cenário de juros no Brasil continua exigindo cautela nas decisões de investimento de longo prazo. De que maneira o atual patamar da taxa Selic afeta a capacidade de planejamento financeiro e a expansão das indústrias metalmeccânicas e de bens de capital do polo de Piracicaba?

O efeito da Selic é duplo. Mesmo após a redução recente, a taxa permanece elevada, em 14% ao ano. Para as empresas, isso aumenta o custo das dívidas e a taxa mínima de retorno exigida para novos projetos, reduzindo a atratividade de investimentos em expansão de plantas, modernização de equipamentos, automação e eficiência energética. Além disso, a Selic é apenas a referência: o custo final do crédito incorpora spreads bancários, garantias e o risco de cada empresa.

No setor metalmeccânico e de bens de capital, esse impacto é ampliado pelos ciclos mais longos de produção, pela necessidade de estoques e capital de giro e pelo elevado valor dos investimentos. Ao mesmo tempo, os clientes dessas indústrias também enfrentam crédito mais caro e podem adiar a compra de máquinas e equipamentos. Com menor previsibilidade da demanda, as empresas tendem a escalonar projetos, preser-

var liquidez e priorizar investimentos com retorno mais rápido. Pequenas e médias fornecedoras, mais dependentes do crédito bancário, costumam ser especialmente afetadas.

Piracicaba possui alguns fatores de resiliência. Em 2025, o município exportou US\$ 1,87 bilhão em máquinas e equipamentos mecânicos para mais de 50 países, o que reduz parcialmente a dependência da demanda interna. Ainda assim, o parque industrial local atravessa uma transição para a eletrificação, a digitalização e a Indústria 4.0. Se o crédito permanecer caro por muito tempo, há o risco de serem adiados justamente os investimentos necessários para sustentar produtividade, competitividade e inserção internacional.

Com o crédito bancário tradicional mais seletivo e caro, como as empresas de médio e grande porte da região estão readequando suas estruturas de capital e gestão de caixa para manter as operações saudáveis sem comprometer a rentabilidade?

Com o crédito mais caro e seletivo, as empresas têm combinado ajustes na estrutura de capital com uma gestão mais rigorosa do caixa. Os principais movimentos incluem o alongamento dos vencimentos, a diversificação das fontes de financiamento, o controle do capital de giro, a revisão dos investimentos e, em alguns casos, a venda de ativos que não são considerados estratégicos.

No setor metalmeccânico, empresas de grande porte possuem maior acesso ao mercado de capitais, a linhas vinculadas à exportação e a financiamentos de longo prazo. Isso permite substituir dívidas mais curtas e caras por instrumentos mais compatíveis com o ciclo dos investimentos. Para empresas médias, que dependem mais do crédito bancário, ganham importância a redução de estoques, a gestão dos prazos de recebimento e pagamento e o acesso a linhas de bancos de desenvolvimento.

No setor sucroenergético, observam-se estratégias como venda de ativos, simplificação do portfólio, redução seletiva dos investimentos e reconfiguração do passivo. Já no setor de papel e celulose, também presente no polo, o encerramento de grandes ciclos de expansão tem sido acompanhado por maior foco na geração de fluxo de caixa livre. Isso envolve postergar novos projetos de grande porte, reduzir custos variáveis e logísticos, renegociar contratos, repassar preços quando o mercado permite e monetizar ativos excedentes.

O objetivo não é eliminar toda dívida, mas preservar a liquidez sem comprometer a capacidade produtiva e a rentabilidade futura. A venda de ativos faz sentido quando libera recursos de negócios menos estratégicos ou com retorno reduzido. Da mesma forma, a rolagem da dívida diminui o risco de concentração dos vencimentos, embora não reduza, por si só, o endividamento. O equilíbrio depende de direcionar o capital para projetos cujo retorno esperado seja superior ao custo de financiamento.



Os caminhos para o financiamento do futuro regional

O mercado financeiro e os bancos de desenvolvimento têm destinado linhas de financiamento com condições diferenciadas para empresas com projetos sustentáveis. As indústrias e usinas do nosso polo já conseguem acessar esse “crédito verde” com facilidade ou ainda faltam métricas e governança para a maioria delas?

O crédito verde já é uma realidade para parte das indústrias e usinas do polo regional, mas seu acesso ainda não ocorre de forma homogênea. Entre os exemplos, destacam-se financiamentos destinados à cogeração de energia a partir da biomassa, ao etanol de segunda geração, à pesquisa aplicada à cana-de-açúcar e à modernização de plantas de biocombustíveis. Isso demonstra que os instrumentos existem e já chegam à região, especialmente às empresas de maior porte.

Para essas companhias, que normalmente dispõem de balanços auditados, equipes técnicas, histórico de crédito e maior capacidade de oferecer garantias, há diferentes alternativas: linhas do BNDES e da Finep, programas estaduais, debêntures incentivadas e títulos vinculados a metas ambientais. Para empresas médias e fornecedores da cadeia, entretanto, o acesso costuma ser mais difícil, seja pelos custos de estruturação, pelos tíquetes mínimos de algumas operações ou pelas exigências de garantias e documentação.

O ponto central é que um projeto ambientalmente positivo não é automaticamente um projeto financiável. Além dos benefícios ambientais, bancos e investidores precisam avaliar a capacidade de pagamento, o fluxo de caixa esperado e os riscos do empreendimento. Também são necessárias métricas verificáveis, como redução de emissões, eficiência energética, geração de energia renovável, economia de água ou reaproveitamento de resíduos, acompanhadas de metas, responsáveis, prazos e mecanismos de monitoramento. O selo “verde” não substitui a análise tradicional de crédito.

Não diria que faltam métricas e governança para a maioria das empresas, mas que o grau de maturidade é bastante heterogêneo. Piracicaba possui uma vantagem importante: a presença de universidades, centros de pesquisa, escolas técnicas, hubs de inovação e entidades setoriais capazes de apoiar a mensuração dos impactos e a estruturação dos projetos. O desafio é aproximar esse conhecimento das empresas e das instituições financeiras, para que o crédito verde deixe de ficar concentrado nas grandes operações e alcance também empresas médias e fornecedores. Mais do que falta de recursos, muitas vezes ainda

falta transformar boas iniciativas ambientais em projetos tecnicamente estruturados e financeiramente viáveis.

Títulos de dívida privada, debêntures incentivadas e mercado de capitais vêm ganhando força como alternativas ao crédito bancário convencional. Qual é a viabilidade dessas ferramentas de captação para o perfil das empresas que atuam na economia regional?

Essas ferramentas são viáveis para uma parcela relevante das empresas da região, sobretudo para grandes indústrias, usinas e companhias integradas a grupos empresariais de maior porte. Empresas com geração de caixa previsível, demonstrações financeiras auditadas e projetos de investimento bem definidos podem emitir debêntures ou outros títulos para diversificar suas fontes de recursos, alongar o perfil da dívida e adequar os pagamentos ao prazo de maturação dos investimentos.

Em um cenário de Selic elevada, entretanto, recorrer ao mercado de capitais não significa necessariamente captar recursos a uma taxa menor do que a oferecida pelos bancos. A vantagem pode estar no prazo mais longo, nos períodos de carência, na possibilidade de distribuir os vencimentos ao longo do tempo e na redução da dependência de uma única instituição financeira. Para projetos de grande porte, essa flexibilidade pode ser tão importante quanto a própria taxa de juros.

As debêntures incentivadas apresentam um atrativo adicional, mas não estão disponíveis para qualquer finalidade. Os recursos precisam ser destinados a projetos enquadrados nas regras de infraestrutura prioritária. Na economia regional, isso pode favorecer investimentos relacionados à geração de energia, biocombustíveis, logística, saneamento e outras atividades vinculadas à transição energética. Portanto, o benefício depende não apenas do perfil da empresa, mas também da natureza e da estruturação do projeto.

Para as empresas médias, uma emissão pública tradicional pode ser pouco econômica, porque envolve custos jurídicos, auditoria, registro, coordenação financeira, divulgação de informações e, em determinados casos, classificação de risco. Ainda assim, existem caminhos intermediários, como notas comerciais, fundos de direitos creditórios e operações lastreadas em recebíveis, inclusive instrumentos ligados às cadeias do agronegócio. Essas estruturas podem aproximar empresas regionais do mercado de capitais sem exigir, necessariamente, uma emissão de grande porte.

Assim, o mercado de capitais deve ser visto como complemento, e não como substituto integral do crédito bancário e das linhas dos bancos de desenvolvimento. Para as grandes empresas do polo, ele já constitui uma alternativa concreta. Para as médias, sua expansão dependerá da profissionalização da gestão financeira, da qualidade das informações, da previsibilidade dos fluxos de caixa e da formação de operações com escala suficiente para diluir os custos de estruturação.

A transição energética e a bioeconomia são apontadas como os grandes indutores do novo ciclo de crescimento do Brasil. De que forma esses vetores podem gerar novos empregos qualificados e atrair novos investimentos produtivos diretos para Piracicaba nos próximos anos?

Piracicaba parte de uma posição privilegiada para aproveitar esse novo ciclo. A cidade reúne uma cadeia sucroenergética consolidada, uma indústria metalmeccânica e de equipamentos bastante desenvolvida, centros de pesquisa de referência, universidades, escolas técnicas, hubs de inovação e empresas de base tecnológica. Essa combinação permite que a transição energética e a bioeconomia gerem investimentos não apenas na produção de energia, mas também em pesquisa, máquinas, componentes, softwares e serviços especializados.

Na bioeconomia, as oportunidades passam pelo aproveitamento mais eficiente da cana-de-açúcar e de seus resíduos. Além do etanol e da cogeração de eletricidade a partir do bagaço, há espaço para ampliar a produção de biogás, biometano, bioinsumos, biocombustíveis de aviação, biomateriais e produtos da química verde. A lógica é agregar valor a recursos que já fazem parte da economia regional, transformando resíduos e conhecimento científico em novos produtos e fontes de receita.

A transição energética também pode beneficiar diretamente a indústria local. A descarbonização não depende apenas da instalação de fontes renováveis: ela exige substituição e modernização de máquinas, redes elétricas, sistemas de armazenamento, automação, inteligência artificial e equipamentos mais eficientes. A cadeia metalmeccânica de Piracicaba pode participar desse processo fornecendo componentes, máquinas, serviços de engenharia, integração de sistemas e manutenção. Assim, os efeitos econômicos não ficam restritos às usinas ou ao campo, mas se disseminam entre fornecedores industriais e empresas de tecnologia.

Os empregos gerados tendem a exigir qualificação crescente. Haverá demanda por profissionais das engenharias agrônômica, química, mecânica, elétrica e mecatrônica, além de especialistas em biotecnologia, automação, ciência de dados, software, eficiência energética, mensuração de carbono e estruturação financeira de projetos. Ao mesmo tempo, serão necessários técnicos para operar e manter equipamentos, laboratórios e plantas industriais. Piracicaba já possui uma rede de formação que vai do ensino técnico ao doutorado, o que constitui uma vantagem relevante para atrair empresas interessadas em encontrar talentos e desenvolver tecnologias no mesmo território.

O investimento produtivo direto tende a procurar justamente ambientes capazes de combinar pesquisa, fornecedores, mão de obra qualificada e possibilidade de testar e escalar novas soluções. A presença de instituições como ESALQ/USP, CENA, Pecege, CTC, Fatec, IFSP, Fumep e Senai, somada aos hubs, incubadoras, startups e ao Parque Tecnológico, reduz os custos e os riscos de desenvolvimento para empresas que decidam instalar laboratórios, centros de pesquisa, plantas demonstrativas ou novas unidades industriais na cidade.

Esse movimento, entretanto, não ocorrerá automaticamente. Será necessário conectar melhor empresas, centros de pesquisa, investidores e

instituições financeiras, além de garantir infraestrutura, formação profissional e agilidade na implantação dos projetos. O objetivo estratégico deve ser evitar que Piracicaba seja apenas fornecedora de biomassa ou de produtos básicos. A maior geração de renda e de empregos ocorrerá se a cidade conseguir reter também as etapas de tecnologia, equipamentos, propriedade intelectual e serviços especializados associadas à nova economia de baixo carbono.

Diante deste cenário de volatilidade econômica, juros altos e exigência por sustentabilidade, qual deve ser a prioridade estratégica dos empresários e diretores financeiros da região para atravessar o momento com segurança e competitividade?

A principal prioridade deve ser construir resiliência financeira sem paralisar a transformação da empresa. Em outras palavras, preservar caixa e capacidade de pagamento, mas continuar investindo de forma seletiva naquilo que reduz custos, aumenta a produtividade ou abre novas fontes de receita. Em um ambiente de juros altos, interromper indiscriminadamente os investimentos pode aliviar o caixa no curto prazo, mas comprometer a competitividade nos anos seguintes.

O primeiro passo é conhecer com precisão a geração de caixa da operação e submetê-la a diferentes cenários. Empresas dos setores sucroenergético, metalmeccânico e automotivo estão expostas, em graus distintos, às oscilações de preços, câmbio, demanda externa, custos de insumos e condições climáticas. Por isso, a gestão precisa avaliar como o caixa e o endividamento se comportariam diante de juros mais elevados por mais tempo, queda das receitas ou aumento dos custos. Também é importante alongar vencimentos, evitar concentração excessiva de dívidas no curto prazo e reduzir descasamentos entre a moeda das receitas e a dos compromissos financeiros.

A segunda frente é a disciplina na alocação de capital. Cada investimento deve ser analisado considerando o retorno esperado, o risco e o custo de financiamento. Projetos de expansão podem ser reprogramados quando necessário, enquanto investimentos em manutenção, eficiência operacional, automação, economia de energia e aproveitamento de resíduos podem produzir retorno mesmo em um cenário adverso. A empresa mais preparada não é necessariamente aquela que investe menos, mas aquela que direciona recursos para projetos cujo retorno esperado supera o custo de capital e que permanecem viáveis em diferentes cenários.

A sustentabilidade deve entrar nessa análise como variável econômica, e não apenas como obrigação reputacional. Projetos que reduzem consumo de energia, emissões, desperdícios ou dependência de insumos podem diminuir custos e riscos, além de facilitar o acesso ao crédito verde e ao mercado de capitais. Para isso, porém, os benefícios precisam ser medidos, acompanhados e apresentados de forma confiável a bancos e investidores.

Por fim, qualidade da informação e velocidade de decisão tornam-se vantagens competitivas. Diretores financeiros precisam integrar as áreas operacional, comercial e de sustentabilidade, mantendo projeções atualizadas e critérios claros para investimentos, endividamento e distribuição de resultados. Em momentos de volatilidade, segurança não significa imobilidade. Significa manter liquidez, flexibilidade financeira e capacidade de aproveitar oportunidades quando concorrentes mais fragilizados forem obrigados a recuar.

Para o polo industrial de Piracicaba — que é fortemente exportador de máquinas, equipamentos e biocombustíveis, mas também dependente de insumos importados —, como a volatilidade do dólar tem impactado a margem de rentabilidade e o planejamento de suprimentos?

“
Piracicaba ainda conta com vantagens de qualidade de vida, deslocamentos relativamente curtos e proximidade dos principais centros econômicos do Estado. O desafio é transformar esses atributos em uma proposta integrada: trabalhar em projetos de alcance global sem precisar deixar a cidade
”

“
A volatilidade do dólar produz efeitos em direções opostas sobre as empresas da região. Quando a moeda americana sobe, as receitas de exportação convertidas em reais tendem a aumentar, mas componentes, máquinas, produtos químicos e outros insumos importados ficam mais caros. Quando o real se valoriza, o custo das importações diminui, porém a conversão das receitas externas pode comprimir as margens dos exportadores
 ”

A volatilidade do dólar produz efeitos em direções opostas sobre as empresas da região. Quando a moeda americana sobe, as receitas de exportação convertidas em reais tendem a aumentar, mas componentes, máquinas, produtos químicos e outros insumos importados ficam mais caros. Quando o real se valoriza, o custo das importações diminui, porém a conversão das receitas externas pode comprimir as margens dos exportadores.

Esse efeito é particularmente relevante em Piracicaba. Em 2025, o município exportou aproximadamente US\$ 2,76 bilhões e importou US\$ 3,37 bilhões. A coexistência desses fluxos não representa uma proteção automática, porque receitas e despesas podem estar concentradas em empresas diferentes, ocorrer em momentos distintos ou ser contratadas em moedas e prazos incompatíveis.

No setor de máquinas e equipamentos, frequentemente existe um intervalo considerável entre a elaboração do orçamento, a compra dos componentes, a produção, a entrega e o recebimento. Uma oscilação cambial durante esse período pode eliminar parte da margem prevista, sobretudo quando a empresa vende a preço fixo e utiliza peças importadas. Nos biocombustíveis, as receitas são influenciadas por preços internacionais e pela dinâmica do mercado de combustíveis, enquanto equipamentos, catalisadores e outros insumos podem ter custos vinculados ao dólar. Portanto, mesmo empresas exportadoras podem ser prejudicadas pela alta da moeda americana quando seu conteúdo importado é elevado.

Casos recentes de grandes empresas industriais exportadoras mostram também que a valorização do real pode reduzir as receitas externas justamente quando os custos permanecem pressionados por insumos e conflitos geopolíticos. Nessa situação, preservar as margens exige controle de custos, renegociação de contratos logísticos, repasses de preços quando o mercado permite e maior disciplina na gestão do caixa.

A volatilidade também dificulta o planejamento de suprimentos. Ampliar estoques pode proteger a operação de uma alta do dólar ou de interrupções internacionais, mas imobiliza capital de giro em um período de juros elevados. Estoques excessivamente reduzidos, por outro lado, aumentam o risco de paralisações e compras emergenciais. A resposta passa por compras escalonadas, diversificação de fornecedores, desenvolvimento de alternativas nacionais e projeções frequentes das necessidades de caixa e materiais.

Do ponto de vista financeiro, o fundamental é conhecer a exposição cambial líquida e estabelecer uma política de proteção compatível com os contratos assumidos. Isso pode envolver receitas e despesas na mesma moeda, cláusulas de reajuste, contratos futuros, opções e outras formas de proteção. O objetivo não deve ser tentar prever a direção do dólar, mas impedir que uma oscilação inesperada determine a rentabilidade de uma operação industrial saudável.

Como as empresas regionais de bens de capital e da agroindústria devem se preparar economicamente para o período de transição da Reforma Tributária, e de que forma a simplificação de impostos pode afetar o fluxo de caixa no médio prazo?

A preparação já precisa estar em curso. Em 2026, ano de teste, as empresas passaram a destacar IBS e CBS nos documentos fiscais, embora o recolhimento das alíquotas de teste seja dispensado para quem cumprir corretamente as obrigações acessórias. Em 2027, a CBS substituirá PIS e Cofins; entre 2029 e 2032, ICMS e ISS serão gradualmente substituídos pelo IBS; e, em 2033, o novo modelo entrará integralmente em vigor. Durante parte desse período, as empresas terão de operar simultaneamente com os dois sistemas.

A primeira providência deve ser mapear cada produto, insumo, fornecedor e cliente. A legislação prevê redução de 60% das alíquotas para determinados produtos agropecuários in natura, alimentos e insumos agropecuários eaqúícolas expressamente relacionados em seus anexos. Isso significa incidência equivalente a 40% da alíquota-padrão, e não uma alíquota final de 60%. Há também pro-

duetos sujeitos à alíquota zero. Esses tratamentos, entretanto, não alcançam toda a agroindústria: dependem da classificação fiscal e das condições previstas para cada item.

Para a agroindústria, outro ponto relevante será a compra de matérias-primas de produtores rurais não contribuintes. Nesses casos, a legislação prevê créditos presumidos de IBS e CBS para o adquirente, evitando a interrupção completa da cadeia de créditos. Os percentuais serão definidos periodicamente, e a apropriação dependerá da documentação fiscal e da confirmação do pagamento ao produtor. Isso exigirá maior integração entre compras, contas a pagar e gestão tributária.

No setor de bens de capital, a reforma tende a melhorar as condições de investimento. A legislação assegura crédito integral e imediato na aquisição de máquinas e equipamentos utilizados como bens de capital e prevê, para itens relacionados na regulamentação, suspensão do IBS e da CBS, posteriormente convertida em alíquota zero quando o bem for incorporado ao ativo imobilizado. Isso reduz o volume de imposto que ficaria imobilizado até a recuperação do crédito e pode estimular a demanda pelos fabricantes regionais de equipamentos.

No médio prazo, a não cumulatividade mais ampla tende a reduzir a tributação em cascata e a tornar os créditos mais transparentes. Mas o efeito sobre o caixa não será automaticamente positivo. Empresas exportadoras ou que vendam produtos com alíquota reduzida ou zero podem acumular créditos; nesses casos, a velocidade do ressarcimento será decisiva. Além disso, com a implantação gradual do pagamento segregado, parte do imposto será direcionada ao Fisco no momento da liquidação financeira, deixando de transitar pelo caixa do fornecedor.

Por isso, as empresas devem simular desde já a carga tributária e o fluxo de caixa por produto e por operação, revisar preços e contratos, adaptar sistemas de gestão e documentos fiscais, mapear créditos antigos de PIS, Cofins e ICMS e acompanhar a regularidade dos fornecedores. A simplificação poderá reduzir custos e distorções no longo prazo, mas, durante a transição, exigirá mais planejamento, integração de dados e capital de giro.

Os gargalos de transporte e logística afetam diretamente o custo das indústrias locais. Qual é o papel da atração de capital privado via concessões e PPPs para destravar a infraestrutura de escoamento do interior paulista?

A atração de capital privado é fundamental porque os projetos de infraestrutura exigem investimentos elevados no início e produzem retorno ao longo de décadas. Concessões e parcerias público-privadas permitem antecipar obras que poderiam demorar muito mais se dependessem exclusivamente do orçamento público, além de vincular a remuneração do operador à manutenção e à qualidade dos serviços durante todo o contrato.

Para Piracicaba, essa questão é particularmente relevante. A cidade está próxima do Aeroporto de Viracopos, da capital paulista e do Porto de Santos, mas essa localização somente se converte em vantagem econômica quando os corredores de transporte funcionam com segurança e previsibilidade. Congestionamentos, pavimento inadequado, acessos urbanos deficientes e interrupções elevam o consumo de combustível, a manutenção dos veículos, o seguro, os estoques de segurança e o tempo de entrega. Para uma indústria exportadora, a confiabilidade logística pode ser tão importante quanto o valor do frete.

Nas concessões comuns, as tarifas cobradas dos usuários ajudam a remunerar os investimentos e a operação. As PPPs são mais apropriadas quando a tarifa não é suficiente para tornar o projeto viável ou quando parte relevante dos benefícios é coletiva, exigindo aporte ou contraprestação do poder público. Em ambos os modelos, o principal ganho deve ser a distribuição adequada dos riscos: construção, operação e manutenção ficam com o parceiro que possui melhores condições de administrá-los, enquanto o Estado preserva as funções de planejamento, fiscalização e regulação.

O interior paulista precisa avançar não apenas na ampliação e duplicação de rodovias, mas também em contornos viários, acessos aos distritos industriais, pontes, terminais intermodais e conexões com ferrovias, aeroportos e portos. Para Piracicaba, uma infraestrutura mais integrada reduziria a dependência exclusiva do transporte rodoviário e melhoraria o escoamento de máquinas, equipamentos, biocombustíveis e produtos do agronegócio. Também aumentaria a atratividade da região para novas plantas industriais, porque as empresas consideram o custo e a previsibilidade logística antes de decidir onde investir.

Essas parcerias, entretanto, não são uma solução automática. Uma concessão mal estruturada pode produzir tarifas elevadas sem entregar ganhos proporcionais de eficiência. Os contratos precisam estabelecer investimentos obrigatórios, prazos, padrões de qualidade, indicadores de segurança, mecanismos de revisão e fiscalização independente. Também devem prever resiliência a eventos climáticos e integração entre os diferentes níveis de governo.

O sucesso, portanto, não deve ser medido apenas pelo volume de capital atraído ou pelos quilômetros concedidos. O critério econômico mais importante é quanto o projeto reduz o custo logístico total e aumenta a confiabilidade do transporte. Quando bem estruturadas, concessões e PPPs transformam infraestrutura em vantagem competitiva para todo o interior paulista.

A neoindustrialização exige mão de obra altamente qualificada em tecnologia e automação. Qual é o custo econômico para as empresas locais da competição global por talentos, e como o ecossistema de Piracicaba pode reter esses profissionais?

A competição global por talentos eleva diretamente os salários, os custos de recrutamento e os investimentos necessários para formar e reter profissionais. Mas o impacto econômico mais relevante muitas vezes é indireto: vagas especializadas permanecem abertas por mais tempo, projetos de automação atrasam, equipamentos são utilizados abaixo de seu potencial e empresas deixam de desenvolver produtos ou atender contratos por falta de pessoal qualificado.

Essa competição deixou de ocorrer apenas entre empresas da mesma região. Profissionais de software, dados, automação e engenharia podem trabalhar remotamente para companhias de outras cidades ou países, eventualmente recebendo em moedas mais fortes. Para as empresas locais, tentar responder somente por meio de aumentos salariais pode comprometer as margens sem assegurar a permanência do profissional. A retenção depende também de perspectivas de carreira, qualidade dos projetos, acesso a novas tecnologias e participação nos resultados.

Piracicaba possui uma base bastante favorável. A cidade reúne instituições como ESALQ/USP, IFSP, Pecege, Fatec, Fumep, Senai e Etec, além de centros de pesquisa, hubs corporativos, incubadoras, startups e empresas industriais de diferentes portes. Essa diversidade permite formar profissionais do nível técnico ao doutorado e aproximar engenharia, biotecnologia, tecnologia da informação e gestão. A neoindustrialização não exigirá apenas pesquisadores e engenheiros, mas também técnicos em mecânica, elétrica, mecatrônica, manutenção, instrumentação e operação de sistemas automatizados.

Entretanto, formar profissionais não garante que eles permaneçam na cidade. A retenção exige integração mais estreita entre empresas e instituições de ensino, com currículos desenvolvidos a partir das necessidades reais do setor produtivo, programas de estágio e aprendizagem, bolsas vinculadas a projetos empresariais, laboratórios compartilhados e oportunidades de atualização para trabalhadores que já estão nas fábricas. Muitas competências poderão ser obtidas por requalificação da mão de obra existente, e não apenas pela contratação de novos profissionais.

As empresas também precisam oferecer trajetórias

profissionais mais claras e projetos tecnicamente desafiadores. Um engenheiro, pesquisador ou especialista em dados tende a permanecer onde consegue desenvolver soluções relevantes, interagir com centros de excelência e visualizar possibilidades de crescimento. A existência de várias empresas, startups e instituições conectadas também reduz o risco profissional de permanecer na cidade, porque cria um mercado de trabalho mais amplo e dinâmico.

Piracicaba ainda conta com vantagens de qualidade de vida, deslocamentos relativamente curtos e proximidade dos principais centros econômicos do Estado. O desafio é transformar esses atributos em uma proposta integrada: trabalhar em projetos de alcance global sem precisar deixar a cidade. Para isso, o ecossistema deve combinar formação contínua, ambiente de inovação, boas oportunidades de carreira e qualidade urbana. A retenção de talentos será tão importante para atrair investimentos quanto a disponibilidade de infraestrutura e financiamento.

Diante de um cenário de juros elevados e necessidade de ganho de escala, você prevê um aumento nas movimentações de consolidação, fusões e aquisições entre as empresas do setor industrial e de serviços da região nos próximos anos?

É razoável prever um aumento das operações de consolidação, mas de forma seletiva. Os juros elevados pressionam empresas endividadas e dificultam o financiamento da expansão, o que pode estimular vendas de ativos, associações ou a entrada de novos sócios. Ao mesmo tempo, o crédito caro encarece as aquisições e torna os compradores mais rigorosos na avaliação dos negócios.

Empresas capitalizadas podem encontrar oportunidades para adquirir concorrentes, fornecedores ou negócios complementares. Já companhias de médio porte, especialmente as familiares, podem buscar uma associação para ganhar escala, financiar sua modernização, ampliar mercados ou solucionar questões sucessórias. Isso não significa necessariamente a venda integral da empresa: podem ocorrer participações minoritárias, joint ventures, incorporações de ativos e alianças estratégicas.

Na região, esse movimento tende a ser mais relevante entre fornecedores da indústria metalmeccânica, fabricantes de máquinas e componentes, empresas de automação e tecnologia, serviços de engenharia, manutenção e logística, além de negócios ligados à bioeconomia. Grandes grupos podem buscar não apenas capacidade produtiva, mas competências que levariam anos para desenvolver internamente, como software industrial, inteligência artificial, eficiência energética e tecnologias de baixo carbono.

O ganho de escala também ajuda a diluir custos crescentes de pesquisa, segurança digital, adequação à Reforma Tributária, sustentabilidade e formação de mão de obra especializada. As empresas consolidadas podem ainda aumentar seu poder de negociação, ampliar canais de distribuição e acessar mercados externos com maior eficiência. Com juros elevados, porém, as operações mais prováveis serão aquelas conduzidas por compradores com caixa ou estruturadas com menor dependência de dívida.

Para as empresas regionais, a preparação deve incluir demonstrações financeiras confiáveis, separação entre patrimônio empresarial e familiar, contratos formalizados, regularidade tributária, proteção da propriedade intelectual e regras claras de governança. Esses elementos aumentam o valor do negócio e reduzem os riscos percebidos pelo comprador.

Portanto, a tendência é de maior movimentação, provavelmente com predominância de operações de pequeno e médio porte. As consolidações mais bem-sucedidas serão aquelas capazes de combinar escala, tecnologia e acesso a mercados sem criar um endividamento incompatível com a geração de caixa.

“
A principal prioridade deve ser construir resiliência financeira sem paralisar a transformação da empresa. Em outras palavras, preservar caixa e capacidade de pagamento, mas continuar investindo de forma seletiva naquilo que reduz custos, aumenta a produtividade ou abre novas fontes de receita
”

Presidente do Simespi passa a integrar diretoria do Decomtec da Fiesp

Paulo Estevam Camargo recebeu convite do presidente da Fiesp, Paulo Skaf



Paulo Estevam Camargo passa a integrar a diretoria do Departamento de Competitividade e Tecnologia da entidade.

O presidente do Simespi (sindicato patronal das indústrias metalmeccânicas de Piracicaba, Saltinho e Rio das Pedras), Paulo Estevam Camargo, foi convidado pelo presidente da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), Paulo Skaf, a integrar a diretoria do Decomtec (Departamento de Competitividade e Tecnologia) da entidade.

O Decomtec exerce papel estratégico na defesa e no fortalecimento da indústria paulista, produzindo estudos e análises sobre os principais desafios do setor e articulando propostas voltadas ao aumento da produtividade, inovação, tecnologia, investimentos e competitividade da indústria.

Engenheiro, economista e empresário, Camargo tem uma trajetória construída no setor metalmeccânico e no associativismo empresarial. Presidente do Simespi para o triênio 2026–2028, sua participa-

ção no Decomtec, segundo a Fiesp, amplia a presença de Piracicaba nos debates estratégicos sobre os caminhos da indústria paulista.

Para Piracicaba, a participação representa também uma oportunidade de levar à Fiesp a visão e as demandas de uma das regiões industriais mais importantes do Estado, aproximando os desafios concretos das empresas do interior das discussões que orientam políticas e ações para o desenvolvimento industrial.

“É uma responsabilidade importante e, ao mesmo tempo, uma oportunidade de contribuir para que as questões vividas diariamente pelas indústrias, especialmente as do interior paulista, estejam presentes nas discussões sobre competitividade, inovação e desenvolvimento. Quero levar para esse espaço a experiência de Piracicaba e do setor metalmeccânico”, afirma Camargo.

“É uma responsabilidade importante e, ao mesmo tempo, uma oportunidade de contribuir para que as questões vividas diariamente pelas indústrias, especialmente as do interior paulista, estejam presentes nas discussões sobre competitividade, inovação e desenvolvimento. Quero levar para esse espaço a experiência de Piracicaba e do setor metalmeccânico”

”

Quem deseje crescer, sabe o valor de uma parceria!

Associe-se ao **Simespi** e
conecte-se com **oportunidades,**
serviços e benefícios.



(19) 99689 7209 • www.simespi.com.br



/simespi



simespi



Simespi TV





Os caminhos do Hidrogênio Verde: Desafios, competitividade e o potencial do Brasil na transição energética

Maria Paula Cardeal Volpi, Professora Doutora do Departamento de Engenharia de Biosistemas (LEB) da Esalq/USP

Apontado como vetor essencial para descarbonizar a indústria pesada, o H2V enfrenta gargalos em custos, logística e infraestrutura para se consolidar como solução global de larga escala.

“O Brasil possui condições bastante favoráveis, principalmente em função da disponibilidade de recursos renováveis. Entretanto, transformar esse potencial em liderança depende de vários outros fatores, como expansão da infraestrutura energética, desenvolvimento de projetos em escala comercial, disponibilidade de financiamento, segurança regulatória, certificação da origem renovável do produto e criação de infraestrutura logística adequada aos mercados consumidores”

O hidrogênio verde (H2V) ganha protagonismo no cenário internacional como uma das principais alternativas para a descarbonização de setores industriais de difícil eletrificação, como a siderurgia e a indústria química. Embora o Brasil ostente uma das ma-

trizes elétricas mais limpas do mundo e condições excepcionais para a geração renovável, a transição para uma economia baseada em H2V no curto e médio prazo depende da superação de desafios técnicos, econômicos, logísticos e regulatórios.

Para analisar as reais condições de viabilidade, os custos envolvidos, a necessidade de investimentos em infraestrutura e o papel do país nessa cadeia global, conversamos com a Professora Maria Paula Cardeal Volpi, Professora Doutora do Departamento de Engenharia de Biosistemas (LEB) da Esalq/USP. Confira a entrevista a seguir.

O hidrogênio verde (H2V) é apontado como a principal aposta para descarbonizar a indústria pesada, como a siderurgia e o setor químico. Qual é a real viabilidade prática dessa substituição no curto e médio prazo?

O hidrogênio verde apresenta um potencial importante para a descarbonização de setores industriais de difícil eletrificação, especialmente aqueles que já utilizam hidrogênio ou que dependem de processos intensivos em carbono. No entanto, sua adoção em larga escala ainda depende de fatores tecnológicos, econômicos, regulatórios e de infraestrutura. No curto e médio prazo, é provável que essa transição ocorra de forma gradual, inicialmente em aplicações e regiões onde existam melhores condições técnicas e econômicas.

Quais são hoje os principais gargalos na cadeia de suprimentos e na produção que impedem o escalonamento do H2V em nível industrial?

Os principais desafios envolvem o custo e a disponibilidade de eletricidade renovável, a expansão da capacidade de fabricação de eletrolisadores, o acesso a equipamentos e materiais, a infraestrutura para armazenamento e transporte e a necessidade de formação de uma demanda estável. Além

disso, projetos de grande escala exigem investimentos elevados e um ambiente regulatório suficientemente previsível para permitir decisões de longo prazo.

Em termos financeiros, qual é a distância atual entre o custo de produção do hidrogênio verde e o do hidrogênio cinza ou de outras fontes de energia tradicionais?

De maneira geral, o hidrogênio verde ainda apresenta custos superiores aos das rotas convencionais em muitos cenários. Essa diferença, entretanto, varia muito de acordo com o preço da eletricidade, a escala do projeto, o fator de utilização dos equipamentos, o custo de capital e as condições locais. A expectativa do setor é que o avanço tecnológico, o ganho de escala e a ampliação da oferta de energia renovável contribuam para reduzir gradualmente essa diferença.

O Brasil possui uma das matrizes elétricas mais limpas do mundo. O que falta para que essa vantagem competitiva se transforme de fato em liderança na exportação global de H2V?

O Brasil possui condições bastante favoráveis, principalmente em função da disponibilidade de recursos renováveis. Entretanto, transformar esse potencial em liderança depende de vários outros fatores, como expansão da infraestrutura energética, desenvolvimento de projetos em escala comercial, disponibilidade de financiamento, segurança regulatória, certificação da origem renovável do produto e criação de infraestrutura logística adequada aos mercados consumidores.

A logística é um dos maiores desafios do setor. Qual é a estrutura necessária para armazenar e transportar o hidrogênio de forma segura e economicamente viável?

O hidrogênio possui características que tornam sua logística mais complexa do que a de muitos combustíveis convencionais. Dependendo da

distância e da aplicação, ele pode ser transportado comprimido, liquefeito ou convertido em outros vetores, como amônia e derivados. Cada alternativa apresenta vantagens, custos e desafios específicos. Por isso, a definição da infraestrutura depende muito da escala do projeto, da distância até o consumidor e da utilização final do hidrogênio.

Diante das exigências do mercado internacional e dos marcos regulatórios, a indústria nacional está preparada para assumir os custos e os riscos dessa transição energética?

Existe um movimento crescente da indústria em direção à descarbonização, mas o grau de preparação varia bastante entre os diferentes setores e empresas. Grandes projetos de transição energética envolvem investimentos elevados e decisões de longo prazo. Por isso, além do avanço tecnológico, serão importantes mecanismos de financiamento, previsibilidade regulatória e a consolidação de mercados capazes de valorizar produtos com menor intensidade de carbono.

Quais políticas públicas e incentivos regulatórios ainda são indispensáveis para garantir a segurança jurídica e atrair grandes investimentos privados para o setor no país?

Um ambiente regulatório claro e previsível é um dos principais fatores para estimular investimentos. Entre os aspectos importantes estão regras bem definidas para certificação do hidrogênio de baixo carbono, critérios de acesso à infraestrutura energética, mecanismos de financiamento, incentivos à inovação e políticas capazes de estimular tanto a produção quanto a demanda. Mais do que medidas isoladas, é importante que exista continuidade e coordenação entre as diferentes políticas.

Olhando para o futuro da competitividade econômica, qual será o impacto para as empresas que não integrem o hidrogênio verde e a pauta de emissões em seus planos de negócios?

A questão das emissões tende a assumir uma importância cada vez maior nas estratégias empresariais, especialmente para organizações inseridas em cadeias globais de produção. Isso não significa que todas as empresas necessariamente utilizarão hidrogênio verde, porque existem diferentes rotas de descarbonização. Entretanto, compreender a intensidade de carbono dos processos produtivos e avaliar alternativas para sua redução tende a se tornar cada vez mais relevante para a competitividade, financiamento e acesso a determi-

“De maneira geral, o hidrogênio verde ainda apresenta custos superiores aos das rotas convencionais em muitos cenários. Essa diferença, entretanto, varia muito de acordo com o preço da eletricidade, a escala do projeto, o fator de utilização dos equipamentos, o custo de capital e as condições locais...”

nados mercados.

Quais são os gargalos técnicos, econômicos e logísticos que o setor ainda precisa superar para que o hidrogênio verde se torne comercialmente competitivo em escala industrial?

O desafio é bastante multidimensional. Do ponto de vista técnico, é necessário ampliar a escala e a eficiência dos sistemas de produção e a integração com fontes renováveis. Do ponto de vista econômico, os principais desafios estão relacionados ao custo da eletricidade, dos equipamentos, do financiamento e da própria infraestrutura. Já na logística, o armazenamento e o transporte ainda representam etapas importantes do custo total. A competitividade dependerá da evolução conjunta de todos esses fatores.

Qual é o potencial do Brasil para se consolidar como um grande exportador global de hidrogênio verde e o que falta em termos de infraestrutura para viabilizar esse transporte?

Entretanto, a consolidação como exportador depende não apenas da produção do hidrogênio, mas também da existência de infraestrutura para conversão, armazenamento, transporte e exportação. Portos, terminais especializados, redes de transmissão e instalações para produção de derivados do hidrogênio podem ter papel importante. Além disso, a competitividade brasileira dependerá da evolução da demanda internacional e dos critérios adotados pelos mercados importadores.



AFOCAPI e HFC Saúde renovam Selo Empresa Limpa

Arnaldo Antônio Bortoletto
é presidente da AFOCAPI e do HFC Saúde



José Coral
é vice-presidente da AFOCAPI
e do HFC Saúde

Reconhecimento reforça compromisso das instituições com ética, transparência e responsabilidade

A AFOCAPI - Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba e o HFC Saúde renovaram o Selo Empresa Limpa, certificação concedida pelo Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social.

O reconhecimento destaca organizações que adotam práticas de integridade, transparência e responsabilidade, com a implementação de mecanismos de prevenção e combate à corrupção e o fortalecimento de uma cultura ética em suas atividades.

A renovação do selo reafirma o compromisso da AFOCAPI e do HFC Saúde com uma gestão pautada pela transparência, ética e responsabilidade nas relações com colaborado-

res, fornecedores, parceiros, pacientes, associados e toda a sociedade.

Para o presidente da AFOCAPI e do HFC Saúde, Arnaldo Antônio Bortoletto, a manutenção da certificação demonstra que os princípios de integridade fazem parte da gestão das instituições.

“A renovação do Selo Empresa Limpa reforça o nosso compromisso com uma atuação ética, transparente e responsável. Mais do que uma certificação, esse reconhecimento demonstra que estamos seguindo um caminho de respeito às pessoas, às instituições e à sociedade, sempre buscando fortalecer a confiança de nossos associados, pacientes, colabo-

radores e parceiros”, destaca Bortoletto.

O vice-presidente José Coral também ressalta a importância da manutenção da certificação e do compromisso permanente com a integridade.

“Renovar o Selo Empresa Limpa é uma demonstração de que o compromisso com a ética, a transparência e a responsabilidade continua fazendo parte da nossa gestão. Esse reconhecimento nos incentiva a manter e aprimorar práticas que fortalecem a confiança dos nossos associados, colaboradores e de toda a sociedade. É uma conquista que representa o trabalho de muitas pessoas e reforça os valores que queremos preservar na AFOCAPI”,



A AFOCAPI e HFC Saúde renovaram o Selo Empresa Limpa

afirma Coral.

A certificação também integra o conjunto de iniciativas adotadas pela AFOCAPI e pelo HFC Saúde para aprimorar conti-

nuamente seus processos de gestão e fortalecer práticas de governança, contribuindo para uma atuação cada vez mais responsável e transparente.

CASA



DANÇA, ARTE
E MOVIMENTO



ENTREVISTA



Marcela Mello

Marcela Mello é nutricionista, professora de Balé e cofundadora da Casa B.flow, na Rua Santo Antônio, 475, centro de Piracicaba. Começou a dar aula aos 14 anos, formou-se em nutrição e acumulou especializações no Brasil, Argentina, Espanha, Portugal e em Cuba. A Casa B.flow foi inaugurada em junho de 2025, com o evento “Café com Arte”.

Nutricionista, professora de dança e cofundadora da Casa B.flow, Marcela Mello fala da infância na sala da mãe, da formação internacional, do retorno ao palco e do casarão no centro que quer ser mais do que uma escola de balé.

Marcela Mello se define como uma pessoa “multicolor”. Mãe do Bernardo, empresária e nutricionista. Ela e sua família construíram juntos, dentro de um casarão tombado, a Casa B.flow, um empreendimento que une dança, música, teatro, pintura e outras experiências que nutrem a essência do ser humano.

O sonho começou aos 15 anos. A nutrição veio como caminho de autonomia. A dança nunca saiu do mapa. Filha da professora Kitty, Marcela nasceu no intervalo de uma aula de sapateado e, aos 14, já preparava turmas para os exames da metodologia Royal. Depois de um afastamento longo, voltou ao palco em dezembro de 2023. A reforma da casa começou em julho de 2024. A inauguração, com o Café com Arte, foi em junho de 2025.

“Se esse sonho existe latente, já assume ele e vai de vez.”

“DANÇA, ARTE E MOVIMENTO: A HISTÓRIA DE MARCELA MELLO E CASA B.FLOW EM PIRACICABA”

“

Se alguém em Piracicaba perguntasse quem é a Marcela, o que você responderia hoje?

Primeiro de tudo, mãe. Mãe do Bernardo, empresária, cofundadora e idealizadora da Casa B.flow, e nutricionista. Uma pessoa multicolor. Aos 15 anos eu já me via trabalhando com dança, dentro de uma escola. O sonho sempre foi ter uma casa de artes bem plural.

A dança entra desde a gestação. Minha mãe terminou de dar aula por volta das oito da noite em uma terça-feira. Às oito e quarenta eu já estava nascida. A última aula foi de sapateado. Eu nasci escorregando, literalmente, da sala para o hospital.

Como era crescer filha de uma professora de balé clássico da região?

Ela não me cobrava. A cobrança vinha de mim, porque eu sempre fui apaixonada pelo balé. Entro numa sala de aula e o mundo lá fora para. Minha mãe nunca me deu vantagem por eu ser filha dela. Se eu estava na frente, era porque eu me dedicava.

De segunda e quarta ela dava aula em Rio das Pedras. De terça e quinta, em Piracicaba. Eu ia com ela para os

dois lados. Em determinada fase da adolescência, eu fazia aulas de domingo a domingo.

A escola se baseia na metodologia Royal, o método inglês, com exames anuais. É como o conservatório de piano: para passar de ano, você precisa fazer a prova. Com 14 anos eu estava no sexto grau e comecei a preparar as meninas mais novas. Não era eu a responsável pelo exame delas, mas eu era responsável por elas chegarem prontas, sempre sob supervisão da minha mãe.

O balé clássico traz disciplina, rito, resiliência, determinação, foco. Na sala, não se anda de qualquer jeito. Se você me põe em qualquer palco, se não der frio na barriga alguma coisa está estranha, mas nada me paralisa. A dança promove essa coragem.

Como a nutrição entra nessa história?

Aos 16 eu já sabia que a paixão era a dança. Já dava aula e já tinha certeza de que eu jamais conseguiria trabalhar numa empresa fechada, entrar às oito e sair às seis. Nessa época eu convivi com um distúrbio de imagem e, em consequência, com um distúrbio alimentar. Eu me pressionava para ser a melhor e, na minha cabeça, precisava ser magra. A pergunta

“

Quando eu não conseguia mais entrar no consultório, pensei: não posso jogar fora tudo o que investi na nutrição. Vi um oceano azul. Ninguém falava de nutrição esportiva para bailarinos. Dançarino profissional é atleta de alta performance. A partir daí nasceu a marca de suplementos, juntando as duas paixões e dando origem ao nome B.Flow

”

que eu me fiz foi: qual profissão vai me obrigar a cuidar do corpo para o resto da vida e ainda me dar autonomia de consultório? Foi a nutrição.

ENTREVISTA



Fachada Casa B.flow, localizada na R. Santo Antônio, 475 - Centro

No primeiro dia de faculdade eu já estava estagiando. Foram nove pós-graduações, algumas para o lado terapêutico do comportamento alimentar. Ainda na faculdade fiz intercâmbio na Argentina. No ano seguinte, já formada, ganhei uma bolsa de estudos em Madri. Terminei a pós em naturopatia na cidade do Porto, em Portugal. Em 2017, concluí o mestrado em medicina natural em Cuba, inclusive em hospitais públicos. A pergunta que eu levo é: Fome de que? Estou comendo as minhas emoções?

Se uma aluna ou uma família chega com essa demanda, meu olhar é outro. O corpo do bailarino é o instrumento. Ele precisa estar bem com o instrumento, com o corpo e com a mente.

Houve um afastamento da dança. Como foi o retorno?

Em 2011 eu fiz uma cirurgia grande no joelho. Tentei voltar em 2012 e não consegui. De 2012 até 2023 eu me

tranquei. Era como se eu tivesse tentado matar o balé dentro de mim. Em 2022 veio o Burnout e eu não conseguia mais entrar num consultório de nutrição. Aperto no peito, angústia. Dispensei praticamente todos os pacientes.

A pós-graduação em dança terapia me ajudou a entender que o que está na alma a gente não mata. Em dezembro de 2023 eu voltei ao palco. Em julho de 2024 a gente começa a reforma da casa e a união das duas paixões: Dança e nutrição.

Como nasce a Casa B.flow?

Quando eu não conseguia mais entrar no consultório, pensei: não posso jogar fora tudo o que investi na nutrição. Vi um oceano azul. Ninguém falava de nutrição esportiva para bailarinos. Dançarino profissional é atleta de alta performance. A partir daí nasceu a marca de suplementos, juntando as duas paixões e dando origem ao nome B.Flow.

Em 2023, as meninas da escola da minha mãe, em Rio das Pedras, começaram a pedir uma escola em Piracicaba. Surgiu o casarão. É um prédio tombado, imponente, pé-direito alto. Ninguém nunca morou lá. A minha família achou melhor usar o mesmo nome da suplementação: um fortalece o outro. A obra custou mais de dez vezes o valor projetado. Foi paixão pelo lugar.

Meu filho nasceu em setembro. A obra tinha começado em agosto. Foram dois filhos ao mesmo tempo: o Bernardo e a casa. A obra era para ter terminado em janeiro e foi até junho. Em abril eu pedi aos pintores: libera o primeiro andar, que eu preciso trabalhar. Em 1º de junho do ano passado fizemos nosso primeiro evento: o "café com arte". Aquela foi a nossa inauguração.

Se a Casa B.flow não é só uma escola de balé, o que ela é?

Para mim, a casa é um oásis no meio da cidade. Ao entrar, é parar o tempo. Eu espero que a pessoa se desligue da correria e da pressão de performar. Lá a gente precisa ser. Precisa expressar. Precisa viver.

A intenção é casar os diversos tipos de arte. Não só dança, música, teatro, pintura. Um sarau, uma turma de literatura, aulas de filosofia já acontecem mensalmente. Enquanto tem aula de balé clássico numa sala, pode ter aula de sax em outra. O aluno não precisa fazer de tudo. Mas, no mesmo lugar, ele tem acesso. Já teve jantar temático com performance, recital de Piano, eventos culturais, entre outros. Quero movimentos que de fato enriqueçam o ser humano.

Que recado você deixa para quem ainda não assumiu o próprio sonho?

A primeira coisa é ter coragem de assumir esse sonho. Muitas vezes a gente pensa: isso não é para mim. Depois de vinte anos de formada em nutrição, o que mais fica é isto: a vida vai dar um jeito de cumprir o seu curso. Se esse sonho existe latente, já assume ele e vai de vez. Não de maneira inconsequente. Mas vai atrás.

Tem uma frase que faz parte da minha vida: se deu medo, vai com medo mesmo. Do meu pai, outra: nunca temos uma segunda oportunidade para causar uma primeira boa impressão.

Não é milagre. Não é coaching de um, dois, três e aconteceu. É construção. Quem olha de fora às vezes acha que é só palco e casarão bonito. Realizou o sonho? Realizou. Mas eu não estou deitada na praia, tomando caipirinha. Tem folha de pagamento. Tem gente dependendo. São etapas. A estrada vai ser tortuosa, ainda mais quando a gente quer abrir a mata.

“O balé clássico traz disciplina, rito, resiliência, determinação, foco. Na sala, não se anda de qualquer jeito. Se você me põe em qualquer palco, se não der frio na barriga alguma coisa está estranha, mas nada me paralisa. A dança promove essa coragem

”



Startup catarinense lança aplicativo que lê nota fiscal com IA e avisa quando a garantia está vencendo

Diogo Marchewsky é sócio da startup VERIFICA

VERIFICA chega ao mercado com tecnologia própria que automatiza o controle de garantias e abre acesso à extensão para qualquer consumidor ou empresa.

O VERIFICA, startup desenvolvida em Santa Catarina, lança ao público um aplicativo que usa inteligência artificial, por meio de um agente de OCR (reconhecimento óptico de caracteres), para ler a nota fiscal automaticamente e organizar as garantias dos produtos comprados pelo consumidor. A ferramenta identifica o prazo de garantia de cada equipamento por marca e categoria, e notifica o usuário antes do vencimento, possibilitando a contratação de extensão de garantia diretamente pelo app. Todo esse processo elimina o controle manual de papéis e datas. O aplicativo já pode ser baixado gratuitamente na App Store e na Google Play; a apresentação oficial ao merca-

do acontece no Startup Summit, entre os dias 26 e 28 de agosto, em Florianópolis.

O momento de chegada ao mercado é estratégico. Segundo dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor de garantia estendida arrecadou R\$ 4,1 bilhões em 2025 e teve alta de 12,4% no primeiro bimestre de 2026. Para os fundadores do VERIFICA, porém, boa parte desse potencial ainda é pouco aproveitado. “Muitos consumidores deixam de contratar a extensão no momento da compra e depois perdem o prazo da garantia de fábrica por falta de aviso. É essa lacuna que o aplicativo busca resolver, identificando o momento certo e oferecendo a extensão diretamente

pelo app, por meio de seguradoras parceiras”, explica o sócio da startup, Diogo Marchewsky.

A plataforma foi desenvolvida do zero pela equipe da startup, que usou tecnologias para dar mais segurança ao processo. “Não utilizamos nenhuma solução pronta. Isso, junto com a inteligência artificial e o blockchain que usamos para proteger os documentos gerados nas transações, é o que nos permite entregar segurança e confiabilidade tanto para o consumidor quanto para os nossos parceiros”, destaca Marchewsky. O hash gerado a cada transação é registrado em blockchain, o que dificulta fraudes ou alterações posteriores nos documentos, num processo que acontece nos bastidores,

sem que o usuário precise interagir diretamente com a tecnologia. Como proteção adicional contra cópias do sistema, algo cada vez mais viável com o avanço da inteligência artificial generativa, a empresa registrou o software junto ao INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), garantindo a propriedade intelectual sobre a solução criada.

Além do uso individual, o aplicativo atenderá também pessoas jurídicas, como empresas e condomínios que gerenciam a garantia de múltiplos equipamentos. Indústrias e varejistas parceiros têm acesso a painéis exclusivos, com dados restritos aos seus próprios produtos e clientes e informações sobre a distribuição geográfica desses produtos pelo país. O modelo também muda a lógica atual do mercado: hoje, a venda de garantia estendida costuma ficar concentrada nos grandes varejistas, que têm volume suficiente para negociar diretamente com seguradoras. Com o VERIFICA, pequenos varejistas e fabricantes que vendem direto ao consumidor também podem oferecer a extensão e receber comissão pela venda.

O Startup Summit é um dos maiores eventos de inovação e empreendedorismo do Brasil, reunindo empreendedores, investidores e parceiros industriais: nas últimas edições, reuniu cerca

“ Não utilizamos nenhuma solução pronta. Isso, junto com a inteligência artificial e o blockchain que usamos para proteger os documentos gerados nas transações, é o que nos permite entregar segurança e confiabilidade tanto para o consumidor quanto para os nossos parceiros

de 10 mil visitantes presenciais e 30 mil pessoas online. Para Marchewsky, o evento é mais do que um palco de lançamento: “É o ponto de partida para transformar a forma como os brasileiros gerenciam, protegem e estendem a vida útil dos seus produtos”.

agenciacomunique.com.br

**ENGENHARIA
APLICADA,
PRECISÃO E
DESIGN:**
TUDO O QUE O SEU
PROJETO PRECISA
EM UM SÓ LUGAR

**ESTRUTURAS
METÁLICAS**

COBERTURAS

**REVESTIMENTOS
METÁLICOS**

**ESQUADRIAS
EM ALUMÍNIO**

**COMUNICAÇÃO
VISUAL**

ENGENHARIA APLICADA

19 3424.1844 | 19 3422.9885
Rua Cap. José Pinto Siqueira, 590
Unileste – 13422-150 – Piracicaba

www.poliartcoberturas.com.br



Pecege amplia atuação regional com soluções em acessibilidade, educação e gestão de eventos

Daniel Sonoda,
CEO do Pecege

ecnologias desenvolvidas pelo ecossistema são aplicadas em auditórios, plataformas de capacitação e na operação do Santa Bárbara Rock Fest 2026



Fachada Pecege

O ecossistema Pecege amplia sua atuação em Piracicaba e região com três soluções voltadas à acessibilidade, à educação corporativa e à gestão de eventos. Desenvolvidas internamente, as tecnologias passam a integrar de forma mais ampla a rotina de instituições, empresas e iniciativas culturais, conectando inovação a demandas concretas da sociedade.

Nos auditórios do Instituto Pecege e do Parque Tecnológico de Piracicaba (PTP), a acessibilidade passa a fazer parte da infraestrutura permanente. A tecnologia de legendagem em tempo real da Skylar, que incorpora o Legenda.Live, permite a conversão simultânea de conteúdos orais em texto, facilitando o acompanhamento de palestras, seminários, capacitações e eventos por pessoas surdas ou com deficiência auditiva.

Com a instalação definitiva, os espaços estão entre os primeiros do país — e são, atualmente, os únicos auditórios do Brasil com esse recurso integrado permanentemente à estrutura. No PTP, a solução está disponível no Auditório Emílio Bruno Germek, com capacidade para 194 pessoas. No Instituto Pecege, o recurso foi incorporado ao auditório com capacidade para 600 pessoas.

“Inovação só faz sentido quando melhora a experiência das

pessoas e amplia oportunidades. Ao incorporar uma solução de acessibilidade de forma permanente ao auditório, estamos transformando inclusão em infraestrutura”, afirma Pedro Chamochumbi, diretor-presidente do Parque Tecnológico de Piracicaba.

A mesma lógica de ampliar o acesso e tornar processos mais eficientes está presente na Plataforma Solution, que passa a ser oferecida no modelo white label. A solução educacional do Pecege, reconhecida pelo catálogo nas áreas de gestão de pessoas, negócios e projetos, permite que empresas, consultorias, universidades e especialistas disponibilizem cursos com identidade própria, incluindo logotipo, identidade visual e URL exclusiva.

A plataforma reúne recursos para gestão de alunos, organização de trilhas de aprendizagem, emissão de certificados, acompanhamento de desempenho e geração de relatórios gerenciais. Com o novo formato, organizações podem estruturar programas de educação corporativa, capacitar colaboradores e parceiros ou comercializar treinamentos sem precisar desenvolver uma tecnologia própria.

“Queremos facilitar o acesso à educação digital, permitindo que nossos parceiros ampliem suas estratégias de capacitação e crescimento com uma platafor-

ma moderna, segura e escalável”, afirma Daniela Flôres, gestora do núcleo de negócios do Pecege. Mais informações estão disponíveis em plataformasoluition.com.br.

No setor de eventos, o Linka, plataforma de gestão do Pecege, será utilizado no Santa Bárbara Rock Fest 2026, marcado para os dias 21 a 23 de agosto, no Complexo Usina Santa Bárbara, em Santa Bárbara d'Oeste (SP). A ferramenta apoiará a venda antecipada de produtos, o cadastro do público e o controle de acesso às atrações do festival, que terá programação gratuita.

Ao integrar esses processos, a plataforma contribui para reduzir gargalos, ampliar o controle operacional e oferecer mais agilidade e segurança à organização e ao público. “Buscamos oferecer uma experiência mais ágil e organizada, apoiando tanto a operação dos organizadores quanto a jornada do público”, afirma Hugo Cesar Peressin, Group Product Manager do Pecege.

As três iniciativas revelam diferentes aplicações de uma mesma estratégia: desenvolver tecnologia para remover barreiras, ampliar oportunidades e aprimorar experiências. Com soluções que alcançam os campos da inclusão, da formação profissional e da cultura, o Pecege fortalece sua conexão com o desenvolvi-

mento regional.

“A inovação faz parte da forma como o Pecege atua e se relaciona com a sociedade. Ela não está restrita a um único setor ou tecnologia: está presente na criação de soluções que ampliam o acesso, qualificam experiências e contribuem para o desenvolvimento das pessoas, das organizações e da região. Nosso objetivo é transformar conhecimento e tecnologia em impacto real”, afirma Daniel Sonoda, CEO do Pecege.

Sobre o ecossistema Pecege

O Pecege é um instituto sem fins lucrativos fundado em Piracicaba (SP), dedicado à educação, à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico. Por meio de seu ecossistema de soluções, conecta conhecimento, inovação e impacto social para contribuir com o desenvolvimento de pessoas, organizações e da região. O instituto também é responsável pela gestão do Parque Tecnológico de Piracicaba (PTP), ambiente voltado ao estímulo à inovação, ao empreendedorismo e à conexão entre empresas, academia e poder público.

A inovação faz parte da forma como o Pecege atua e se relaciona com a sociedade. Ela não está restrita a um único setor ou tecnologia: está presente na criação de soluções que ampliam o acesso, qualificam experiências e contribuem para o desenvolvimento das pessoas, das organizações e da região. Nosso objetivo é transformar conhecimento e tecnologia em impacto real” - Daniel Sonoda, CEO do Pecege



Auditório cheio de pessoas



Backstage Skylar



Tecnologia brasileira que “resfria” o concreto previne rachaduras em obras de médio e grande porte

Cesar Zanchi Daher, engenheiro e professor à frente da Daher Engenharia Consultiva e Tecnologia

Estudo térmico aplicado pela Daher Engenharia reduz custos com manutenção, gera segurança estrutural diferenciada e maior durabilidade da obra.

Estimativas da engenharia de diagnóstico indicam que uma parcela significativa das estruturas de concreto massa apresenta algum grau de fissuração de origem térmica quando não há um plano de concretagem com controle de temperatura prévio. Esse desequilíbrio de temperatura gera uma tensão interna que rompe o concreto por dentro e pode comprometer a segurança e a vida útil de obras de infraestrutura em todo o país.

Para resolver esse problema antecipadamente, a Daher Engenharia Consultiva e Tecnologia desenvolveu um método que

combina três etapas: simula com antecedência, ainda no computador, como o calor vai se comportar dentro da estrutura; resfria o concreto antes da aplicação; e acompanha a obra com sensores instalados dentro do próprio concreto. Assim, é possível controlar a temperatura desde o primeiro dia e impedir que a fissura chegue a se formar ao manter o núcleo da estrutura sempre abaixo de 65 °C, limite a partir do qual cresce o risco de dano permanente. Caso a temperatura fique acima, existe um risco muito grande da formação da entrigita tardia, um processo químico que pode comprometer a durabilidade e a

resistência do concreto no tempo. “Trabalhar com grandes volumes de concreto é como cuidar de um organismo vivo nas primeiras horas. O nosso método elimina o ‘achismo’. O risco térmico passa a ser uma variável totalmente controlada, garantindo que o concreto vai resistir por décadas”, explica o Eng. Prof. Cesar Zanchi Daher, à frente da Daher Engenharia Consultiva e Tecnologia.

O custo de um plano preventivo para fissuras é menor que o valor para consertar a estrutura avariada. Além disso, o reforço estrutural pode gerar a paralisa-

ção do canteiro, o que atrasa o cronograma e aumenta o risco à durabilidade do concreto. Não por acaso, normas técnicas brasileiras já recomendam limites para a temperatura interna do concreto durante a cura, justamente para evitar esse tipo de dano.

Por isso, cada vez mais empreendimentos vêm adotando esse tipo de controle preventivo, que já foi mais restrito a grandes obras de infraestrutura e hoje avança também sobre prédios residenciais e comerciais de médio e grande porte. A Daher já aplicou o método em barragens de usinas hidrelétricas, fundações de pontes, portos, parques eólicos e aeroportos, além de edifícios em Curitiba e em Santa Catarina.

Na prática, o resfriamento começa antes mesmo de o concreto chegar à obra: parte da água usada na mistura é substituída por gelo em escamas, que ao derreter retira calor do material ainda na dosagem, e em alguns casos também se usam cimentos que liberam menos calor durante a reação química. O resultado é um concreto que chega mais frio ao canteiro — o que garante a margem de segurança necessária para que, mesmo esquentando

naturalmente nas horas seguintes, o núcleo da estrutura não ultrapasse o limite que coloca a obra em risco.

Para confirmar que tudo está saindo como planejado, pequenos sensores sem fio são instalados dentro da própria peça de concreto durante a concretagem e passam a enviar dados em tempo real para o celular ou computador da equipe de engenharia. Além de mostrar a temperatura no centro e na superfície do bloco a cada momento, esses sensores indicam a chamada maturidade do concreto, ou seja, o ponto exato em que a estrutura já ganhou resistência suficiente para a obra seguir em frente com segurança, sem depender de estimativas.

Para o especialista, a combinação de ferramentas avançadas que a Daher utiliza, exige sólida capacitação em engenharia de materiais, modelagem computacional e suporte técnico em canteiro de obras. “Somos uma empresa com foco na entrega de alta tecnologia para o desenvolvimento de uma engenharia inteligente e de forte mitigação de riscos. Por isso, investimos em pessoas e equipamentos de última geração”, ressaltava César Daher.

Folha de

Empreendedorismo



5 erros que todo empreendedor deve evitar ao escolher uma franquia

Maurício Galhardo é sócio da F360

Em meio à ABF Franchising Expo, especialista da F360 destaca os principais cuidados para quem deseja investir no setor que segue crescendo acima da economia brasileira

Muitos empreendedores acabam se encantando com a fachada e não avaliam o modelo de negócio com profundidade, fator que acarreta em graves problemas a médio e longo prazo

O mercado de franquias vive um dos momentos mais robustos de sua história. Pela primeira vez, o setor ultrapassou a marca de R\$ 300 bilhões em faturamento, consolidando-se como uma das principais portas de entrada para quem deseja empreender com mais segurança. Apenas no primeiro trimestre de 2026, o franchising brasileiro movimentou R\$ 72,7 bilhões, avanço de 10,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, crescimento registrado mesmo em um cenário de juros elevados, inflação pressionada e desaceleração da atividade econômica.

O tema ganha ainda mais destaque nesta semana, durante a ABF Franchising Expo, principal evento do setor na América Latina, que reúne investidores, empreendedores e marcas em busca de expansão. Diante do interesse crescente pelo modelo

de negócios, especialistas alertam que escolher uma franquia exige muito mais do que avaliar o potencial de retorno financeiro. “Muitos empreendedores acabam se encantando com a fachada e não avaliam o modelo de negócio com profundidade, fator que acarreta em graves problemas a médio e longo prazo”, afirma Maurício Galhardo, sócio da F360, plataforma líder em gestão financeira para franquias e varejo.

Hoje, o Brasil conta com milhares de redes franquadoras distribuídas em centenas de milhares de operações. A diversidade de segmentos cria oportunidades para diferentes perfis de investidores, mas também torna o processo de escolha mais complexo. Para ajudar quem está avaliando ingressar no setor, Galhardo lista cinco pontos fundamentais que

devem ser considerados antes da tomada de decisão. Confira:

1. Autoconhecimento e perfil empreendedor

O primeiro passo é entender o próprio perfil. Isso inclui analisar seus interesses, habilidades e o nível de envolvimento que deseja ter no dia a dia da operação.

“Há quem prefira lidar com o público em um restaurante, enquanto outros se sentem mais confortáveis administrando uma loja de vestuário, por exemplo. Além disso, é importante considerar o tempo disponível, capacidade de investimento e experiência anterior em gestão”, observa Galhardo.

2. Análise do mercado e segmento

Entender o comportamento do consumidor e as tendências de consumo também é essencial. A decisão da escolha da franquia deve considerar o setor de atuação, exigências operacionais, investimento necessário, potencial de mercado na sua região e afinidade com o segmento.

“Mesmo com os desafios econômicos atuais, alguns segmentos seguem apresentando forte expansão. Por isso, é fundamental analisar tendências de consumo, demanda regional e o potencial de crescimento da marca antes de investir”, destaca o executivo.

3. Plano financeiro estruturado

A compreensão financeira é crucial para o momento de escolha. Avaliar todos os custos envolvidos, capital de giro e prazo de retorno evita surpresas e garante mais segurança. Também é importante observar se há períodos de sazonalidade e entender os diferenciais da marca frente à concorrência.

“Com juros ainda elevados, o planejamento financeiro se tornou ainda mais importante. O empreendedor precisa ter clareza sobre capital de giro, custos operacionais e prazo realista de retorno para evitar comprometer a saúde financeira do negócio”, alerta o especialista.

4. Suporte e histórico da franqueadora

A análise precisa englobar também o conhecimento sobre a marca. Franqueadoras com estrutura de apoio consolidada tendem a oferecer mais segurança. Para compreender esse aspecto, a análise da Circular de Oferta de Franquia (COF) é um passo inicial fundamental.

O documento traz informações sobre taxas, histórico da marca, obrigações legais e estimativas de retorno. “Vale também conversar com franqueados ativos e ex-franqueados para entender melhor a realidade do dia a dia e identificar possíveis desafios da operação”, recomenda Galhardo.

5. Tecnologia e gestão eficiente

Ferramentas de gestão financeira são aliadas fundamentais para garantir a saúde do negócio. Soluções como a F360 permitem controle detalhado dos indicadores, conciliação automática de cartões, fluxo de caixa, DRE, controle de contas a pagar e receber, além de integração com sistemas de PDV e adquirentes.

“Em um mercado cada vez mais competitivo, a diferença entre crescer e perder rentabilidade está na qualidade da gestão. Ter acesso a dados financeiros em tempo real permite decisões mais rápidas e assertivas”, conclui o sócio da F360.



“
No ambiente
empresarial
atual, em
que negócios
precisam ser
cada vez mais
profissionais,
contratos bem
estruturados
impactam
diretamente a
previsibilidade,
o fluxo de
caixa, a relação
com clientes e
a proteção da
empresa
”

Sua empresa está crescendo. Seus contratos estão acompanhando esse crescimento?

Guilherme Gorga Mello
Advogado e Sócio Mello Advogados

Toda empresa que cresce passa por uma transformação silenciosa. Aumentam os clientes, a equipe, os fornecedores, as parcerias e a complexidade das decisões. Mas, muitas vezes, os contratos continuam os mesmos.

Modelos antigos, acordos informais ou documentos que funcionavam em uma fase inicial podem deixar de proteger a empresa quando ela ganha escala. O que antes era resolvido na confiança passa a exigir mais clareza, previsibilidade e organização.

Por isso, contratos não devem ser vistos apenas como formalidades jurídicas. Eles são instrumentos de gestão. Um bom contrato define responsabilidades, prazos, escopo, condições de pagamento, riscos, consequências e limites da relação entre as partes.

Quando a empresa cresce sem revisar seus contratos, ela pode carregar para o futuro riscos que nasceram no passado.

Esse cuidado é ainda mais importante em empresas familiares, negócios em expansão e organizações que dependem de relações próximas com clientes, fornecedores, sócios e parceiros. A informalidade pode parecer ágil no começo, mas se transformar em conflito

quando as expectativas não estão documentadas.

Muitas disputas empresariais não surgem por má-fé. Surgem porque o que uma parte considerava combinado não estava claro para a outra. O serviço incluído, o prazo de entrega, a responsabilidade de cada envolvido, a forma de pagamento ou as condições de saída de uma sociedade precisam estar bem definidos.

Contratos, processos e governança caminham juntos. Não basta ter documentos assinados: eles precisam refletir a operação real da empresa. O contrato conversa com o comercial? A equipe sabe o que foi prometido ao cliente? O financeiro conhece as condições negociadas? Os sócios têm regras claras de decisão?

Essas perguntas mostram que o jurídico preventivo não está separado da gestão. Ele ajuda a empresa a tomar decisões com mais segurança, reduzir riscos e crescer de forma mais sustentável.

No ambiente empresarial atual, em que negócios precisam ser cada vez mais profissionais, contratos bem estruturados impactam diretamente a previsibilidade, o fluxo de caixa, a relação com clientes e a proteção da empresa.

Alguns sinais indicam que é hora de revisar os contratos: modelos usados há muitos anos, acordos feitos apenas por mensagem, dúvidas recorrentes sobre escopo, inadimplência, fornecedores sem regras claras, crescimento da equipe, novos serviços ou mudanças na sociedade.

A pergunta, portanto, não é apenas se a empresa tem contratos. A pergunta é se eles ainda protegem a empresa que ela se tornou, e a empresa que pretende ser.

Crescer com segurança exige mais do que boas vendas. Exige clareza, método e acompanhamento. Uma empresa preparada para o futuro organiza não apenas suas metas comerciais, mas também as bases jurídicas que sustentam suas decisões.

“
Crescer com
segurança exige
mais do que
boas vendas.
Exige clareza,
método e acompanhamento.
Uma empresa
preparada para
o futuro organiza
não apenas
suas metas comerciais,
mas também as bases
jurídicas que
sustentam suas
decisões
”

OpenAI lança ChatGPT Ads e inaugura uma nova fase da publicidade digital

Especialistas explicam como a chegada da plataforma altera a jornada de compra, o que muda para anunciantes e quais fatores devem ser avaliados antes de investir no novo ecossistema de mídia digital



Hugo Silveira, especialista em vendas, estrategista de crescimento e cofundador do Grupo HRZ

O consumidor não quer mais apenas encontrar informação. Ele quer resolver um problema com rapidez. Quando a inteligência artificial passa a indicar produtos ou serviços dentro da própria conversa, a jornada de compra fica mais curta e tende a ser mais objetiva. Isso muda completamente a lógica da publicidade digital

A disputa pela atenção do consumidor na internet acaba de ganhar um novo capítulo. Depois de duas décadas em que Google e Meta concentraram grande parte dos investimentos em publicidade digital, a OpenAI iniciou os testes do GPT Ads, modelo de anúncios integrado ao ChatGPT que pode alterar a forma como pessoas descobrem produtos, pesquisam serviços e tomam decisões de compra. A novidade inaugura um terceiro ecossistema de mídia digital, baseado na intenção manifestada durante uma conversa com a inteligência artificial, e não apenas em buscas ou no comportamento de navegação.

Para Hugo Silveira, especialista em vendas, estrategista de crescimento e cofundador do Grupo HRZ, holding especializada em crescimento empresarial, aceleração comercial e aumento de receita, a mudança vai além do lançamento de uma nova plataforma de anúncios. “O consumidor não quer mais apenas encontrar informação. Ele quer resolver um problema com rapidez. Quando

a inteligência artificial passa a indicar produtos ou serviços dentro da própria conversa, a jornada de compra fica mais curta e tende a ser mais objetiva. Isso muda completamente a lógica da publicidade digital”, afirma.

A movimentação acontece em um momento de rápida expansão da inteligência artificial generativa. Segundo o AI Index Report 2026, da Universidade Stanford, o uso dessas ferramentas segue crescendo entre consumidores e empresas, enquanto a consultoria McKinsey aponta que a IA já faz parte da estratégia de grande parte das organizações no mundo. A publicidade acompanha essa mudança de comportamento.

Até então, a jornada digital normalmente começava em mecanismos de busca ou redes sociais. Com a inteligência artificial, parte dessa pesquisa tende a acontecer dentro de uma única conversa, que reúne informações, compara alternativas e reduz etapas até a decisão de compra.

Um terceiro ecossistema de mídia

Na avaliação de lury Borges, estrategista de vendas, criador do método Venda 10X e sócio-diretor do Grupo HRZ, Google, Meta e OpenAI passam a ocupar papéis diferentes na jornada do consumidor. “O Google continua sendo o principal canal para quem já sabe o que procura. A Meta desperta interesse durante a navegação. O ChatGPT cria um terceiro momento, em que a recomendação acontece enquanto o consumidor conversa e busca entender qual é a melhor solução para a sua necessidade. Não é uma substituição, mas uma nova etapa na jornada de descoberta”, destaca.

O especialista acredita que a mudança também tende a beneficiar consumidores ao reduzir o excesso de informações durante uma pesquisa. “Hoje muitas pessoas precisam abrir diversas abas, comparar avaliações e pesquisar em vários lugares antes de decidir.

João Vinas, engenheiro, empresário, especialista em CRM, automação comercial e inteligência artificial aplicada a vendas, sócio do Grupo HRZ

Se a inteligência artificial conseguir organizar essas informações de forma transparente e relevante, a experiência poderá ser mais simples. Ao mesmo tempo, será fundamental deixar claro quando uma recomendação tiver caráter comercial”, explica Borges.

A jornada de compra deixa de ser linear

A mudança também altera a forma como consumidores descobrem produtos e tomam decisões. Hoje, um usuário normalmente pesquisa um tema no Google, visita diferentes sites, compara avaliações, consulta redes sociais e somente depois decide pela compra. Com a inteligência artificial, boa parte desse caminho pode acontecer dentro de uma única conversa, reduzindo o tempo entre a pesquisa e a decisão.

Segundo lury Borges, essa tendência torna a experiência mais rápida, mas também aumenta a responsabilidade das empresas em fornecer informações confiáveis. “O consumidor ganha tempo porque deixa de navegar entre dezenas de páginas para receber uma resposta estruturada. Ao mesmo tempo, isso aumenta a importância da credibilidade da marca. Empresas com informações superficiais ou desencontradas terão mais dificuldade para aparecer nas recomendações da inteligência artificial”, destaca.

O que muda para anunciantes

Para as empresas, a chegada do GPT Ads representa mais do que um novo canal de mídia. A mudança está na forma como as marcas passam a disputar atenção. Em vez de depender apenas de palavras-chave ou segmentações de público, elas precisarão conquistar relevância dentro de conversas mediadas por inteligência artificial.

João Vinas, engenheiro, empresário, especialista em CRM, automação comercial e inteligência artificial aplicada a vendas, sócio do Grupo HRZ afirma que esse

lury Borges, estrategista de vendas, criador do método Venda 10X e sócio-diretor do Grupo HRZ



Não basta investir em mídia. As empresas precisarão construir autoridade, organizar melhor suas informações e produzir conteúdo capaz de responder às dúvidas do consumidor. A inteligência artificial tende a recomendar quem demonstra mais relevância e confiabilidade

novo ambiente exigirá estratégias diferentes das utilizadas até agora. “Não basta investir em mídia. As empresas precisarão construir autoridade, organizar melhor suas informações e produzir conteúdo capaz de responder às dúvidas do consumidor. A inteligência artificial tende a recomendar quem demonstra mais relevância e confiabilidade”, afirma.

Na avaliação do especialista, negócios que enxergarem a inteligência artificial apenas como mais um espaço para anúncios correm o risco de repetir estratégias desenvolvidas para outros ambientes, sem considerar que a lógica da recomendação passa a ser baseada no contexto da conversa.

O que empresas precisam observar antes de investir

Embora o lançamento desperte interesse do mercado, especialistas recomendam cautela antes de ampliar investimentos.

“A plataforma ainda passa por um processo natural de amadure-



Hoje muitas pessoas precisam abrir diversas abas, comparar avaliações e pesquisar em vários lugares antes de decidir. Se a inteligência artificial conseguir organizar essas informações de forma transparente e relevante, a experiência poderá ser mais simples. Ao mesmo tempo, será fundamental deixar claro quando uma recomendação tiver caráter comercial

cimento. As empresas precisam acompanhar a evolução da mensuração dos resultados, dos formatos disponíveis e avaliar se esse canal faz sentido para seus objetivos de negócio”, afirma João Vinas.

Segundo Vinas, outro ponto importante será acompanhar indicadores como custo de aquisição, qualidade do tráfego e retorno sobre investimento antes de ampliar o orçamento destinado ao novo ecossistema.

Na avaliação dos especialistas do Grupo HRZ, a chegada da OpenAI não substitui Google Ads nem Meta Ads. A tendência é que os três ecossistemas convivam de forma complementar, atendendo diferentes momentos da jornada do consumidor.

“O maior erro é enxergar o GPT Ads como um substituto das plataformas atuais. O mercado passa a contar com um terceiro ecossistema de mídia digital, baseado na intenção conversacional. As empresas que compreenderem o papel de cada ambiente e integrem essas estratégias estarão mais preparadas para competir nos próximos anos”, conclui Hugo Silveira.



“COLUNASOCIAL”

LYD Home&Mall: Café marca início das obras

Paulina D'Abronzio

Colunista Social | paulina@folhadepiracicaba.com.br

Fotos: Paulina D'Abronzio

Um café cercado de charme, boas conversas e muita expectativa marcou o início das obras do Lyd Home&Mall, no último sábado, dia 28. O novo empreendimento da Amistà Empreendimentos em parceria com a Kraide Construtora chega para acrescentar um toque de modernidade e sofisticação ao cenário imobiliário. O encontro reuniu clientes e proprietários em uma manhã especial que celebrou não apenas o começo da obra, mas também o nascimento de um novo endereço. Entre cafés, encontros e registros, o clima foi de entusiasmo diante do que está por vir. Um momento simbólico para brindar aos sonhos que começam a sair do papel e ganham forma, acompanhados de perto por todos aqueles que fazem parte dessa história. O Lyd começa, assim, sua trajetória com um encontro à altura da ocasião: elegante, acolhedor e repleto de boas expectativas para o futuro.

Quer conhecer de perto?

O apartamento decorado está aberto para visitação na Avenida Dona Lidia, 120, Vila Rezende, em Piracicaba.

Confira só quem esteve presente e venha também conhecer o LYD Home & Mall!



Equipe Amistà: Susana Barizon, Iris Morandi, José Luiz Guidotti Junior, Giovana Rochelle e Marcelo Kraide



Ivan D'Abronzio, José Luiz Guidotti Junior, Iris Morandi, Ricardo Kraide e Marcel Kraide



Guilherme Ferrato, Giovana Rochelle e Márcio Ribeiro



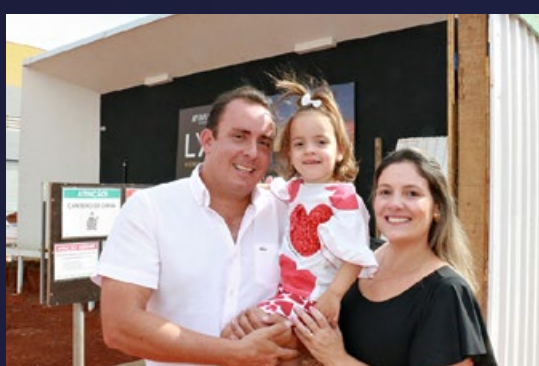
Fernando Zamboni, Harlei Siqueira e Ariane Soffner



Luciane Sanches e Douglas Koga



Fernando Zamboni e Eduardo Zamboni



Alex, Clara e Suellen Giusti



Edson e Maria Helena Theodoro



Ivan D'Abronzio Camargo, Enrico e Renata Fernandes Camargo



“COLUNA SOCIAL”



Fernanda, Fabio
e Henrique Milanez



Marina Monfrinato Vallier
e Nathália Brunelli



Susana Barizon, Bruna Gimenes,
Iris Morandi e Giovana Rochelle



Rovilson
e Maria Chaves



Ricardo Kraide
e José Luiz Guidotti Junior



Cleverson, Carina
e João Girardelo



Matheus Barbosa
e Gabriela Moraes



Vanessa
e Diego Setten



Demétrio
e Ana Paula Capelletti



Paulo Simões
e Sandra Ribeiro



Rafael Santiago
e Rose Bonatto



“COLUNA SOCIAL”

ETA e Adutoras

Paulina D'Abronzio

Colunista Social | paulina@folhadepiracicaba.com.br

Um dos principais investimentos em infraestrutura e segurança hídrica foi entregue na manhã do último dia 28 de agosto: a ampliação da ETA (Estação de Tratamento de Água) Capim Fino e das adutoras Capim Fino-Santa Teresinha e Capim Fino-Torre de TV, com aporte superior a R\$ 23,2 milhões. Com a ampliação, a capacidade de produção da Estação passa de 1.500 para até 2.000 litros de água por segundo, beneficiando mais

de 80% da população piracicabana. Já as novas adutoras, que somam mais de R\$ 7,5 milhões em investimentos, aumentam significativamente a capacidade de distribuição de água tratada para as regiões Norte e Leste, levando mais segurança no abastecimento a cerca de 150 mil moradores e consolidando um dos maiores avanços do sistema de abastecimento dos últimos anos.

Fotos: Paulina D'Abronzio



Ronald Pereira, presidente do Semae e Helio Zanatta, prefeito de Piracicaba



Antônio Carlos Schiavon, Thiago Seydell, Flávio Copoli e João Batista Camargo



Camila Bitencourt e Valkiria Callovi



Gustavo Aguiar, Marcelo Maroun, José Luiz Ribeiro e Thiago Seydell



Ude Valentini, Bruna Pezan e Isabelly Gonçalves



Carlos Beltrame, Clarissa Campos e Thiago Seydell



Francisco Lahóz e Flávio Stenico



Marcos Rodrigues, Adauto de Oliveira e João Batista Camargo



Emerson Navarro, Camila Bittencourt, Ronald Pereira e Thiago Seydell



Cris Sanches, Karina Pizzinatto e Mauricio Scapari



Felipe Poleti, Álvaro Saviani e Telma Trimer



Claudinei Arruda e Roger Carneiro



Maycon Sabadin, Rogério Giro e Gilberto Pissinatto