

ENTREVISTA

“A IA não é uma bolha e vai revolucionar a rotina das empresas”, diz Dennis Herszkowicz, CEO da Totvs

GABRIEL GALÍPOLO NO BC

Novo presidente afirma que ciclo de alta da Selic continua e descarta interferência do governo Lula em seu mandato

BYD ADERE AO ETANOL

Com aportes de R\$ 5 bilhões, montadora anuncia motor híbrido flex para o mercado nacional



ISTO É Dinheiro

A SOLUÇÃO BRASILEIRA DA LENOVO

Fabricante chinesa de computadores passa a apostar cada vez mais em serviços. Companhia vai investir R\$ 2 bilhões no País em pesquisas nos próximos dez anos, com um Centro de P&D que colabora com inovações na área de saúde e em Inteligência Artificial

NOVO FOCO
O CEO da
Lenovo
no Brasil,
Ricardo Bloj:
“Queremos
democratizar a
tecnologia
inteligente”



INVESTIMENTO EM ENERGIAS RENOVÁVEIS

Com um investimento de mais de US\$ 16 bilhões em iniciativas de baixo carbono até 2029, a Petrobras é referência no desenvolvimento de novas energias até 100% renováveis. São diversas soluções para diversificar a matriz energética através de fontes inesgotáveis como a solar, a eólica e o hidrogênio renovável.

**PETROBRAS.
LÍDER NA TRANSIÇÃO
ENERGÉTICA JUSTA.**

ISSO É BOM
PRA TODO MUNDO.



JÁ FAZ PARTE DA SUA VIDA



O BRASIL É A NOSSA ENERGIA



GOVERNO FEDERAL

UNIÃO E RECONSTRUÇÃO



ACORDO UE-MERCOSUL: AS DÚVIDAS PERSISTEM

A cúpula do Mercosul, prevista para esta sexta-feira (6), em Montevideu, deve marcar mais uma oportunidade perdida para o tratado que há 20 anos mobiliza negociadores da União Europeia e do bloco formado por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. O governo Lula apostou todas as fichas na conclusão do acordo de livre-comércio durante essa reunião, com a presença da presidente da Comissão Europeia, a alemã Ursula von der Leyen. Mas a expectativa já havia se esvaziado na véspera do encontro.

Representantes dos dois blocos encerraram a rodada mais recente de negociação no dia 29, em Brasília. As últimas pendências foram reduzidas, mas o problema não é apenas técnico. Ao contrário dos sorrisos otimistas exibidos pelo presidente e por von der Leyen na última cúpula do G20, no Rio de Janeiro (imagem ao alto), o clima é de apreensão. Os ventos políticos mudaram. No Mercosul, o Uruguai, mesmo com um novo presidente esquerdista, mostra-se impaciente com as resistências sul-americanas que limitam o acesso a novos mercados, principalmente à China. O presidente argentino, Javier Milei (que deve assumir a presidência rotativa do Mercosul), é um crítico do bloco e tem no topo de suas prioridades novas concessões do FMI. Para isso, aproveita sua grande proximidade com Donald Trump, que também pode franquear acesso privilegiado do mercado americano aos argentinos, ao contrário do que ameaça fazer com o resto do mundo.

O novo presidente americano, na verdade, representa um grande estímulo para que as tratativas avancem. Os europeus sabem que o comércio com os EUA será dificultado pelo republicano e uma nova onda planetária de barreiras tarifárias deve ser estimulada com a sua posse em 20 de janeiro. O Mercosul tem um potencial extraordinário para estabelecer um mercado de

780 milhões de pessoas e um fluxo de produtos manufaturados e agrícolas de até R\$ 274 bilhões. Para os europeus, que enfrentam crescimento pífilo e alto endividamento público, trata-se de uma grande oportunidade. Mas essa visão não é unânime. Na França, os agricultores estão em pé de guerra temendo a invasão da carne do Mercosul, o que o recente incidente com o CEO global do Carrefour apenas ressaltou. Emmanuel Macron se alinhou a essa reivindicação protecionista para tentar salvar o governo do premiê centrista Michel Barnier, que acaba de cair. Polônia, Áustria e Holanda também rejeitam o acordo com o Mercosul.

Ursula von der Leyen, que acaba de ganhar um novo mandato como presidente da Comissão Europeia, tem mostrado habilidade para driblar a ascensão da extrema-direita no continente. Mas o colapso do governo do social-democrata Olaf Scholz e o avanço dos radicais na Alemanha e em diversos países mostra que as forças protecionistas se expandem, na esteira de Trump. A própria corda-bamba de Macron mostra que a dificuldade não para de crescer. Lula defendeu a candidata Kamala Harris e viu a democrata perder de forma humilhante. Defendeu na Argentina a eleição do peronista Sergio Massa, para em seguida ver o “anarcocapitalista” Milei triunfar. Peitou Macron nas negociações entre os dois blocos (“a França não apita nada no acordo”), mas pode agora enfrentar um novo governo em Paris muito mais crítico. Há dois anos, o petista apoiou o esquerdista Jean-Luc Mélenchon contra Macron. Desejou a extrema-esquerda no poder na França, mas pode acabar negociando com a direita Marine Le Pen.

Marcos Strecker
Diretor de núcleo

Índice

CAPA

Entusiasta da inovação, **Ricardo Bloj**, CEO da Lenovo Brasil, lidera projeto de investimento de R\$ 2 bilhões em P&D no País, de onde saem diversas soluções utilizadas mundo afora pela fabricante chinesa de computadores. Foco agora passa a ser a oferta de serviços **pág. 26**



ENTREVISTA

Dennis Herszkowicz, CEO da Totvs, afirma que a inteligência artificial não é uma bolha e que vai mudar a economia e as empresas

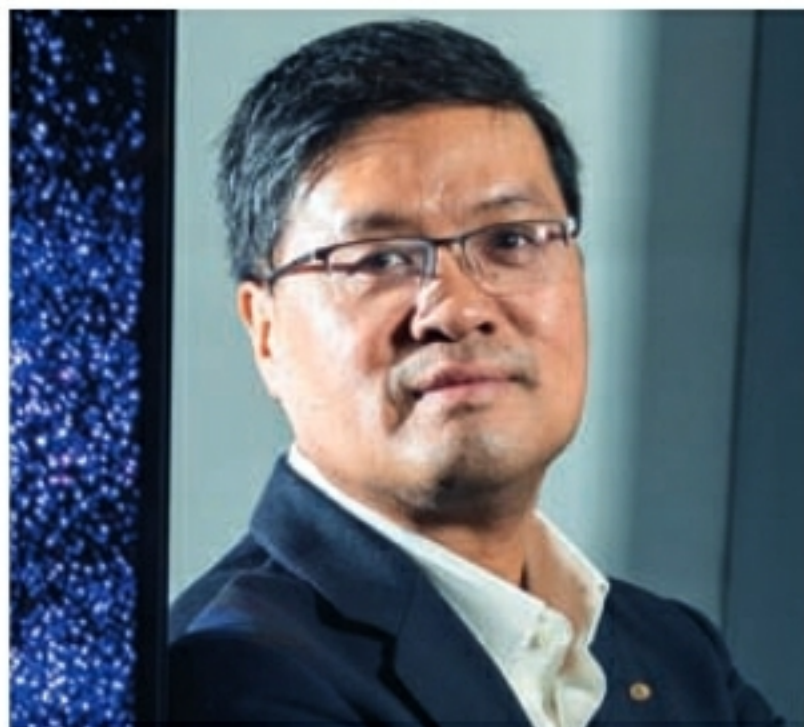
→ **pág. 10**



MONTADORAS

BYD apresenta o inédito motor híbrido flex com aporte de R\$ 5 bilhões, e **Stella Li**, CEO da marca nas Américas, fala do trajeto de sucesso

→ **pág. 32**



NEGÓCIOS

TCL anuncia investimento de R\$ 1,5 bilhão para produção de TVs e ar-condicionado no Brasil, conta o CTO da divisão industrial, **Daniel Sun**

→ **pág. 36**

SEMANA

PIB surpreende, cresce 0,9%, mas nem isso melhora o mau humor do mercado financeiro

pág. 06

MOEDA FORTE

72% dos líderes empresariais acreditam em um cenário positivo nos próximos três anos, diz KPMG

pág. 08

SUSTENTABILIDADE

Coca-Cola e iFood se unem mais uma vez em mega-ação solidária

pág. 14

DINHEIRO EM BITS

Capacitação de funcionários é solução de segurança cibernética para 60% das empresas

pág. 40

COBIÇA

Hotel Four Seasons reabre em Nova York para a temporada de fim de ano

pág. 46

ARTIGO

EUA diminuem a máquina pública, enquanto Haddad mira quem ganha mais no Brasil — Por Vitoria Saddi

pág. 50

CAPA Foto: Silvia Zamboni

INDICADOR

**PIB, MAIS UMA VEZ,
SURPREENDE A TODOS...**

Não importa em qual lado do espectro político você esteja, o crescimento do PIB sempre precisa ser encarado como uma vitória. E, neste caso, é do governo Lula. O incremento de 0,9% no terceiro trimestre, sobre o trimestre anterior, fez a turma do Palácio do Planalto respirar aliviada e dar, indiretamente, uma resposta ao mercado financeiro que virou os olhos para a política fiscal anunciada pelo ministro da Fazenda, Fernando Haddad. O resultado no terceiro trimestre coloca o Brasil em pé de igualdade com a China no quesito crescimento e só fica atrás da Indonésia e México entre os países do G20. Os dados, levantados pelo IBGE, foram sustentados por serviços (+0,9%) e indústria (+0,6%). O destaque negativo, como esperado, foi o agronegócio (-0,9%).



TERMÔMETRO

... menos o mercado financeiro

Nem mesmo o melhor desempenho do PIB desde 2011 parece bastar para melhorar a percepção do mercado financeiro com o governo Lula. Em dezembro, a avaliação negativa dos agentes financeiros bateu o pico de 90%, segundo dados da pesquisa Genial/Quaest, publicados na quarta-feira (4). O trabalho do ministro Fernando Haddad, menos arranhado, é avaliado como positivo por 41%, enquanto 24% consideram negativo. De acordo com a pesquisa, apenas 3% dos agentes econômicos veem com bons olhos a gestão do petista. Outros 7% dão o veredito de que a atuação do mandatário é regular. O motivo para a avaliação piorada seria o pacote fiscal, anunciado dia 28 de novembro, que foi mal recebido pelo mercado. A avaliação é de que, além das medidas serem insuficientes, o anúncio delas em paralelo à isenção do Imposto de Renda (IR) para contribuintes que ganhem até R\$ 5 mil foi um erro por parte do governo.

INDICADOR

Miséria no Brasil chega ao mínimo histórico

A melhora do mercado de trabalho e a expansão de programas de transferência de renda reduziram a pobreza e a miséria no País em 2023 para pisos históricos. Em um ano, 8,7 milhões de brasileiros deixaram a pobreza, e 3,1 milhões saíram das condições de miséria. Os dados são da Síntese dos Indicadores Sociais (SIS), braço do IBGE. Em 2023, o Brasil tinha 59,0 milhões de habitantes vivendo abaixo da linha de pobreza, o equivalente a uma fatia de 27,4% da população sobrevivendo com menos de R\$ 22,17 por dia. No ano anterior, em 2022, 31,6% da população vivia em condições de pobreza (ou 67,7 milhões de pessoas). Já o contingente de miseráveis correspondia a 4,4% da população do País em 2023, ou 9,5 milhões de brasileiros em situação de pobreza extrema, sobreviviam com menos de R\$ 6,97 por dia. Em 2022, porém, o número de miseráveis somava 12,6 milhões, 5,9% de toda a população.





LEGISLATIVO

LDO avança no Congresso

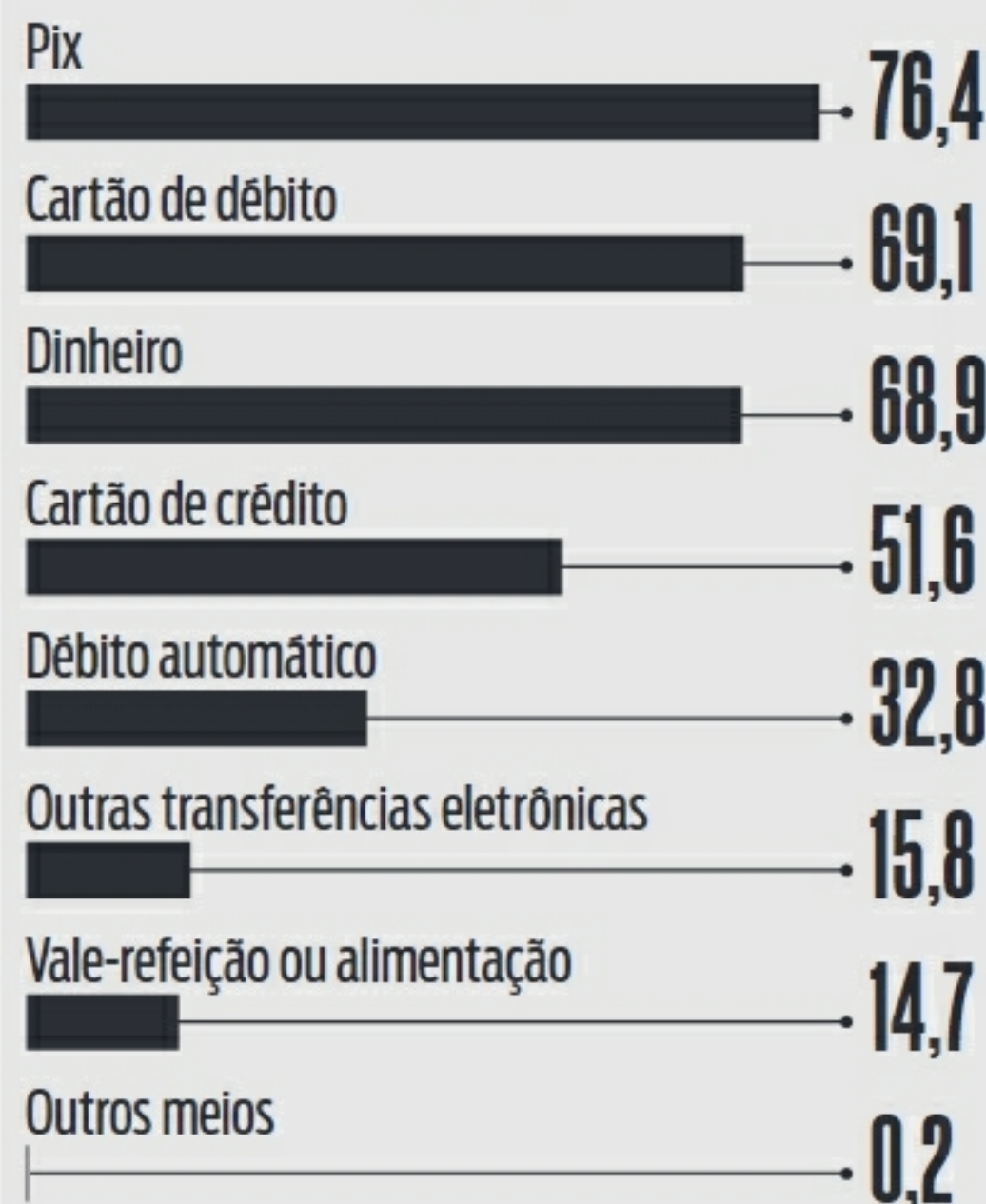
A Comissão Mista de Orçamento do Congresso Nacional aprovou na terça-feira (4) o relatório preliminar do projeto de Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO) de 2025. A previsão é de que o texto final seja votado na comissão até 18 de dezembro. A proposta pode projetar um superávit primário, um déficit primário ou déficit zero, quando as despesas se equiparam às receitas. Para 2025, o Executivo propõe meta de déficit zero para as contas públicas, ancorada no ajuste fiscal apresentado pelo ministro da Fazenda, Fernando Haddad. O relator da LDO, senador Confúcio Moura, aproveitou o avanço parcial para alfinetar o Executivo e o Judiciário sobre as emendas parlamentares, afirmando estar sofrendo pressão dos colegas parlamentares para aprovação dos recursos. Governo e STF têm agido para trazer mais transparência a esses recursos. Na oportunidade o senador também disse que a parte dele será feita, e que o governo também precisa cuidar do pacote fiscal, cujo sucesso também depende do Congresso Nacional.

NÃO TEM PRA NINGUÉM

O Pix é o meio de pagamento mais utilizado pelos brasileiros, ultrapassando os pagamentos em dinheiro. É o que revela a pesquisa *O brasileiro e sua relação com o dinheiro*, divulgada na quarta-feira (4) pelo Banco Central. Confira o ranking:

VAI PAGAR COMO?

Meios de pagamentos mais usados (Em %)



Fonte: Banco Central



FUNDADOR: DOMINGO ALZUGARAY
(1932 - 2017)

EDITORA
CATIA ALZUGARAY

PRESIDENTE-EXECUTIVO
CACO ALZUGARAY

ISTOÉ
Dinheiro

DIRETOR EDITORIAL
CARLOS JOSÉ MARQUES

DIRETOR DE NÚCLEO
MARCOS STRECKER

REDATOR-CHEFE
HUGO CILO

EDITORES: Beto Silva, Paula Cristina e Regina Pitoscia
REPORTAGEM: Aline Almeida, Allan Ravagnani,
Jaqueline Mendes e Letícia Franco

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

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

APOIO ADMINISTRATIVO
Gerente: Maria Amélia Scarcello
Assistente: Cláudio Monteiro

MERCADO LEITOR E LOGÍSTICA
Diretor: Edgardo A. Zabala

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

PUBLICIDADE - Contato: publicidade1@editora3.com.br
Diretora de Publicidade: Débora Liotti - deboraliotti@editora3.com.br;
Gerente de Publicidade: Fernando Siqueira - Publicidade1@editora3.com.br; Secretária da diretoria de publicidade: Regina Oliveira - reginaoliveira@editora3.com.br; Diretor de Arte: Pedro Roberto de Oliveira - publicidade@editora3.com.br

ARACAJU - SE: Pedro Amarante - Gabinete de Mídia - Tel.: (79) 3246-4139 / 99978-8962 - BELÉM - PA: Glícia Diocesano - Dandara Representações - Tel.: (91) 3242-3367 / 98125-2751 - BELO HORIZONTE - MG: Célia Maria de Oliveira - 1ª Página Publicidade Ltda. - Tel./fax: (31) 3291-6751 / 99983-1783 - FORTALEZA - CE: Leonardo Holanda - Nordeste MKT Empresarial - Tel.: (85) 98832-2367 / 3038-2038 - GOIÂNIA - GO: Paula Centini de Faria - Centini Comunicação - Tel. (62) 3624-5570 / (62) 99221-5575 - PORTO ALEGRE - RS: Roberto Gianoni, Lucas Pontes - RR Gianoni Comércio & Representações Ltda. - Tel./fax: (51) 3388-7712 / 99309-1626

Dinheiro (ISSN 1414-7645) é uma publicação semanal da Três Editorial Ltda.
Redação e administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo-SP,
CEP: 05067-900. Tel.: 11 3618 4200 -

Dinheiro não se responsabiliza por conceitos emitidos nos artigos assinados.
Comercialização e Distribuição: Três Comércio de Publicações Ltda.
Rua William Speers, 1212 - São Paulo-SP.

Impressão e acabamento: D'ARTHY Editora e Gráfica Ltda.
Rua Osasco, 1086 - Guaturnho, CEP 07750-000 Cajamar - SP





CEOS RETOMAM CONFIANÇA NA ECONOMIA GLOBAL

A confiança dos CEOs na economia global está em alta: 72% dos líderes empresariais acreditam em um cenário positivo nos próximos três anos, segundo a pesquisa CEO Outlook 2024 da KPMG. O número é semelhante ao de 2023 (73%) e 2022 (71%), indicando otimismo contínuo. Apesar disso, 72% reconhecem maior pressão para impulsionar o crescimento de longo prazo, refletindo um ambiente de negócios mais complexo. A inovação tecnológica é vista como fator disruptivo da última década, com destaque para a inteligência artificial (IA). A maioria dos CEOs (64%) afirmou que continuará investindo na tecnologia mesmo em condições econômicas adversas. **Entre as prioridades estão o aumento da eficiência (16%), o preparo da força de trabalho (14%) e a promoção da inovação (13%). No entanto, 63% estimam que o retorno sobre esses investimentos ocorrerá apenas nos próximos cinco anos.** No campo da sustentabilidade, 24% dos CEOs destacam que não atender às expectativas de ESG (ambiental, social e governança) pode favorecer concorrentes. Embora 69% tenham mantido suas estratégias climáticas, muitos ajustaram a comunicação para atender às demandas de stakeholders. Entretanto, 66% admitem que ainda não estão prontos para enfrentar o escrutínio dos acionistas. A pesquisa também aponta a gestão de talentos como questão crítica: 80% dos executivos veem o investimento em habilidades como essencial para enfrentar desafios como a escassez de trabalhadores qualificados. Além disso, 92% planejam ampliar suas equipes nos próximos anos. Por fim, prioridades operacionais incluem digitalização e conectividade (18%), avanços na IA generativa (13%) e execução de estratégias de ESG (13%). Segundo **Charles KriECK**, presidente da KPMG no Brasil e América do Sul, “os líderes que investirem em tecnologia e talentos estarão mais preparados para transformar suas ambições em realidade”.



MERCADO DE R\$ 1 TRILHÃO

O mercado de veículos seminovos no Brasil tem mostrado crescimento significativo nos últimos anos. Com a digitalização das compras, as mais de 50 mil revendedoras do país buscam novas tecnologias para melhorar a gestão e atender a um público mais exigente. Pensando nisso, a ecosys Auto, uma autotech que oferece soluções integradas para a jornada de compra e venda de veículos, será lançada oficialmente no Congresso da Fenauto 2024, maior evento do setor automotivo de seminovos no Brasil, realizado na semana passada. Segundo o



FUSÃO NA TELA

A The Led, líder brasileira em soluções com painéis de LED, acaba de concluir a fusão com a Invian, referência em sistemas tecnológicos para OOH, Retail Media e Digital Signage na América Latina. A operação deverá adicionar R\$ 100 milhões ao valuation da nova empresa até 2026. A união combina a expertise da The Led em infraestrutura e hardware com as soluções tecnológicas avançadas da Invian. Juntas, as empresas criam um modelo que abrange gestão programática de campanhas, monitoramento automatizado e controle de inventário, oferecendo aos clientes uma solução completa. **Richard Albanesi**, CEO da The Led, afirma que a fusão é estratégica para consolidar a liderança em mídia digital na região.

CEO da ecosys AUTO, **Miguel Pantazis**, a plataforma foi criada para simplificar processos e impulsionar a distribuição de produtos financeiros. “Não somos apenas um sistema de gestão. A ecosys AUTO foi construída por quem entende as dores do mercado e ajuda os revendedores a operar com mais eficiência, aumentar vendas e lucrar mais com produtos financeiros integrados”, afirma. A solução já conta com mais de 200 empresas atendidas e projeta alcançar 1 mil lojas credenciadas até 2025.

A FORÇA DA ALIMENTAÇÃO SUSTENTÁVEL

O estudo global Food Barometer 2024, da Sodexo, mostra que o Brasil vem se destacando quando o assunto é comer bem

BRASIL LIDERA PERCEPÇÃO POSITIVA SOBRE ALIMENTAÇÃO SUSTENTÁVEL

91% dos brasileiros veem a alimentação sustentável de forma otimista

Média global



FATORES DETERMINANTES NA ESCOLHA DE ALIMENTOS SUSTENTÁVEIS

Preço: Principal critério para 73% dos ouvidos globais

Sabor: Fator decisivo para 61%



EXPECTATIVAS GLOBAIS PARA A INDÚSTRIA DE FOODSERVICE

29% dos consumidores esperam que a indústria lidere a transição para dietas sustentáveis (+8 pontos vs. 2023)

Prioridades:

Redução do desperdício 50%

Uso de produtos locais 41%

Ingredientes de práticas agrícolas sustentáveis 40%

Educação alimentar 36%

UMA DECISÃO DE R\$ 20 MILHÕES

A Rede Decisão finaliza 2024 com um investimento de R\$ 20 milhões da Rise Ventures, gestora de private equity voltada a negócios de impacto. O grupo, que opera 21 escolas em SP e MG, destaca-se pela proposta de Educação Básica acessível e de qualidade, atraindo investidores alinhados ao ESG. Fundada em 1984 por **Regina Alves**, a rede alcançou receita de R\$ 146 milhões em 2024, com 11,4 mil alunos. O novo aporte impulsionará expansão e inovação, com meta de mais de 50 escolas até 2029.



NOVO CAMAROTE NA SAPUCAÍ

O Carnaval, uma das festas mais populares e aguardadas do Brasil, é também uma janela de oportunidades para o mundo dos negócios. Em 2023 e 2024, a folia movimentou cerca de R\$ 9 bilhões acima da média do faturamento do turismo brasileiro, segundo a CNC. No embalo dessa crescente profissionalização e potencial econômico, chega à Sapucaí o camarote Alma Rio, que promete uma experiência íntima e exclusiva para o Carnaval de 2025. Criado por um grupo de empresários do setor de entretenimento, como **Álvaro Garnero**, o espaço recebeu um investimento de aproximadamente R\$ 30 milhões. O camarote terá três andares, ocupando 2.500 m², e oferecerá shows de artistas nacionais e internacionais, como Marcelo D2, além de alta gastronomia, para apenas 1.400 convidados selecionados por um grupo de curadores. “O Carnaval do Rio está muito mais profissional, e vamos agregar com conforto e exclusividade”, disse Garnero.



“A IA está revolucionando a forma como as empresas fazem negócios”

Executivo à frente da maior empresa brasileira de tecnologia afirma que o potencial de crescimento no Brasil é imenso e que as empresas e os consumidores precisam aprender a tirar proveito da tecnologia para aumentar a produtividade

Hugo CILO



Dennis Herszkowicz assumiu a presidência da Totvs em novembro de 2018 com a missão de liderar a estratégia de crescimento da companhia, abrangendo operações, resultados e gestão de pessoas. Deu certo. Sob sua gestão, o valor de mercado da empresa aumentou em mais de quatro vezes nos últimos cinco anos, saltando dos R\$ 4,5 bilhões, em 2018, para R\$ 19,23 bilhões, em 2023. Outro grande destaque financeiro da trajetória do executivo à frente da companhia são os 20 trimestres consecutivos de crescimento na casa dos dois dígitos, marca alcançada ao fim do primeiro trimestre de 2024.

Sob o comando de Herszkowicz, a Totvs consolidou uma abordagem baseada em três dimensões de negócios: Gestão, Techfin e Business Performance. Formado em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), o executivo acumula mais de 20 anos de experiência no setor de tecnologia. Antes de chegar à Totvs, ganhou destaque por sua atuação na Linx, onde foi sócio e diretor estatutário por 15 anos, ocupando diversas vice-presidências e integrando o Conselho de Administração entre 2011 e 2014.

Em sua trajetória na Linx, desempenhou o cargo de VP Executivo de Novos Mercados, liderando a unidade focada em fintechs. Sua posição mais marcante foi como CFO e diretor de Relações com Investidores, entre 2012 e 2017, período em que foi responsável pelo IPO da empresa em 2013, pelo follow-on em 2016 e por conduzir 20 aquisições estratégicas. A carreira de Dennis começou como trainee na Credicard, e ele também foi empreendedor na década de 1990, fundando sua própria empresa. Além disso, foi diretor-geral do DeRemate.com no Brasil e fundador e CEO da Gibraltar.com, acumulando passagens relevantes pela Unilever e pela Credicard. Confira, a seguir, sua entrevista exclusiva à DINHEIRO.

DINHEIRO — A Totvs se tornou nos últimos anos uma das empresas mais relevantes do setor de tecnologia no Brasil. Como a companhia tem se adaptado às rápidas mudanças tecnológicas e qual o impacto dessas transformações no dia a dia da empresa?

DENNIS HERSZKOWICZ — O impacto tem sido enorme. Hoje, temos acesso quase instantâneo ao que está acontecendo no mundo. É raro algo passar despercebido. Participar ativamente do mercado global nos ajuda a identificar tendências e também reforça nossa presença perante clientes e parceiros. É importante que eles vejam que estamos presentes e engajados com o futuro do setor de tecnologia e com as tendências.

Falando em tendências, como você avalia a onda de Inteligência Artificial (IA)? Alguns críticos dizem que está sendo superdimensionada.

A IA não é uma bolha. É verdade que a Inteligência Artificial já existia há muitas décadas, mas estamos em um ponto



No caso de tecnologias B2B, a adoção é mais lenta. Empresas enfrentam custos altos e riscos significativos ao implementar algo novo. Esse cuidado demanda tempo e planejamento”

de ruptura tecnológica. Muitas pessoas acham que o desenvolvimento dessas tecnologias segue uma linha reta, mas isso não é verdade. É um processo irregular, com avanços e adaptações ao longo do tempo. Por isso, alguns dizem que a IA é superdimensionada. Mas não acredito que seja. Para mim, a IA está revolucionando a forma como as empresas fazem negócios e como as pessoas produzem.

Há riscos envolvidos nisso?

A IA é uma área transversal e, principalmente, dedicada a acelerar os projetos dentro nossos clientes, mas jamais o objetivo será centralizar qualquer

decisão. A IA generativa, para que seja escalável, lida com desafios culturais e de governança que precisam ser vistos e revistos com muita dedicação. Neste momento, é importante separar a espuma da realidade no que diz respeito ao tema.

Por que algumas empresas demoram mais para adotar essas inovações?

Principalmente no caso de tecnologias B2B, a adoção é mais lenta. Empresas enfrentam custos altos e riscos significativos ao implementar algo novo. Por exemplo, enquanto uma pessoa física pode começar a usar o ChatGPT rapidamente, uma empresa precisa considerar questões de infraestrutura, segurança e ética. Esse cuidado demanda tempo e planejamento. Por isso, é natural que a adoção seja mais lenta e cuidadosa em comparação ao uso de consumidores.

Qual o impacto de longo prazo?

Eu realmente acredito que a IA vai transformar profundamente a forma como fazemos negócios. Não vejo isso acontecendo de forma imediata, da noite para o dia, mas em menos de uma década teremos mudanças muito significativas. Isso porque tecnologias tão amplas como IA são adotadas primeiro em áreas menos críticas, para mitigar riscos, e depois se expandem para funções centrais. Nosso foco está em transformar o tema, e principalmente a IA generativa em uma realidade imediata para nossos clientes. Como qualquer tecnologia, a IA também tem curvas de adoção que estão se acelerando muito rapidamente. Quando a gente observa tecnologias e seus desenvolvimentos em uma perspectiva histórica, a gente entende que cada vez mais rápido elas ganham escala. O rádio levou décadas para atingir um determinado número de lares enquanto a IA rapidamente já inunda nossos smartphones. No caso da IA vemos que agora ela começa a escalar.

Os profissionais hoje em dia estão prontos para adotar e executar essas tecnologias?

Cada vez mais, a IA precisa fazer parte do dia a dia das nossas lideranças. É muito importante compreender a necessidade de treinamentos dos times de acordo com os processos e demandas que existem na companhia. A IA precisa fazer parte do seu dia a dia. Se não fizer, ela perde sua razão de ser. Diminuí a capacidade de treinar o time e de colocá-lo para olhar o que são os processos que existem dentro da companhia – e como transformo esse processo em algo mais eficiente e automatizado.

Desde que você assumiu, a Totvs quadruplicou sua receita. Qual foi o segredo desse crescimento?

Foi uma combinação de fatores. O mercado de tecnologia já era positivo, e a pandemia acelerou a transformação digital. Contudo, o que realmente impulsionou nosso crescimento foi uma mudança estratégica. Expandimos para novos mercados, como Business Performance e Techfin [tecnologia para serviços financeiros]. Isso aumentou nosso mercado endereçável em sete vezes. Brinco que saímos de um aquário pequeno para nadar em um enorme.

Quais novos mercados foram os mais relevantes para essa expansão?

Entramos em Business Performance, com soluções de marketing digital, CRM, e-commerce, entre outras. Também nos tornamos um player relevante em Techfin, oferecendo crédito e gestão de caixa. Além disso, ampliamos nosso portfólio no mercado de gestão, que historicamente é nosso ponto forte.

A decisão de entrar em Techfin foi baseada em tendências de mercado?

Sim, houve dois grandes fatores. O Banco Central adotou uma postura pró-

-competição, criando regulações mais leves para novos entrantes. Paralelamente, avanços tecnológicos, como Big Data e computação em nuvem, facilitaram nossa entrada nesse mercado. Foi uma convergência perfeita.

A Totvs realizou diversas aquisições para viabilizar essa expansão. Qual foi o impacto disso?

Fizemos M&As estratégicos para ganhar velocidade. Compramos a Supplier em 2019 para Techfin e a RD Station em 2021 para Business Performance, entre outros negócios. No total, investimos cerca de R\$ 3 bilhões em aquisições nos últimos anos.



Houve um período de valuations inflacionados, o que impactou as negociações. Porém, nos últimos três anos, vimos uma correção saudável. Isso tornou o mercado mais racional”

Esse processo de aquisição continua sendo parte do plano da Totvs?

Com certeza. Fusões e aquisições são parte do nosso DNA. Continuamos avaliando oportunidades, especialmente em áreas estratégicas como gestão e Business Performance.

Hoje, qual a representatividade desses novos mercados no negócio da Totvs?

Eles representam cerca de 15% da nossa receita. O potencial de crescimento é enorme, mas não temos metas rígidas. O que o mercado demandar e onde executarmos melhor, cresceremos.

A Totvs também tem planos de expansão geográfica?

Não. Nosso foco é no Brasil. Operamos na América Latina há muitos anos, seguindo nossos clientes. Mas não temos planos de entrar em novos países no momento. Nosso potencial de cresci-

mento no Brasil ainda é muito grande e, por isso, queremos nos concentrar no mercado que já conhecemos muito bem.

Como você lida com a concorrência no segmento de pequenas e médias empresas, especialmente de grandes players internacionais?

É importante entender o que cada empresa define como pequena e média. Para nós, estamos falando de empresas com receita anual entre R\$ 5 milhões e R\$ 500 milhões. Já para players como Oracle, por exemplo, médio pode significar algo muito maior, o que reduz a concorrência direta nesse segmento.

Qual é o maior entrave para a adoção de tecnologia nas pequenas empresas?

Muitos pequenos negócios ainda enfrentam uma gestão pouco profissional, em parte por conta da informalidade fiscal histórica no Brasil.

Isso dificulta a adoção de tecnologia, que exige organização e planejamento. Além disso, o ambiente de negócios no Brasil é extremamente complexo, o que não ajuda.

O mercado de M&As enfrentou desafios nos últimos anos. Isso afetou a Totvs?

Houve um período de valuations inflacionados, o que impactou as negociações. Porém, nos últimos três anos, vimos uma correção saudável, alinhada à queda na bolsa. Isso tornou o mercado mais sensato e racional.

Por fim, quais setores da economia estão mais promissores para a Totvs?

Agronegócio, logística e manufatura estão andando muito bem. Já o varejo sofreu mais nos últimos anos, mas começa a se recuperar. Independentemente do setor, estamos bem posicionados para atender qualquer segmento com nosso portfólio robusto.

milk & mellow

gelato



ASSISTA AQUI A
NOSSA PRODUÇÃO



APONTE SUA
CÂMERA E PEÇA JÁ!



WWW.MILKMELLOWGELATO.COM.BR

SIGA-NOS: @MILKMELLOWGELATO

PEÇA NOSSAS DELÍCIAS
PELO IFOOD





Coca-Cola e iFood somam forças contra a fome

Neste Natal, Coca-Cola e iFood se uniram para arrecadar doações em benefício das ONGs Amigos do Bem e Ação da Cidadania. Por meio da plataforma iFood, os consumidores podem realizar doações que serão duplicadas pela Coca-Cola até o limite de R\$ 1 milhão. A campanha ocorre em duas etapas. De 28 de novembro a 15 de dezembro, os valores arrecadados apoiarão a Amigos do Bem, organização que trabalha com comunidades do Nordeste, especialmente em regiões de vulnerabilidade em Pernambuco, Ceará e Alagoas. A logística será centralizada em Buíque, no Vale do Catimbau, para facilitar a distribuição dos recursos. Já entre 16 de dezembro e 1º de janeiro, as doações irão para a Ação da Cidadania, entidade responsável pelo projeto Natal Sem Fome, que há mais de 30 anos distribui alimentos a famílias em situação de vulnerabilidade em todo o País. Segundo **Katielle Haffner**, diretora de Sustentabilidade da Coca-Cola Brasil, “o apoio coletivo é uma oportunidade de transformar o Natal de milhares de famílias, levando alimentos e fortalecendo ONGs”. Além das contribuições financeiras, a Coca-Cola Brasil anunciou a doação de produtos como água e sucos para comunidades em dificuldade. Também destinou R\$ 2 milhões a iniciativas de recuperação no Rio Grande do Sul, incluindo a distribuição de itens como kits de higiene, colchões e eletrodomésticos, após desastres recentes na região.

Sustentabilidade

POR ALLAN RAVAGNANI



PARCERIA

GRUPO ÁGUIA LANÇA PLANO DE DESCARBONIZAÇÃO ATÉ 2030

O Grupo Águia lançou o projeto +Águia, uma iniciativa com metas de descarbonização até 2030 e uma parceria com a Vvolunteers, alinhada aos ODS da ONU. Tem foco em inclusão social por meio de educação, empreendedorismo e esporte, apoiando ONGs como Instituto Amparando, Nóiz, Castanheiras e Cafuzinhos do Sertão, além de destinar parte dos recursos a Médicos Sem Fronteiras e Unicef. O projeto Águia Verde estabelece a descarbonização total das operações até 2030, com apoio de diagnósticos e parcerias, como a Nativa. Até 2024, já neutralizou mais de 1,3 milhão de toneladas de CO₂.

GÊNERO

JIVEMAUÁ AVANÇA EM EQUIDADE COM MENTORIA FEMININA

A JiveMauá lançou a versão 2 do programa Elas por Elas, destinado a promover a liderança feminina através de mentorias. O projeto conecta funcionárias em posição de liderança com talentos em ascensão, focando em carreira e crescimento individual. “A ideia surgiu do nosso Grupo de Afinidade de Mulheres, que discutiu os obstáculos enfrentados no ambiente corporativo”, disse **Juliana Pacheco**, sócia-diretora de ESG da JiveMauá. O objetivo é ter 50% dos cargos de liderança com mulheres até 2030. Atualmente, 44% do quadro é composto por elas, sendo 31% em liderança. O programa terá duração de 8 a 10 meses e contará com 12 líderes que atuarão como mentoras de 12 colaboradoras selecionadas.



CONNECTING FOOD

FOODTECH COMBATE DESPERDÍCIO DE ALIMENTOS NO SUDESTE

A Connecting Food, primeira foodtech brasileira focada em redistribuir alimentos, viabilizou a doação de 1,9 mil toneladas na região sudeste entre janeiro e outubro.

Essas doações complementaram mais de 3,6 milhões de refeições, sendo São Paulo o maior beneficiado, com 1,4 mil toneladas, seguido pelo Rio de Janeiro, com 484 toneladas. Desde 2019, a empresa já redistribuiu 16 mil toneladas de alimentos em todo o País, beneficiando mais de 600 organizações sociais. “Transformamos excedentes em uma solução escalável que une combate à fome e redução de impactos ambientais, engajando grandes empresas do setor alimentício no enfrentamento desse desafio”, afirmou **Alcione Pereira**, fundadora e CEO da Connecting Food.



ENERGIA LIMPA

SEGURO PARA ENERGIA SOLAR DO BRADESCO CRESCE 62%

Em 2024, o seguro para Sistemas de Energia Solar da Bradesco Seguros teve uma alta de 62% nas contratações ante 2023. Acompanhando a tendência de expansão da energia solar no Brasil, o aumento de contratos emitidos no período foi de 39%. O seguro está disponível para equipamentos nos segmentos Agrícola, Industrial, Comercial e Construção Civil. O Agro foi o grande destaque, com aumento de 106%. “Essa fonte de energia é uma solução limpa, silenciosa, de fácil manutenção, e está com o custo cada vez mais acessível”, disse **Raquel Cerqueira**, superintendente da Bradesco Seguros.

CONTROLE

STARTUP COMBATE O AEDES AEGYPTI COM TECNOLOGIA

O Mosqitter, uma tecnologia criada por engenheiros ucranianos para atrair e capturar mosquitos, chega ao Brasil para ajudar no controle de populações desses insetos e também do Aedes aegypti. O aparelho utiliza uma combinação de temperatura, gás carbônico e feromônios para simular características humanas e atrair os insetos. “O Mosqitter atrai os

mosquitos com uma eficácia 40 vezes maior que a de um ser humano, eliminando as fêmeas e interrompendo o ciclo de reprodução”, afirmou Pedro Moreira, responsável pelo produto no Brasil. Com preço médio de R\$ 13,9 mil, o aparelho cobre até 7 mil metros quadrados sem obstruções. Fabricado no Brasil, apenas o chip e o software são importados da Ucrânia.



O BNDES investe na restauração do meio ambiente por um Brasil mais verde

Quando o **BNDES** investe na mitigação da mudança climática, pensa nas futuras gerações. Por isso, apoia projetos como o Arco da Restauração da Amazônia, que busca restaurar 24 milhões de hectares da floresta. O Banco também promove o programa Floresta Viva, com o objetivo de restaurar até 35 mil hectares e remover até 11 milhões de toneladas de gás carbônico (CO₂). Essas ações reafirmam o compromisso do **BNDES** com o desenvolvimento sustentável do Brasil e do nosso planeta.



Saiba mais: www.bndes.gov.br



O FUTURO

ACONTECE
COM O **BNDES**

A MOEDA DE TROCA DE TRUMP



VITÓRIA
Donald Trump
após resultado
das eleições dos
Estados Unidos
em novembro

Próximo presidente dos Estados Unidos ameaça punir quem buscar alternativas ao dólar e coloca Lula em posição diplomática complicada

Paula CRISTINA

A discussão de uma moeda alternativa ao dólar para o comércio global não é nova. Em 2008 quando o sistema financeiro norte-americano colapsou, os países discutiram alternativas ao dólar para os negócios globais. O assunto, no entanto, adormeceu. Recentemente, no bloco dos países emergentes, o Brics, o tema voltou a ganhar espaço nas reuniões. A ideia, encampada pelo Brasil na figura da ex-presidente Dilma Rousseff, e hoje presidente do Novo Banco de Desenvolvimento (NDB), o Banco do Brics, recebeu apoio da Rússia, do presidente do Brasil e uma sinalização positiva da China e da Índia. O burburinho bastou para que o presidente eleito dos Estados Unidos, Donald Trump, reagisse com uma ameaça.

“Exigimos que esses países se comprometam a não criar uma nova moeda do Brics, nem apoiar qualquer outra moeda que substitua o poderoso dólar americano. Caso contrário, sofrerão tarifas de 100% e deverão dizer adeus às vendas para a maravilhosa economia norte-americana.” À DINHEIRO, Dilma afirmou que o uso do dólar “como arma política” tem sido algo que afeta todo o comércio global e novas discussões precisam ser feitas à medida que a economia se transforma.

Ainda que a criação de uma nova moeda seja praticamente inviável, visto a complexidade logística e distintos interesses dos países envolvidos, Dilma afirma que há outras formas de avançar o assunto de modo a facilitar o comércio global. Uma das opções é criar uma moeda usada exclusivamente para o comércio, avaliada com base em uma cesta de moedas e/ou commodities, como ouro ou petróleo. Tal divisa funcionaria de forma semelhante aos Direitos Especiais de Saque (SDR) do Fundo Monetário Internacional (FMI). O SDR é um ativo financeiro internacional, avaliado com base nas taxas de câmbio diárias do dólar, euro, yuan, iene e libra. Há ainda a alternativa de construção de uma moeda digital do Brics, também usada apenas para transações comerciais, com lastro, mas em um modelo mais dinâmico e mais próximo do que entendemos como os criptoativos.

Na última reunião da cúpula do Brics, em outubro, Lula falou abertamente sobre o tema em seu discurso. “Agora é chegada a hora de avançar na criação de meios de pagamento alternativos para transações entre nossos países. Não se trata de substituir nossas moedas. Mas é preciso trabalhar para que a ordem multipolar que almejamos se reflita no sistema financeiro internacional. Essa discussão precisa ser enfrentada com seriedade, cautela e solidez técnica, mas não pode ser mais adiada”, disse.

REAÇÕES Depois da fala de Donald Trump, o porta-voz Lin Jian, parte do ministério das Relações Exteriores afirmou que o Brics defende a abertura e inclusão em uma dinâmica ganha-ganha e “não o confronto em bloco”. Segundo ele, “a China está pronta para continuar trabalhando com os parceiros do Brics para aprofundar a cooperação prática em vários campos e contribuir mais para o crescimento sustentado e constante da economia mundial”.

O porta-voz do Ministério das Relações Internacionais da África do Sul, Chrispin Phiri, em postagem no X no domingo (1), afirmou que as discussões dentro do Brics focam no comércio entre países-membros usando suas próprias moedas nacionais. “Os líderes do Brics pediram um sistema financeiro internacional reformado para facilitar o comércio em moedas locais. No entanto, o Brics não está discutindo a criação de uma moeda comum do Brics”, escreveu. Já o Kremlin classificou como um “ tiro pela culatra” as ameaças de Trump de impor

Em tom de ameaça, o futuro presidente dos EUA afirmou que taxará em 100% qualquer país que embarque na criação de uma nova moeda

tarifas aos países do Brics caso avancem na criação de uma moeda própria e abandonem o dólar. Segundo o porta-voz Dmitry Peskov, a pressão de Washington apenas reforçará a tendência global de adoção de moedas nacionais nas transações comerciais.

Com muita bravata e pouco caminho traçado, o futuro de uma moeda do Brics hoje figura no plano das ideias e, para o professor de relações internacionais da UnB, Sérgio Feitosa Filho, neste momento, só apimenta um mundo polarizado. “Ao entrar nessa briga, Lula caminha em uma seara pouco conhecida. Uma coisa é se alfinetar no passado. Outra coisa, bem diferente, é enfrentar a maior economia do mundo sendo a maior autoridade no Brasil.” Para o acadêmico, a hora é de Lula olhar para dentro do Brasil e cultivar mais aliados que inimigos. **S**

ENCONTRO

Lula e Dilma se encontraram em setembro, em reunião do Brics, e nova moeda foi assunto comum aos dois





EXPECTATIVA
Futuro presidente
do Banco Central
disse em evento
na capital paulista
que o ciclo de alta
na Selic deve
continuar

O JEITO GALÍPOLO DE SER

Futuro presidente do Banco Central dá o tom de seu mandato, fala em continuidade dos juros mais altos e sobre o incômodo com a desancoragem da inflação

Paula CRISTINA

Professor; da turma progressista; jovem e ligado às premissas do governo Lula III desde sua concepção. Essa seria a descrição de um livro sobre Gabriel Galípolo, futuro presidente do Banco Central. Mas, se é preciso dizer que não se deve julgar uma obra pela capa, a história pode o afastar dos clichês que o forjaram. Em evento na capital paulista no dia 2 de dezembro, Galípolo deu o tom do próprio destino. Afirmou que haverá continuidade da temporada de Selic em alta, que há

preocupação com preços e com o bom andamento da política monetária. O discurso acalmou, em partes, o mercado financeiro que tem se mostrado receoso com intervenção de Lula nos rumos do BC, e foi entendido como um alerta para os braços do governo menos alinhados com o ministro da Fazenda, Fernando Haddad.

Segundo o substituto de Roberto Campos Neto, a decisão até aqui (de aumento da taxa básica de juros) foi natural e é lógico entender sua continuidade enquanto não se estabilizarem outros fatores dentro e fora do Brasil.

De acordo com ele, tanto a atividade econômica aquecida (e coroadada com um aumento de 0,9% no PIB do terceiro trimestre) quanto o dólar mais caro são fatores que colaboram com a alta da inflação, o que pressiona a instituição a manter os juros mais elevados. Há ainda o foco de atenção das contas públicas do governos e as tensões mundiais que persistem no horizonte. “Precisamos ter claro um ponto: fizemos um ciclo de cortes a partir de agosto do ano passado, derrubamos a Selic para 10,5%, porque havia um entendimento de desaceleração da economia”, disse Galípolo. O que se confirmou, no entanto, foi uma sistemática frustração das expectativas, já que o PIB cresceu.

Questionado sobre a capacidade de perseguir a meta da inflação, o futuro presidente afirmou ter todas as ferramentas necessárias para se ater aos 3%, e que qualquer discussão sobre uma mudança na meta é um “não tema” para os membros da autarquia. “Sou da máxima que acho estranho que quem persegue a meta possa determinar a própria meta. Mas esse é um tema [com a] página virada”, afirmou. Galípolo defendeu que a margem de tolerância é um mecanismo para “eventuais choques”, indicando que o mais importante para o BC é definir a direção correta, já que há “várias maneiras” de se atingir a meta.

A fala do economista se dá porque, a partir do ano que vem, o regime de metas de inflação terá um horizonte mais alongado. Na

3%

É A META DA INFLAÇÃO PARA 2025 QUE GABRIEL GALÍPOLO TERÁ DE PERSEGUIR

4,7%

É A INFLAÇÃO ACUMULADA EM 2024, O QUE EXIGE APERTO MONETÁRIO DO BANCO CENTRAL

11,7%

É O ATUAL NÍVEL DA SELIC. LULA TEM CRITICADO O AUMENTO DA TAXA

1 p.p.

É O AUMENTO ESPERADO PARA A SELIC NO ÚLTIMO ENCONTRO DO COPOM NO ANO

prática, a diferença é que, a partir de 2025, a apuração do cumprimento da meta passará a obedecer a um prazo maior que um ano. Em entrevista recente à DINHEIRO, a ministra do Planejamento, Simone Tebet, afirmou que não houve divergências com o Banco Central para a mudança. “Os votos [no CMN] foram por unanimidade. Não houve sequer discussão nem objeção. Eu estava na reunião.”

HORIZONTE Entre os dias 10 e 11 de dezembro o Comitê de Política Monetária (Copom) faz a última reunião do ano, e o encontro é tido como a estréia antecipada de Galípolo, com todos os agentes financeiros de olho no comportamento de economistas. Se a alta é certa, a dúvida ainda reside na força da elevação, que varia entre 0,5 p.p. a 1 p.p, já levando em conta a mudança no cenário internacional com vitória de Donald Trump nos Estados Unidos e o fortalecimento do PIB entre julho e setembro.

E ainda que o cenário seja desafiador, o diretor do BC defendeu que o Brasil está em uma “posição ro-

busta” para enfrentar tais desafios. Como mecanismos de defesa “bastante relevantes”, ele apontou o câmbio flutuante (regime que define a taxa de câmbio de uma moeda a partir da oferta e demanda de moeda estrangeira) e as reservas internacionais do país. De opinião similar partilha Henrique Meirelles, que foi presidente do Banco Central entre 2003 e 2011, durante os dois primeiros mandatos de Lula. “O Brasil tem um sistema financeiro sólido, uma economia caminhando e boas condições de lidar com as adversidades”, disse.

No entanto, Meirelles chama a atenção para um diálogo que teve com Lula pouco antes de assumir a cadeira do BC. “Eu disse ao presidente que aceitaria o cargo, mas manteria meu comprometimento com a política monetária, com o controle da inflação e as medidas necessárias para o bom andamento da moeda”. A resposta de Lula, então, teria sido. “Isso significa que você vai agir de forma independente?”. Banqueiro experiente não apenas no jogo financeiro, a resposta de Meirelles foi à altura. “O senhor tem a prerrogativa de me demitir, mas isso é um problema seu, não meu”. De certa forma, com a independência do BC, Galípolo tem a mesma prerrogativa. **ES**



PREÇO NA PONTA Galípolo diz que a pressão nos preços dos alimentos é preocupação constante da autoridade monetária

UMA FINTECH PARA P

Em tempos de arrocho do INSS, empresa capta R\$ 110 milhões de investimento e amplia mercado de aposentadoria corporativa

Jaqueline MENDES



O TRUNFO DO PLANEJAMENTO

Para Antonio Rocha, CEO e cofundador da Onze, as empresas estão ajudando seus colaboradores na educação financeira

Enquanto aposentados e pensionistas choram com as dificuldades na Previdência Social, há empresas voltadas ao setor privado que vendem lenço. É o caso da Onze, fintech pioneira em previdência privada corporativa e saúde financeira no Brasil, que na semana passada anunciou a captação de R\$ 110 milhões em uma nova rodada de investimentos liderada pela Ribbit, investidora do Nubank. O fundo Atlantico também ingressou como novo investidor, ao lado da Red Ventures, fortalecendo o compromisso com a missão da empresa: tornar a previdência corporativa um benefício padrão no País.

Os recursos serão direcionados para expandir a base de clientes, com foco em médias e grandes empresas, e aprimorar soluções ino-

vadoras, como a oferta de crédito colateralizado para colaboradores. Essa modalidade utiliza ativos de previdência como garantia, evitando resgates precipitados. “A Onze tem como missão ajudar os brasileiros a pouparem cada vez mais para o futuro, de forma eficiente, com o apoio das empresas. Nosso foco é aumentar a adesão e a valorização do benefício de maneira significativa”, afirmou Antonio Rocha, CEO e cofundador da Onze. “Essa nova rodada de investimentos reforça a confiança de nossos investidores na nossa missão. Utilizaremos os recursos para aprimorar a experiência dos clientes e desenvolver soluções inovadoras que aumentem o impacto do benefício.”

Desde sua fundação, em 2021, a Onze tem registrado um crescimento acelerado, tanto em novos clientes quanto em portabilidade de planos. Em 2024, a fintech mais que dobrou sua base de clientes e os ativos sob gestão, superando R\$ 4 bilhões. Empresas como Dell, TIM e Grupo OLX fazem parte de sua carteira. A empresa também ampliou seu portfólio, oferecendo uma solução de saúde financeira, incluindo check-ups, consultorias personalizadas e programas customizados para empresas-clientes. Entre as inovações está a parceria com a Icatu, que possibilita crédito colateralizado para colaboradores, sem comprometer o planejamento de longo prazo.

“Embora nossa origem seja na previdência, nossa proposta vai além de um instrumento de ‘retenção’ de talentos. Queremos melhorar a saúde financeira dos brasileiros, ampliando o patrimônio futuro e transformando a previdência em um benefício padrão para qualquer empresa no país”, disse Rodrigo Neves, COO e cofundador da Onze. “Com este novo aporte,

REVIDÊNCIA PRIVADA

expandiremos formalmente nossa atuação para incluir uma gama mais ampla de produtos de Saúde Financeira, como crédito, seguros e campanhas personalizadas que promovam o bem-estar financeiro dos colaboradores”, acrescentou.

A Ribbit, reconhecida globalmente por liderar investimentos em fintechs, tem apoiado a Onze desde 2021. “A Onze representa uma oportunidade de transformar e ampliar o acesso à Previdência Privada. Ficamos impressionados com a qualidade da base de clientes, composta por muitas das maiores e melhores empresas do país, e com a forma inovadora com que ela uti-

liza tecnologia para engajar colaboradores e aumentar a adesão ao benefício”, disse Julio Vasconcellos, sócio-fundador do Atlantico.

O Atlantico, fundo de venture capital focado na América Latina, traz experiência regional e operacional para a parceria. “A Onze tem o potencial de revolucionar o mercado de previdência privada no Brasil, e estamos entusiasmados em fazer parte dessa trajetória”, acrescentou Vasconcellos, que também foi fundador do Peixe Urbano e liderou a operação inicial do Facebook no Brasil. Os resultados da fintech reforçam seu impacto: em 12 meses, empresas que implementaram as soluções registraram um aumento de 30% na adesão à previdência, 15% no número de colaboradores com reservas de emergência superiores a três meses e uma redução de 10% no estresse financeiro. “Com esse novo investimento, a Onze consolida seu propósito de transformar a previdência corporativa, integrando tecnologia, bem-estar e planejamento”, disse Rocha. **S**



OUTLET
Premium

UM MUNDO DE
POSSIBILIDADES
espera por você

A REDE OUTLET PREMIUM, MAIOR DO BRASIL E REFERÊNCIA NA AMÉRICA LATINA, DESTACA-SE TAMBÉM POR OFERECER EXPERIÊNCIAS QUE **VÃO ALÉM DAS COMPRAS.**

Ambientes a céu aberto, gastronomia, pet park, lazer, campanhas exclusivas e claro, marcas nacionais e internacionais com descontos o ano inteiro.

VISITE NOSSAS UNIDADES:

SÃO PAULO • BRASÍLIA • RIO DE JANEIRO • SALVADOR • FORTALEZA

UNIDADES DE SÃO PAULO:

OUTLET PREMIUM SÃO PAULO

OUTLET PREMIUM GRANDE SÃO PAULO

OUTLET PREMIUM IMIGRANTES

www.outletpremium.com.br



OUTLET
Premium

Um outlet,
muitas possibilidades.

EMPREENHIMENTO
GeneralShopping&Outlets
DO BRASIL

Chegou o novo Cartão Ultrablue BTG Pactual.

É tempo de ir além
com IOF Especial.

Cashback de 3,28% no IOF das suas
compras no exterior: elas saem pelo
mesmo valor pago com papel-moeda.



Abra sua
conta.



Sujeito à análise de crédito. Consulte as condições aplicáveis no contrato.

Ultrablue BTG Pactual.
É tempo de ir além.



BRASIL PENSA O FUTURO DA LENOVO



**Iniciamos uma estratégia
de transformação que é
democratizar a tecnologia
inteligente para todos”**

RICARDO BLOJ, CEO DA LENOVO BRASIL



EM NOVA FASE, FABRICANTE CHINESA DE COMPUTADORES APOSTA CADA VEZ MAIS EM SERVIÇOS PARA DIVERSIFICAR SUA RECEITA GLOBAL DE US\$ 56,8 BILHÕES. CENTRO DE P&D DO BRASIL COLABORA COM SOLUÇÕES INOVADORAS, INCLUSIVE NA ÁREA DE SAÚDE, E TERÁ INVESTIMENTO DE R\$ 2 BILHÕES NOS PRÓXIMOS 10 ANOS

Beto SILVA

Sonja Ashauer foi a quinta mulher a graduar-se em Física pela Universidade de São Paulo (USP), na turma de formandos de 1942, e primeira mulher brasileira a conquistar um título de doutorado nessa área no exterior, em Cambridge (Reino Unido), com uma tese sobre eletrodinâmica quântica. Elisa Frota-Pessôa foi uma das fundadoras e pesquisadora emérita do Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas (CBPF), além de uma das pioneiras da Física no Brasil. Nascida na antiga Checoslováquia, Johanna Döbereiner foi uma engenheira agrônoma radicada no Brasil, pioneira em biologia do solo. Até a década de 1990, era a sétima cientista brasileira mais citada pela comunidade científica mundial e a primeira entre as mulheres. São três mulheres cientistas, notáveis pelas suas contribuições à sociedade por meio da pesquisa e do desenvolvimento. Elas dão nome a salas do Centro de P&D da Lenovo Brasil, em Indaiatuba, interior de São Paulo, onde também está uma das duas plantas da fabricante chinesa de computadores — a outra é em Manaus (AM). Por lá, são pelo menos uma dúzia de espaços que homenageiam pessoas que foram referência em ciência. Serve de estímulo para os profissionais que hoje trabalham no espaço, que é um dos 18 centros de inovação da companhia espalhados pelo planeta. Dali saem ideias usadas pela Lenovo mundo afora. É o cérebro brasileiro da Lenovo, pensando no futuro da corporação, líder mundial em PCs e notebooks.

O trabalho realizado no Centro de P&D do País tem produzido resultados positivos. Por isso, a empresa investe cada vez mais nele. Em 2017, foram R\$ 50 milhões aplicados em pesquisa e desenvolvimento. Em 2023, R\$ 200 milhões, um recorde. Nos últimos 12 anos, foram R\$ 840 milhões aplicados para as cabeças brasileiras apresentarem novas soluções. Nos próximos 10 anos (até 2034) o plano é injetar R\$ 2 bilhões na inteligência verde-



SISTEMA OPERACIONAL

Parte final da linha de montagem dos notebooks da Lenovo na fábrica de Indaituba (SP). A outra planta da empresa no País fica em Manaus (AM)

-amarela, mais que o dobro da última década. “Quatro anos atrás, iniciamos uma estratégia de transformação que é democratizar a tecnologia inteligente e levá-la para todos. Desde grandes empresas até pessoas de classes sociais mais baixas”, disse à DINHEIRO Ricardo Bloj, CEO da Lenovo Brasil.

Argentino naturalizado brasileiro, apaixonado por inovação, o executivo é formado em engenharia eletrônica com ênfase em robótica. Está há nove anos na companhia, sete deles como CEO. Sua base é o escritório central da empresa, no bairro da Lapa, na Zona Oeste da capital paulista. Ao menos uma vez por semana vai até Indaiatuba para acompanhar de perto as atividades. Fala com entusiasmo do que vê e participa. O Centro de P&D do Brasil está totalmente alinhado com o plano global da Lenovo em apostar cada vez mais em serviços. No balanço financeiro da companhia, a receita foi de US\$ 56,86 bilhões no ano fiscal 2023/2024 — abaixo dos períodos de pandemia em que as vendas tiveram forte alta, mas acima do registrado em 2019/2020, antes da crise sanitária de Covid-19. Os PCs são responsáveis por 54% desse faturamento, enquanto serviços, infraestrutura e smartphones (da marca Motorola, de propriedade da Lenovo) são responsáveis por 46% das entradas de recursos.

A estratégia da gigante chinesa é não ficar tão dependente das vendas de hardwares (PCs e notebooks) e avançar em serviços, para diversificar as faturas e gerar receitas mais recorrentes. Algo parecido — guardadas as devidas proporções e diferenças de momento, caixa e desempenho econômico — com o que fez a americana IBM nos anos 1990, quando enfrentou dificuldades financeiras, mas conseguiu se recuperar com uma guinada nos negócios, ao priorizar a prestação de serviços de TI em detrimento de comercialização de seus mainframes, os computadores de grande porte. “Tem uma certa similaridade, sim, entre os dois casos. Com

Engenheiros da Lenovo avançam em dispositivos para automatizar os processos da linha de montagem e gerar maior eficiência, com menos perdas na produção

um adendo: a IBM conseguiu se reinventar com sucesso, mas perdeu em um ponto que poderia deixá-la ainda mais relevante. Vendeu para a própria Lenovo a sua linha de microcomputadores”, disse o professor Vivaldo José Breternitz, doutor em Ciências pela USP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas. O especialista se refere ao negócio fechado em 2005, quando a chinesa adquiriu a vertente ThinkPad da americana. Em outro movimento, já em 2014, a Lenovo comprou a unidade de servidores x86 da IBM.

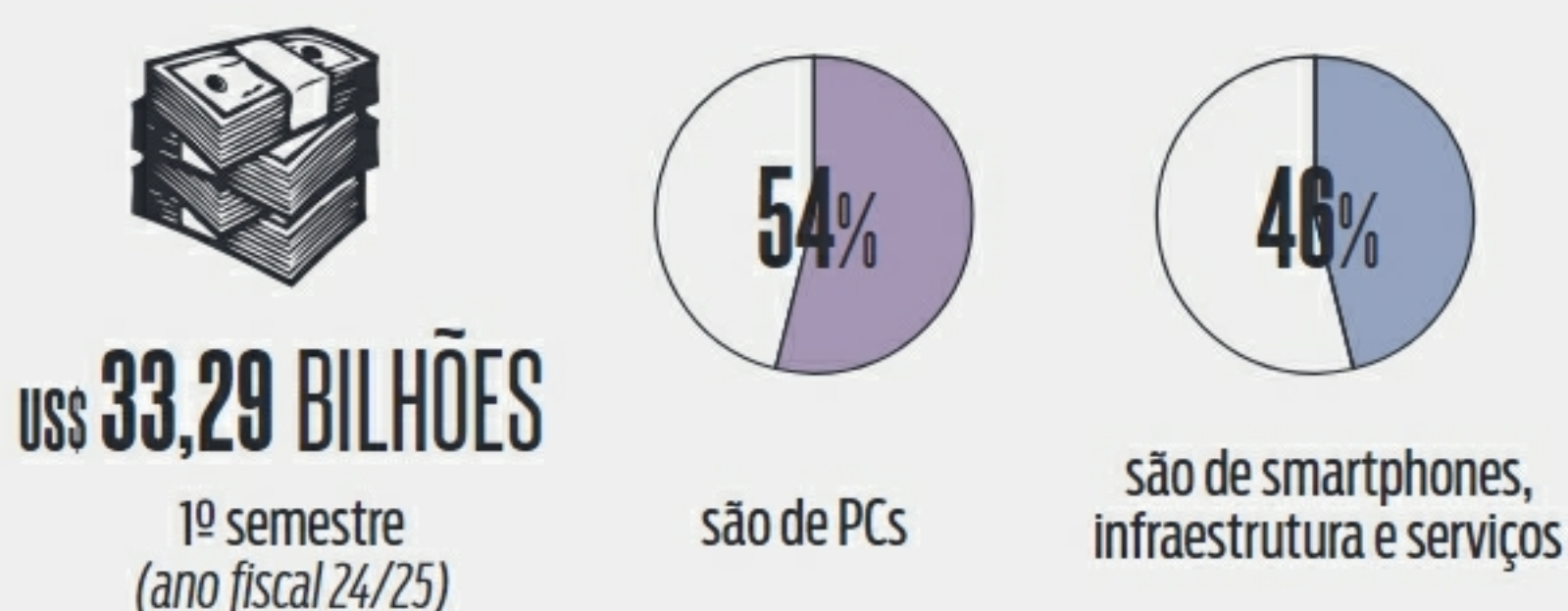
DO CORAÇÃO À NUVEM Do Centro de P&D brasileiro têm saído boas ideias — são cerca de 40 patentes registradas nos últimos anos. E não só para a área estritamente de tecnologia. A Lenovo já avança, inclusive, para a área de saúde. Com alta tecnologia, óbvio. Em parceria com o Instituto do Co-

ração (InCor), maior hospital especializado em cardiologia da América Latina, a companhia lançou o TRAdA (Telemonitoramento Remoto Assistido de Arritmia), uma plataforma que auxilia na identificação de eventos de arritmia. Trata-se de um dispositivo vestível, com Inteligência Artificial embarcada, para monitoramento cardíaco em tempo real. Por meio de algoritmos avançados, analisa os sinais elétricos do coração e alerta sobre potenciais atividades de arritmia em um painel de monitoramento. “Nosso slogan diz que vamos do bolso [com os celulares] à nuvem. Agora, vamos além: do coração à nuvem”, afirmou Hildebrando Lima, diretor de P&D da Lenovo Brasil.

Esse é um exemplo da “tecnologia inteligente para todos”, citada pelo CEO, Ricardo Bloj. Outro é o projeto de tradução on-line, por voz e texto, da Língua Brasileira de Sinais (Libras). Também com IA, o software avalia os gestos feitos pelas pessoas e converte automaticamente em áudio e escrita. Esse sistema foi apresentado no ano passado, durante o evento mundial de tecnologia da Lenovo. Um funcionário da empresa apareceu em vídeo no telão e, em Libras que virou voz automaticamente, chamou ao palco o CEO global, Yuanqing Yang. O modelo já é sucesso, mas ainda está sendo aperfeiçoado antes de ser lançado ao mercado.

Há também um conceito que saiu do P&D brasileiro voltado ao reparo de computadores que está sendo utilizado internamente pela Lenovo mundialmente. Um programa que roda na rede de 160 espaços de manutenção da empresa, em 56 países, verifica problemas nas máquinas, reinstala programas e deixa os equipamentos prontos para uso novamente. O que era feito manualmente, em um por um, em seus muitos modelos e variações de configurações, agora é feito automaticamente via rede. Já foram feitas 8 milhões de manutenções desse tipo no mundo. “Tudo isso é motivo de orgulho para nós”, disse Lima, ao pontuar que inovações na linha de produção, para automatizar processos de moni-

AS RECEITAS DO GRUPO



(Em US\$ bilhões)



LINHA DO TEMPO

- 1984** • Fundação da Lenovo
- 1994** • Abre o capital em Hong Kong
- 1996** • Lança o primeiro PC da marca
- 1999** • torna-se o player número 1 na Ásia-Pacífico
- 2005** • Adquire o ThinkPad e se torna o número 3 globalmente
- 2013** • Torna-se o maior player de PC do mundo
- 2014** • Adquire o negócio de servidores x86 da IBM e o negócio de smartphones da Motorola
- 2017** • Lança o maior portfólio de datacenters
- 2019** • Lançada estratégia de transformação inteligente
- 2020** • A receita do grupo ultrapassou os US\$ 60 bilhões pela primeira vez
- 2024** • Aposta em serviços para diversificar a receita

tagem de equipamentos, também estão sendo promovidos por seu time.

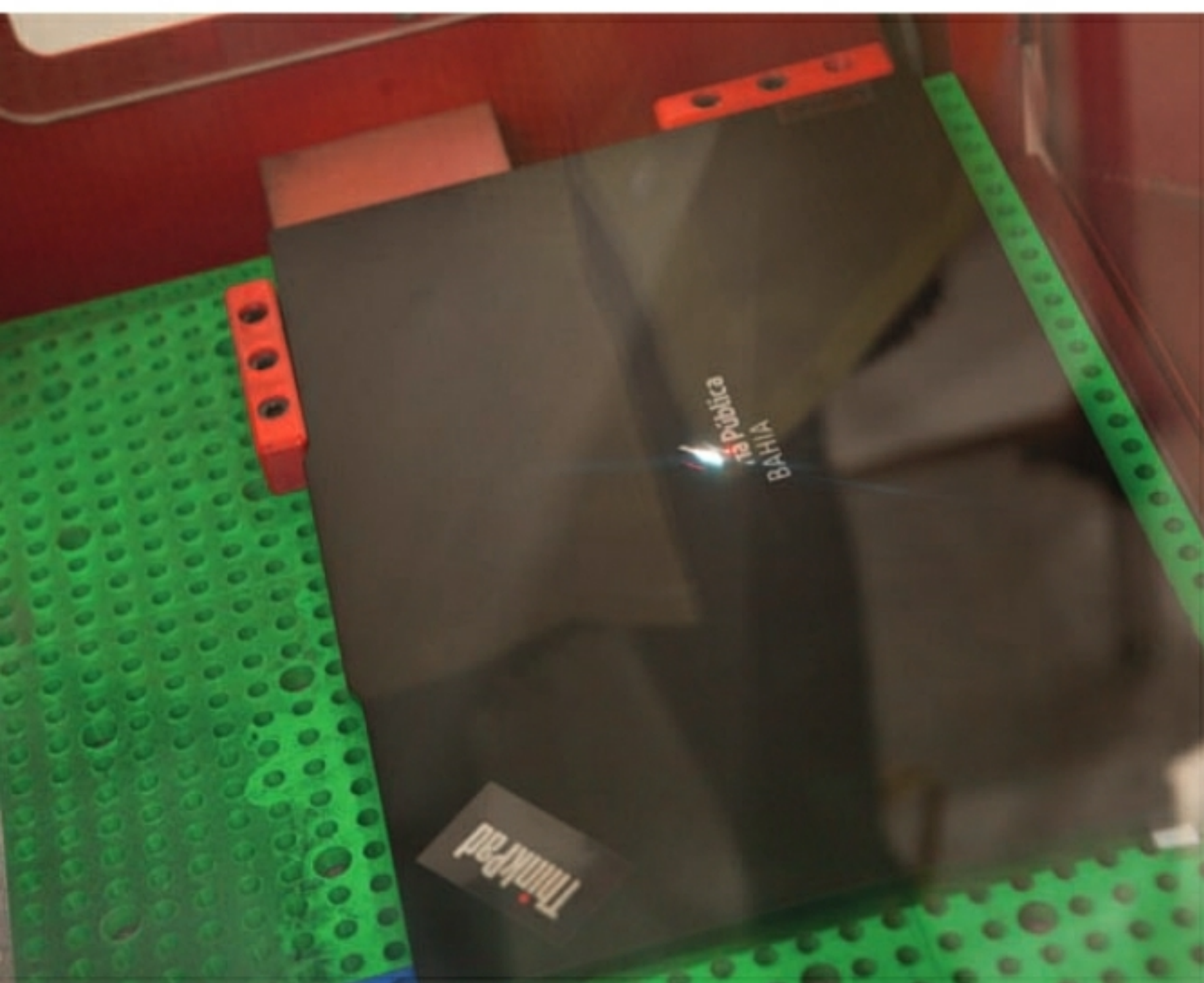
OUTROS SERVIÇOS Além das inovações que surgem do Centro de P&D do Brasil, a operação nacional oferta serviços “mais básicos”, por assim dizer. Vão desde a tradicional garantia estendida até o chamado Premier Services, em que técnicos e engenheiros da empresa resolvem problemas dos computadores de clientes — pessoas e empresas — de maneira remota, sete dias por semana, 24 horas por dia. Dos computadores vendidos pela Lenovo, 92% já embarcam com esse serviço. Configuração de PCs e notebooks, instalação de programas, aplicação de logotipos a laser na carcaça das máquinas e entregas são outras possibilidades ofertadas no catálogo da companhia.

Também há o serviço de assinatura, o PC as a Service. Ao invés de comprar a máquina, o cliente paga por seu uso — e ela é trocada de tempos em tempos por mais novas, com configurações melhores. A Lenovo ainda oferece consultoria e serviços sob demanda, a partir das necessidades dos clientes. “Ajudamos as empresas a descobrir qual tecnologia elas precisam e como aplicá-la. A IA tem sido



ROBUSTEZ
Chromebook
Lenovo começou a ser fabricado no Brasil em março e passa por testes rígidos, inclusive de resistência à água. Abaixo, impressão a laser de logotipos é um dos serviços oferecidos

Três modelos começaram a ser produzidos no Brasil este ano, uma amostra da relevância da operação nacional da companhia chinesa, que tem se destacado em P&D e resultados financeiros



muito demandada nesse sentido”, frisou Bloj.

Para Gerson Brilhante, analista de investimentos da Levante Inside Corp, a estratégia da corporação chinesa é inteligente. “A companhia se posiciona em setores de alto crescimento e maior valor agregado. Isso reduz sua dependência do mercado de hardware, que tem margens mais apertadas.” A opinião é compartilhada por Wally Niz, especialista em tecnologia e diretor de marketing e vendas da Navita Enghouse, focada em gestão de custos de telecom e gerenciamento de dispositivos móveis. “Trilhar o cainho de serviços é uma tendência forte entre as grandes empresas para atingir o modelo one-stop-shop [variedade de produtos ou serviços em um único lugar], com fornecimento de hardware, locação, outsourcing, suporte e outras frentes para aumentar o tíquete de grandes contas.”

CORE BUSINESS Ao mesmo tempo em que aposta na vertente de serviços, a Lenovo também avança em seu core business e in-

crementa a produção nacional de notebooks. Desde março, o Chromebook Lenovo está sendo fabricado no Brasil. É o primeiro mercado a produzi-lo fora da China. O foco do equipamento são alunos até 12 anos (5ª série do ensino fundamental). Sua principal característica é a robustez. Ele passa por testes de certificação militar, como quedas, torções, temperatura e até resistência a derramamento de água. Outra novidade é a linha ThinkBook, de 14 e 16 polegadas, que começou a ser montado no País em outubro. A máquina ocupa uma faixa comercial um pouco acima do padrão de entrada. E o terceiro equipamento que começou a ser fabricado no Brasil em agosto é o ThinkPad, uma workstation de alto desempenho para engenharia, design gráfico e outras missões críticas. “Na pandemia, vendíamos um desse a cada 145 computadores para as empresas. Hoje são um a cada 60. A tendência é continuar essa demanda”, destacou Leandro Lofrano, diretor de produtos para o mercado corporativo da Lenovo Brasil.

O executivo revela o número mágico a ser alcançado pelas três linhas de equipamentos que começaram sua produção no País — e também as demais: de 20% a 25% de market share, no mínimo. Para isso, a companhia conta com alguns fatores que influenciam positivamente o setor. Estudo da IDC, divulgado em setembro, aponta que o mercado global de computadores pessoais fechará 2024 com aumento de 2,6%, para 398,9 milhões de unidades vendidas. A Lenovo tem cerca de 23% de fatia do setor, segundo a consultoria. Situações como renovação dos equipamentos comprados há quatro anos, durante a pandemia, embarque de IA nos equipamentos e o fim do suporte ao suporte para o Windows 10 em outubro de 2025 são alguns dos gatilhos para uma performance de vendas melhor ainda para o ano que vem. Animam o mercado e a Lenovo. “Estamos vislumbrando um novo ótimo ciclo”, afirmou Ricardo Bloj. O futuro da Lenovo passa pelo Brasil, seja com seu enorme mercado ou com sua reconhecida inteligência. **S**

ENTREVISTA

RICARDO BLOJ
CEO DA LENOVO BRASIL

O setor de computador no Brasil ainda tem muita oportunidade de crescimento”

O sr. Ingressou na empresa em 2015 e no ano seguinte assumiu o comando da operação. Podemos considerar que hoje a Lenovo já é uma outra companhia?

Nós tínhamos em 2017 algo em torno de 10% de market share. Hoje é praticamente 20%. De lá para cá, nos tornamos líder do segmento de varejo, com altas vendas em Casas Bahia, Magazine Luiza, Amazon, MercadoLivre... Nesse segmento nós somos número 1 no Brasil há pelo menos quatro anos, com toda a concorrência que temos por aqui. Chegamos a ter um período de perdas, especialmente nos anos de 2016 e 2017. Mas tivemos uma retomada muito boa, de crescimento com lucratividade.

No período complicado, de 2016 e 2017, foi um problema de mercado ou da própria empresa?

O mercado vinha diminuindo em razão de uma bolha. Tivemos um boom de vendas de computadores anos antes. No Brasil, o mercado chegou a 12 milhões de unidades comercializadas em 2012. Hoje está em torno de 7,8 milhões. Aquele pico foi maior do que a explosão de vendas da pandemia, que chegou perto de 10 milhões. Mas o setor de computador no Brasil ainda tem muita oportunidade de crescimento. Nós temos crescido mais do que o setor. No último trimestre [julho a setembro], o setor caiu 2% e nós avançamos 14%.

Como avalia a performance da empresa em 2024?

O primeiro semestre, até junho, foi mais difícil, com muita influência da taxa de juros, da inflação, incertezas do mercado...



A volatilidade do câmbio também atrapalha um pouco. Desde o ano passado as empresas estavam segurando um pouco os investimentos. Mas temos notado agora que o mercado corporativo e o varejo pararam de cair. As pessoas estão mais confiantes. Os dados de desemprego nunca tiveram tão baixos nos últimos anos. Do ponto de vista econômico, temos uma demanda melhor do que a do ano passado.

Quais as expectativas daquilo para frente?

Estamos vislumbrando um novo ótimo ciclo. Primeiro, pelo fim do suporte do Windows 10, em outubro do ano que vem, com muitas empresas já migrando para o Windows 11. Sem essa mudança, a segurança cibernética fica comprometida. Também pelo avanço da Inteligência Artificial embarcada nos produtos. As empresas avaliam quais as necessidades computacionais para poder cada vez mais usar a IA generativa, os assistentes pessoais... Tudo isso que vai trazer uma demanda. Temos equipamentos com o Copilot, assistente de IA da Microsoft. A previsão é de que 80% dos computadores, em 2027, vão ter capacidade de processamento desse sistema.

O Brasil possui um Centro de P&D que tem se destacado. A Lenovo deve aumentar os investimentos nele nos próximos anos?

Nos últimos 12 anos investimos R\$ 840 milhões. Devemos bater quase R\$ 2 bilhões nos próximos 10 anos. Nós participamos de projetos globais a partir do Brasil. E produzimos soluções aqui que são usadas pela empresa no mundo todo. Aqui no Brasil temos uma posição bastante diferenciada, de fabricar produtos, desenvolver tecnologia própria. A gente pode usar essa tecnologia para melhorar a qualidade de vida das pessoas, da sociedade. A operação brasileira é importante e estratégica. E essa representatividade acaba gerando mais investimentos.

A TROPICALIZAÇÃO DA BYD

Hugo CILO

Maior fabricante de carros elétricos do mundo, a chinesa BYD decidiu tropicalizar seus motores com uma inédita tecnologia: o motor híbrido plug-in flex. Isso significa que alguns modelos da marca poderão recarregar a bateria na tomada e, ao mesmo tempo, utilizar um tanque de etanol — combustível limpo que quase já se tornou marca registrada da indústria energética brasileira. Na última segunda-feira (2), a empresa revelou novidades sobre seus planos para o Brasil, que vão além do novo motor. A fábrica, que será a maior da BYD fora da China, promete transformar o estado da Bahia em um polo estratégico de inovação. A BYD também aumentou sua meta de contratações para o projeto: serão 20 mil postos de trabalho diretos e indiretos, sendo 10 mil deles gerados em 2025.

As contratações ocorrerão em três etapas: 2 mil vagas serão abertas em janeiro, 3 mil em maio e 5 mil em agosto. Os profissionais atuarão em áreas variadas, alinhados ao compromisso da empresa com a geração de empregos e o crescimento da economia local. “Com essa expansão, estamos transformando Camaçari no Vale do Silício da América Latina. Nosso foco é desenvolver tecnologias verdes e formar engenheiros e técnicos que liderarão a inovação na região”, afirmou Stella Li, vice-presidente global da BYD e CEO para as Américas e Europa.



O anúncio de megainvestimentos e de geração de empregos gerou euforia, mas o grande destaque do evento foi a apresentação do motor híbrido flex, que será usado inicialmente no BYD Song Pro, o primeiro modelo da marca fabricado no Brasil. “Essa tecnologia combina o uso de etanol, combustível sustentável amplamente produzido no País, com energia elétrica, oferecendo eficiência energética superior e redução de emissões”, disse Stella.

TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Para Stella Li, CEO da BYD para as Américas, com essa expansão na Bahia a empresa quer transformar Camaçari no Vale do Silício da América Latina



O projeto envolveu mais de 100 engenheiros brasileiros e chineses, reforçando a cooperação entre os dois países na criação de soluções adaptadas ao mercado local. “Essa inovação é um marco para a mobilidade sustentável, garantindo desempenho e eficiência em condições diversas”, acrescentou Alexandre Baldy, vice-presidente sênior da BYD no Brasil.

As obras do complexo avançam em ritmo acelerado. A primeira fase inclui galpões para montagem no sistema SKD (Semi Knocked Down), pistas de teste e áreas de inspeção. Após o Carnaval de 2025, começa a segunda fase, voltada à produção completa de veículos híbridos e elétricos. Quando concluída, a planta terá capacidade para fabricar até 300 mil veículos por

ano. Além do Song Pro, o BYD Dolphin Mini, carro 100% elétrico mais vendido no Brasil, será o segundo modelo produzido na unidade. A escolha reforça o compromisso da empresa com a expansão de sua linha de produtos sustentáveis e acessíveis ao mercado brasileiro.

O governador da Bahia, Jerônimo Rodrigues, destacou a relevância do projeto. “A instalação da BYD simboliza geração de empregos, avanço tecnológico e desenvolvimento sustentável. Estamos construindo um futuro promissor para a Bahia e para o Brasil”, declarou.

A presidente da BYD também apresentou o motor híbrido flex ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no Palácio do Planalto.



GRANDE NAS VENDAS

Com ajuda do Dolphin Mini (acima), o novo motor híbrido flex (ao centro) e a construção da fábrica, a BYD quer liderar no segmento de mobilidade limpa

Durante o encontro, Lula conheceu o YangWang U8, modelo de luxo da marca equipado com tecnologia inovadora, como o sistema de flutuação que permite navegação em áreas alagadas.

MERCADO Em novembro, a BYD alcançou números recordes no Brasil, com 12.308 veículos vendidos e 8.037 emplacamentos — o maior já registrado pela marca no País. Desde janeiro, as vendas somam 66 mil unidades, um crescimento de 272% em relação ao mesmo período de 2023.

Globalmente, a BYD vendeu 504.003 veículos apenas em novembro, acumulando mais de 3,7 milhões de unidades em 2024. No Brasil, a empresa já lidera o mercado de híbridos e domina o segmento de 100% elétricos, com sete de cada 10 carros vendidos no país pertencentes à marca. “Nosso objetivo é estar entre as três maiores montadoras do Brasil nos próximos cinco anos, consolidando nosso papel na transição para a mobilidade sustentável”, reforçou Baldy. Atualmente, a BYD conta com mais de 150 concessionárias no país, com previsão de expansão para atender à crescente demanda.

Fundada em 1995, a BYD lidera o mercado global de veículos eletrificados e aposta na transição para fontes renováveis. Seu ecossistema abrange geração de energia solar, armazenamento em baterias e produção de veículos híbridos e elétricos de alta performance. “O investimento em Camaçari é mais um passo da empresa rumo à sustentabilidade e ao desenvolvimento regional, com a criação de um polo industrial inovador que posicionará o Brasil como referência na mobilidade do futuro”, afirmou Baldy.

A BYD integra um movimento sem precedentes no setor automotivo no Brasil, que prevê investimentos de cerca de R\$ 100 bilhões até 2029 — o maior patamar da história desse

segmento da indústria. A expectativa do presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Márcio de Lima Leite, é que, se forem confirmados todos os anúncios feitos por montadoras, além de autopeças, que também entram nessa conta, será o maior ciclo de aporte de recursos já visto no país pela indústria automobilística.

Na avaliação dele, o ambiente econômico mais estável, favorecido por reformas estruturais, como a tributária, e as diretrizes trazidas pelo programa Mover, que visa à descarbonização da frota brasileira, começaram a destravar os investimentos na indústria automobilística. Novos carros híbridos a etanol vão marcar a entrada das montadoras no Brasil na era da eletrificação.

Entre os maiores investimentos já anunciados, além dos R\$ 5,5 bilhões da BYD, estão os da Stellantis (R\$ 30 bilhões até 2032), Volkswagen (R\$ 16 bilhões até 2028), Toyota (R\$ 11 bilhões até 2030), Great Wall Motors (R\$ 10 bilhões até 2032), GM (R\$ 7 bilhões até 2028), Hyundai (R\$ 5,45 bilhões até 2030), Renault (R\$ 5,1 bilhões até 2027), Caoa Chery (R\$ 4,5 bilhões até 2028), Nissan (R\$ 2,8 bilhões até 2025) e BMW (R\$ 500 milhões).

70%
É A ATUAL PARTICIPAÇÃO DA BYD NO MERCADO BRASILEIRO DE ELÉTRICOS

SUA EMPRESA DEVE TER UM CENTRO DE EXCELÊNCIA EM INOVAÇÃO?

Atenta leitora, curioso leitor, permitam-me subverter a ordem das coisas e começar pela conclusão: SIM, sua empresa poderia levar a inovação para um patamar superior ao instituir um Centro de Excelência em Inovação.

As principais vantagens de se estabelecer um Centro dessa natureza são a criação na companhia de um hub de expertise, que promove a cultura de inovação e dissemina as melhores práticas para projetos inovadores. Em tempo: deve servir toda a companhia. Ficou desgastada a lógica de gestão da inovação com foco nos produtos somente. A aspiração contemporânea é de que a inovação vá para todos os lados: gestão de talentos, marketing, operações, finanças, compras. O Centro pode contribuir muito com essa ambição, oferecendo método, processos, tecnologia, métricas e impulso estratégico. A unificação da disciplina de inovação sob um único teto joga a favor da consistência e do alinhamento estratégico das iniciativas inovadoras dispersas pela organização e previne a duplicação de esforços. A literatura e a experiência desse articulista sugerem que, se bem conduzido, um Centro de Excelência em Inovação pode ser o catalizador de profundas e importantes mudanças na organização.

Quem já fez (e faz) indica alguns desafios aos que vão trilhar essa jornada. Destaco quatro deles:

1 - Risco de, inadvertidamente, criar camadas adicionais de burocracia. Se não for gerenciado com cuidado, o Centro pode se tornar um gargalo para a inovação, desacelerando o processo e desincentivando os agentes.

2 - A implementação do Centro pode representar uma mudança importante na forma como a organização aborda a inovação, e é de se esperar que haja

alguma resistência, em particular daquelas e daqueles que se sentem confortáveis com os processos existentes ou que temem que suas funções (ou poder) possam ser diminuídos.

3 - Há um risco de que os colaboradores do Centro sejam percebidos como um grupo de elite, separados do resto da organização. Essa percepção pode levar a algum ressentimento e à redução da adesão dos demais.

4 - Se o Centro ficar isolado das operações, fisicamente inclusive, pode haver um risco de que suas iniciativas não se alinhem o suficiente com os desafios e oportunidades enfrentados pela organização.

Uma pesquisa recente e muito consistente sobre o tema, publicada no *Journal of Innovation Management*, examinou o impacto dos Centros de Excelência em Inovação no desempenho organizacional de dezenas de empresas, comparando-as com um grupo de controle. Os resultados da pesquisa revelaram que empresas com Centros de Excelência em Inovação bem estabelecidos apresentam maior

número de lançamentos de produtos, melhor taxa de sucesso de mercado dos produtos lançados e desempenho financeiro superior. O estudo também destacou que os principais fatores de sucesso para o estabelecimento dos Centros são, pela ordem: patrocínio executivo, equipe enxuta e tecnicamente competente e estabelecimento de métricas de impacto que permitam validar a tese do Centro e “vendê-lo” internamente, minando as resistências.

Não são poucos nem triviais os desafios daqueles que vão trilhar esse caminho, mas a vida é feita de movimento. Mesmo quando estamos parados, algo sempre está acontecendo ao nosso redor. **S**



LUÍS GUEDES
PROFESSOR
DA FIA BUSINESS
SCHOOL

“As principais vantagens de se estabelecer um Centro dessa natureza são a criação na companhia de um hub de expertise, que promove a cultura de inovação e dissemina as melhores práticas para projetos inovadores”



TCL SEMP BEM NA

Com faturamento de R\$ 5,2 bilhões no Brasil em 2023, companhia quer expandir no País ao ampliar sua presença industrial com uma terceira fábrica e com a venda de TVs grandes

Letícia FRANCO

Há mais de quatro décadas no mercado global, a gigante chinesa TCL, que faturou US\$ 40 bilhões em 2023, atua em 160 países, tem mais de 30 fábricas e emprega 130 mil funcionários ao redor do mundo. Apesar de sua longa trajetória e do tamanho de sua operação, a companhia está no Brasil há menos de uma década, mas já se consolidou como uma das maiores marcas de TV no País. O grupo chinês e a brasileira Semp fizeram uma joint venture em 2016, que permitiu à TCL Semp saltar do quinto para o segundo lugar na venda de televisores no Brasil, segundo informações da companhia, com base em dados do índice GfK. Com receita bruta de mais de R\$ 5,2 bilhões em 2023 e duas fábricas em Manaus (AM), a TCL Semp quer ampliar sua presença industrial no Brasil com mais investimentos e planeja ter uma



TELA

nova fábrica nos próximos anos. A novidade foi anunciada com exclusividade à DINHEIRO pelo CTO da TCL Industries, Daniel Sun, durante sua passagem pelo Brasil, acompanhado de Eason Cai, CEO da TCL Semp e presidente da TCL Latin America Business Group. “Nosso objetivo é fortalecer a produção local e fomentar parcerias ganha-ganha com fornecedores e revendedores brasileiros”, disse Sun.

A produção local é um dos destaques para o crescimento da TCL Semp. A companhia realizou investimento de mais de R\$ 150 milhões em sua fábrica de TV, que

possui capacidade de produção de 3,5 milhões de unidades por ano. Já a fábrica de ar-condicionado, com capacidade de produzir 1 milhão de produtos anualmente, recebeu investimento de R\$ 31 milhões. O resultado é o dobro do crescimento da TCL Semp tanto no segmento de TVs quanto em ar-condicionado em relação ao ano anterior. “O mercado brasileiro é central para os planos de expansão da TCL na América Latina. Em 2023, as vendas de TVs de telas grandes [75 polegadas ou mais] cresceram, enquanto a receita total aumentou 26%”, afirmou Cai, CEO da TCL Semp. O aumento nas vendas de TVs de telas grandes é também um dos pilares da expansão da TCL Semp, que quer se consolidar como referência em painéis ainda maiores. Em outubro deste ano, a TCL apresentou ao mercado brasileiro TCL Ultimate 4K QD-Mini LED TV X955 Max, uma TV de 115 polegadas para o segmento premium, sendo a maior da categoria QD-Mini LED.

INOVAÇÃO Além do mercado nacional, o CTO da TCL Industries, Daniel Sun, destacou os investimentos globais em inovação e a estratégia da empresa de se consolidar como uma gigante B2B e B2C, unindo semicondutores, Inteligência Artificial e produtos de consumo. Atualmente, os negócios B2B correspondem a 60% do faturamento e os B2C, 40%. Nos últimos anos, a empresa intensificou investimentos em semicondutores para displays, com aportes globais de US\$ 216 bilhões. “O painel representa cerca de 80% do custo de uma TV. Por isso, seguimos investindo em inovações para oferecer produtos com alta qualidade e competitividade”, explicou Sun. O movimento mais recente nesse sentido é o processo de compra da fábrica de telas de cristal líquido (LCD) da LG Display em Guangzhou, China, por US\$ 1,54 bilhão.

A TCL também tem priorizado a integração de Inteligência Artificial (IA) em seus produtos para criar um ecossistema doméstico conectado. Segundo Sun, as TVs da marca, em parceria com o Google, já utilizam modelos avançados como o Gemini, o que permite elevar a experiência do usuário com comandos de voz e conectividade com dispositivos como ar-condicionado e assistentes virtuais. “A IA está em tudo, até no controle inteligente de ar-condicionado, que pode ser acionado por Alexa, Google Assistente ou Siri”, detalhou o CTO.

Outro foco estratégico da empresa é a sustentabilidade. A TCL já produz painéis solares e pretende avançar no desenvolvimento de sistemas integrados de gestão de energia residencial. “Combinando IoT, IA e tecnologias em nuvem, queremos oferecer soluções que aumentem a eficiência energética e contribuam para uma sociedade mais verde e sustentável”, afirmou Sun. **S**

US\$40BI

FOI O
FATURAMENTO
DA EMPRESA
EM 2023

R\$5,3BI

FOI A RECEITA
BRUTA DA
COMPANHIA NO
BRASIL EM 2023

R\$150MI

FOI O APORTE
NA DIVISÃO DE
TELEVISORES
SÓ NO BRASIL



Patrocinadora Oficial da NFL

Abasteça e coleccione mini capacetes da NFL

Fit: potência de jogador, combustível de campeão.

Quando o combustível é **Fit**, seu veículo
ganha até 5% de rendimento.

Abasteça 30 litros e, por apenas, R\$59,90, você leva
para casa um **mini capacete exclusivo da NFL.**

Acesse o QR Code e confira em
www.abastecacomfit.com.br
os postos revendedores Fit.



 Siga **@fitcombustiveis**

"Ao adquirir por preço reduzido, miniaturas de plástico de capacete "FIT COMBUSTÍVEL - NATIONAL FOOTBALL LEAGUE - NFL", você confirma que leu e tem ciência do Regulamento, além de concordância com todos os seus termos e condições, disponibilizado no site <https://abastecacomfit.com.br>. Promoção válida enquanto durarem os estoques.

60%

Das empresas brasileiras priorizam campanhas de conscientização como medida de cibersegurança

44%

Apontam que o problema figura como principal barreira no momento de implementação de políticas eficazes de cibersegurança

90%

Das corporações nacionais destinam recursos para proteção digital

41%

Reportam investimentos contínuos em cibersegurança nos últimos cinco anos

28,6%

Das instituições indicam um aumento de até 10% em suas alocações no setor

16%

Relatam expansões em investimentos nessa área que variam entre 10% e 25%

43%

Das companhias enfrentaram ao menos uma tentativa de golpe cibernético nos últimos 12 meses

35%

Relataram investida de phishing

30%

Enfrentaram uma ameaça de vazamento de dados



PILOTO DE F1 ACELERA UM **CARRO DE LEGO**

O piloto britânico da equipe McLaren de Fórmula, Lando Norris, acelerou um carro feito totalmente de Lego no circuito de Silverstone, no Reino Unido. O automóvel chegou a aproximadamente 65 km/h. É uma das criações mais avançadas da Lego Technic, voltada para modelos mais complexos, com peças mais sofisticadas do que os das linhas básica e temáticas de Lego. O veículo, denominado McLaren P1, foi montado com 342.817 elementos Lego Technic. Pesa 1.120 quilos. É equipado com um motor elétrico feito de baterias Lego Technic Function e uma bateria de carro elétrico. Também é o primeiro carro Lego em tamanho real com direção totalmente funcional, permitindo que ele faça curvas difíceis em pistas de corrida. Porém, essa é uma brincadeira que os fãs de automobilismo e da Lego não terão a oportunidade de aproveitar. Foi exclusiva para a promoção da colab das duas marcas.

APÓS TRÊS ANOS, INTEL TROCA DE CEO

Pat Gelsinger está oficialmente aposentado desde o dia 1º de dezembro. Após três anos como CEO da Intel e quatro décadas na companhia, o executivo deixou o comando da empresa em meio à “corrida dos chips”. A avaliação nos Estados Unidos é de que ele perdeu em grande parte o boom de chips de IA que impulsionou a ascensão de concorrentes, falhou em lançar uma nova tecnologia no

prazo e lutou com problemas recentes de instabilidade de CPU. A separação do negócio da Intel para uma empresa dedicada exclusivamente a semicondutores não avançou. A construção das fábricas de chips na Polônia e na Alemanha estão paralisadas. Com Gelsinger fora, o diretor financeiro da



Intel, David Zinsner, e a CEO da Intel Products, Michelle Johnston Holthaus, servirão, por ora, como co-CEOs enquanto o conselho busca um novo líder. Frank Yeary, um presidente independente no conselho da Intel, assumirá o papel de presidente executivo interino.

O DESAFIO DA CIBERSEGURANÇA

A proteção cibernética de uma empresa está diretamente ligada à conscientização de sua equipe. É o que revela a 3ª edição da Pesquisa Nacional BugHunt de Segurança da Informação, desenvolvida pela BugHunt, empresa brasileira pioneira em Bug Bounty (programa de recompensa por identificação de falhas) na América Latina. O levantamento aponta que 60% das companhias nacionais adotam campanhas de capacitação dos colaboradores como principal medida de cibersegurança, para reduzir riscos internos que podem representar brechas. Mas a baixa adesão é citada como principal desafio para fortalecimento da segurança digital. Uma em cada cinco empresas investe acima de R\$ 1 milhão para reforçar proteção. Veja alguns insights:

“O ÚLTIMO FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL REVELOU QUE DOS ATAQUES CIBERNÉTICOS TÊM COMO ORIGEM FA HUMANAS. ESTÁ MAIS DO QUE CLARO QUE SOMENTE TECNOLOGIA AVANÇADA NÃO É SUFICIENTE PARA PROTEGER. UM AMBIENTE SEGURO SE CONSTRÓI A PARTIR DE UMA CULTURA FORTE DE CIBERSEGURANÇA, ONDE CADA COLABORADOR ENTENDE SEU PAPELO.”

CAIO TELLES, CEO DA BUGHUNT



A Nasa tem projetos de pesquisa do espaço profundo, do Sol, de Marte, da Lua. E tem também sobre voos comerciais para meros humanos que pretendem tirar férias com a família ou fazer uma viagem de negócios. O programa Sustainable Flight Demonstrator da agência espacial visa reduzir o consumo de combustível de aviões comerciais. Em parceria com a Boeing, a Nasa está desenvolvendo o novo avião X-66. Os testes estão sendo feitos em túnel de vento no Centro de Pesquisa Langley da agência. A principal inovação do X-66 é uma asa reforçada com suportes diagonais presos à fuselagem que sustentam uma asa extra longa. A teoria é de que asas com mais área de superfície podem gerar mais sustentação – o que pode gerar economia de combustível. Os engenheiros avaliam as medições de sustentação, arrasto, aerodinâmica e outros fatores. Depois dos testes, a Boeing avaliará a introdução de mudanças em um avião real. É esperar para ver.

GOOGLE MAPS COPIA O WAZE

Está certo que Google Maps e Waze são da mesma empresa – o Google adquiriu a plataforma de navegação em 2013. Mas nesses 11 anos, poucas ferramentas foram integradas entre as duas soluções. Agora, um dos recursos de destaque do Waze está sendo reproduzido no Google Maps. Alguns usuários americanos têm relatado que os relatórios da comunidade estão sendo compartilhados nas duas plataformas. Basicamente, esse recurso do Waze permite que os usuários avisem quando se deparam com incidentes que ocorreram, alertando outras pessoas sobre possíveis problemas que podem surgir na rota. Sabe aquele aviso “polícia reportada à frente”? É exatamente isso! Porém, o alerta incluiu um adendo na notificação: “de motoristas do Waze”. A tendência é que o Google integre mais recursos específicos do Waze.



Dados

que geram insights valiosos



CLOUDERA OFERECE FERRAMENTAS PARA GERENCIAR E ANALISAR GRANDES VOLUMES DE INFORMAÇÕES QUE AUXILIAM NA TOMADA DE DECISÕES ESTRATÉGICAS PELAS EMPRESAS

Allne ALMEIDA

Na era da transformação digital, é impressionante volume de dados gerados. Segundo a plataforma Finances Online, em 2021 mais de 1 trilhão de megabytes de dados foram criados por dia, com previsão de aumento no consumo de dados, passando de 74 zettabytes em 2021, para 149 zettabytes em 2024. De acordo com a IBM, 90% dos dados do mundo foram criados nos últimos dois anos. O crescimento exponencial de informações foi um dos principais fatores que contribuíram para o surgimento do Big Data, um conjunto de informações tão vasto e complexo que os métodos tradicionais de processamento não conseguem lidar com eles. Nesse cenário, a Cloudera capacita empresas globais para transformar dados de qualquer tipo, em nuvens públicas ou privadas, em insights valiosos e confiáveis. Com 15 anos de atuação, utiliza a tecnologia open source (códigos abertos) e acredita que a

inovação mais rápida se dá através da colaboração da comunidade.

Rubia Coimbra, vice-presidente da Cloudera América Latina, destacou o papel fundamental do open source no sucesso da corporação. Ao manter o desenvolvimento de software aberto, permite que a comunidade contribua ativamente, acelerando o processo de criação de soluções. “O open source é o coração da nossa plataforma de dados”, afirmou Coimbra. A plataforma da Cloudera oferece um conjunto de ferramentas para gerenciar e analisar grandes volumes de dados, desde a coleta até a geração de insights que impulsionam a tomada de

decisões estratégicas. De acordo com um relatório publicado em 2022 pela International Data Corporation (IDC), consultoria especialista em tecnologia da informação, telecomunicações e tecnologia de consumo, até 2026, 75% das empresas líderes de mercado adotarão programas e investimentos de inovação digital estruturados e sistêmicos.

Segundo a executiva, a governança de dados é um tema crucial, especialmente no contexto da Inteligência Artificial. Afinal, dados e IA estão conectados. Hoje, é inegável que as estratégias de todas as empresas estão alicerçadas em seus dados. E essa tendência só tende a se intensificar, já que o mercado de tecnologia, com foco em dados, é um dos que mais crescem. “Não há mais negócios, cidades ou estratégias que não se baseiam em dados. Todas as decisões são tomadas com base em fatos e informações”, reiterou Coimbra.

A Cloudera possui uma presença marcante no mercado latino-americano, atendendo a maioria dos maiores players de diversos setores, segundo a vice-presidente. “Nove dos dez maiores bancos da região são nossos clientes. No setor de telecomunicações, quase todas as grandes empresas, como Claro e outras, utilizam nossas soluções”, destacou. A gigante alemã Continental usou o Cloudera para tratar e analisar mais de 10 TB de dados. A Continental escolheu migrar de uma solução local legada para a Cloudera Public Cloud no Azure. A plataforma de dados híbrida da Cloudera oferece gerenciamento de dados mais rápido e fácil, aprendizado de máquina e análise de streaming, com desempenho, escalabilidade e segurança.

REVOLUÇÃO O que difere a companhia de seus concorrentes é a flexibilidade para operar em qualquer tipo de infraestrutura, segundo a executiva. Com a crescente adoção da nuvem, a plataforma da Cloudera permite que os clientes migrem seus dados de forma segura e eficiente, seja para a nuvem pública, privada ou híbrida. Coimbra pontuou que a empresa acredita



“Não há mais negócios, cidades ou estratégias que não se baseiam em dados. Todas as decisões são tomadas com base em fatos e informações”

RUBIA COIMBRA
VP DA CLOUDERA
AMÉRICA LATINA



em uma visão de futuro onde a computação de ponta (edge computing) será fundamental. “Estamos investindo fortemente em pesquisa e desenvolvimento para oferecer soluções que permitam processar dados mais próximos da fonte, garantindo maior velocidade e eficiência”, afirmou ela.

Entre os desafios, a executiva explica que a crescente complexidade dos dados tem se mostrado um desafio significativo para as empresas, especialmente no contexto da Inteligência Artificial generativa. “Identificamos uma preocupação recorrente entre os profissionais da área: a proliferação desordenada de dados em silos isolados”, disse Coimbra sobre como a fragmentação de dados representar um risco substancial para as companhias, uma vez que a tomada de decisões automatizadas, cada vez mais comum nesse novo cenário, exige uma fonte única e confiável de informações. A falta de integração e a qualidade duvidosa dos dados podem levar a decisões equivocadas, com consequências financeiras e operacionais, pondera ela. Para enfrentar esse desafio, de acordo com a vice-presidente, as empresas precisam investir em soluções que permitam a unificação e a governança dos dados, garantindo a qualidade, a segurança e a acessibilidade das informações. Além disso, é importante contar com profissionais capacitados para extrair insights valiosos a partir desses dados e impulsionar a transformação digital das organizações.

Em termos de tendências, a executiva pontuou que é cada vez mais desafiador prever o futuro dada a velocidade com que a tecnologia evolui. Portanto, essa rápida evolução levanta questões importantes sobre o futuro do trabalho e a relação entre humanos e máquinas. “A Inteligência Artificial tem o potencial de automatizar muitas tarefas, aumentando a produtividade e gerando novos desafios. É fundamental que nos adaptemos a essa nova realidade.”



Políticas públicas para mulheres são essenciais para reverter o quadro”

CARINE ROOS
FUNDADORA
DA NEWA



OITO DESAFIOS DAS EMPREENDEDORAS NO BRASIL

Allan RAVAGNAN

O cenário do empreendedorismo feminino no Brasil foi destaque no encontro do G20 no Rio de Janeiro. A atividade abordou temas relacionados ao desenvolvimento econômico e social, enfatizando a necessidade de fomentar a liderança das mulheres. Segundo a FIA Business School, em 2023, só 38% dos cargos de liderança no Brasil eram ocupados por mulheres, mesmo sendo elas mais da metade da população. No empreendedorismo, os mesmos desafios: as mulheres são donas de 34% dos empreendimentos, diz o Sebrae. Nesse contexto, oito empreendedoras compartilharam

com a DINHEIRO seus olhares sobre os principais desafios em liderar negócios.

1. Financiamento: Erica Fridman, gestora do Sororitê Fund, ressaltou o impacto da diversidade em decisões de investimento. “Ter mulheres no processo de decisão sobre quais startups receberão recursos amplia as perspectivas e ajuda a identificar oportunidades muitas vezes ignoradas por vieses.” Ela destaca que a presença feminina em fundos de Venture Capital ainda é limitada, o que reduz a capacidade de identificar e fomentar negócios liderados por mulheres.

2. Políticas públicas: Carine Roos, fundadora da Newa, apontou que a desigualdade estrutural amplifica os desafios para mulheres no empreendedorismo. Ela lista três áreas que precisam de maior atenção: acesso ao crédito, inclusão digital e a superação de barreiras culturais relacionadas ao cuidado com a família.

3. Representatividade e networking: Laís Macedo, presidente do Future Is Now, destacou que a falta de mulheres em posições de liderança dificulta a criação de redes profissionais robustas, criando um meio ainda mais difícil de adentrar.



REUNIÃO

Da esquerda para a direita: Carine Ross, Gabriela Augusto, Patricia Hanna, Tom Mendes e Liliana Pinelli


Empresárias discutem obstáculos a serem superados por mulheres no ecossistema empreendedor e de inovação

4. Redes de apoio: Nara Iachan, CMO da Loyalme by Cuponeria, enfatizou o papel das redes de apoio no fortalecimento do empreendedorismo feminino. “Quando comecei, era difícil encontrar referências femininas. Hoje, vemos mais mulheres em cargos estratégicos, mas a construção de uma rede de suporte ainda é essencial para superar as barreiras do mercado”, apontou.

5. Dificuldade no reconhecimento: Ana Carolina Gozzi, co-CEO da Compre & Alugue Agora, chamou atenção para o esforço adicional exigido das mulheres para obter reconhecimento.

6. Investimento limitado: Itali Collini, diretora da Potencia Ventures, apontou a baixa representatividade feminina nos portfólios de investimentos. “Embora as mulheres representem 34% dos empreendedores, elas ainda recebem poucos aportes significativos”, afirmou.

7. Equilíbrio: Mariane Takahashi, CEO da ABStartups, destacou o desafio de equilibrar a vida pessoal com as demandas do empreendedorismo no universo de uma mulher contemporânea no mercado de trabalho. “O estresse e o esgotamento são comuns quando o ambiente de trabalho não oferece suporte adequado”, disse.

8. Mentorias: Raquel Sodré, CEO da Noz Comunidades, defendeu a educação e a mentoria como ferramentas para fortalecer a trajetória profissional de mulheres através de empoderamento e identificação. “Investir na formação e no suporte estratégico ajuda a criar um ecossistema inclusivo”, explicou. 



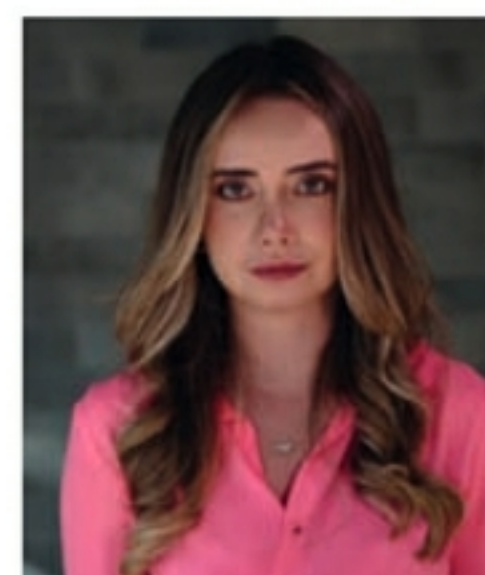
FOMENTAR LIDERANÇAS

Laís Macedo, da Future is Now, diz que modelo atual não promove a presença feminina no mercado



LIMITES E AUTOCUIDADO

Mariane Takahashi, da ABStartups, diz ser preciso estabelecer limites e ter autocuidado para alcançar objetivos



PROVAÇÕES CONSTANTES

Ana Gozzi, da Compre & Alugue, diz que mesmo com currículos impecáveis, mulheres sempre despertam dúvidas



DIVERSIDADE LUCRATIVA

Erica Fridman, da Sororite, aponta que o mercado precisa reconhecer que diversidade gera retorno



MAIOR DINAMISMO

Raquel Sodré, da Noz, ressalta que a diversidade deixa o mercado mais dinâmico



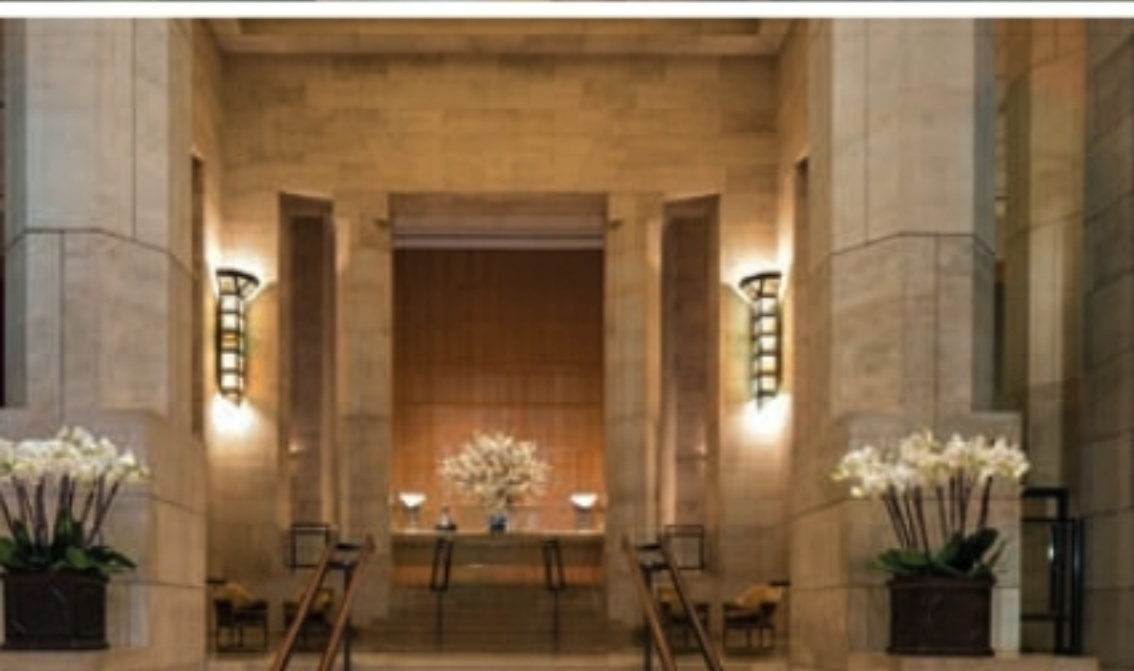
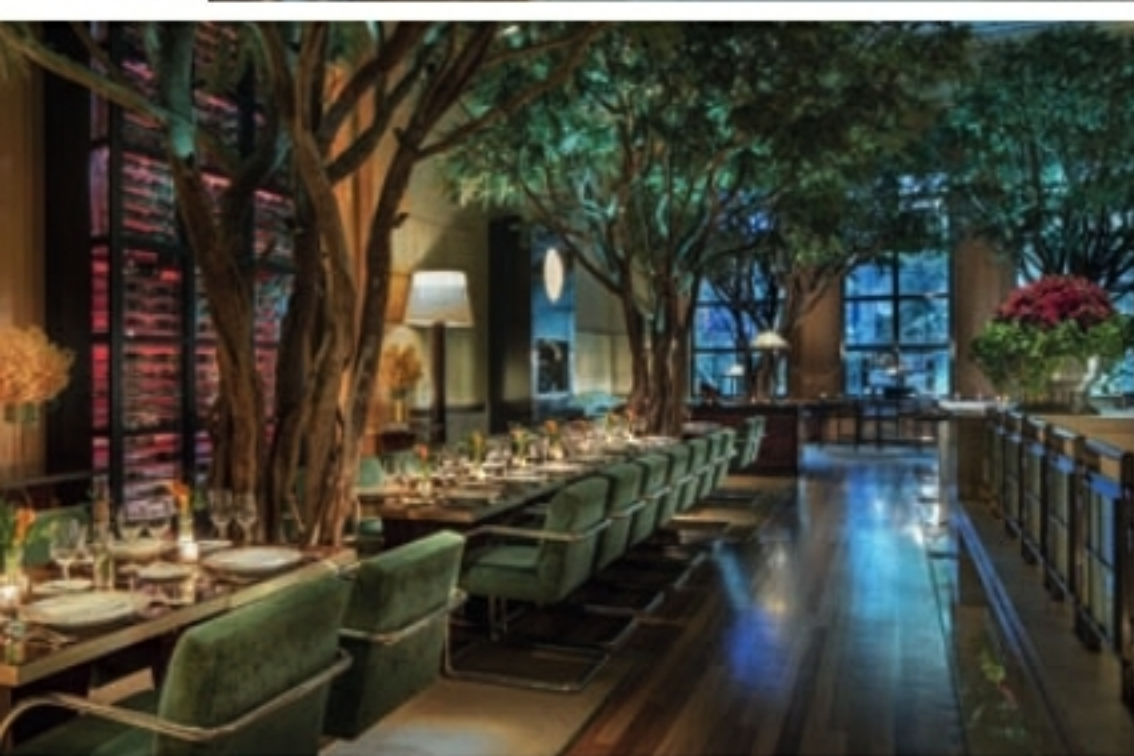
MAIOR APROXIMAÇÃO

Itali Collini, da Potência, diz ser necessário que investidores entendam as barreiras enfrentadas



REDE DE APOIO

Nara Iachan, da Loyalme, diz que ter mulheres em cargos C-Level oferece apoio e exemplo a outras



EM NOVA YORK

A REABERTURA DO FOUR SEASONS MIDTOWN

Para a temporada de fim de ano, Nova York vai voltar a contar com um ícone da cidade, o Hotel Four Seasons em Midtown, entre a Madison e a Park Avenue. Fechado durante a pandemia, rebriu no último dia 15. O hotel de 52 andares tem projeto do arquiteto sino-americano I.M. Pei, já falecido, famoso por instalar pirâmides de vidro na renovação do Museu do Louvre em Paris (gostava de utilizar formas geométricas simples, como triângulos, círculos e quadrados). O visual imponente é realçado pelo lobby com pisos e colunas de mármore em tons de mel e cúpula de vidro de dez metros de altura. Dois restaurantes ficam localizados no mezanino e abertos para o lobby. Um deles é o The Garden (no lado da rua 57), pilotado pela chef Maria Tampakis, que incorpora menus do norte da Itália. As acomodações variam de 47 aos 400 m². O destaque é uma Penthouse com quatro terraços e vista panorâmica de 360 graus. Mas ela é para poucos: a diária é de US\$ 80 mil. Na reforma, a experiência de luxo foi incrementada: o menu do serviço de quarto, por exemplo, agora inclui café da manhã com caviar e crème fraîche acompanhado de champanhe Dom Pérignon.

PROJETO DE I.M. PEI O Four Seasons Hotel NY tem suítes de 47 a 400 m² e uma Penthouse com vista 360 graus da cidade

“VINHO DO ANO 2024”

WINE SPECTATOR ELEGE **DON MELCHOR**

Rótulo premium da vinícola homônima do grupo Concha y Toro, o Don Melchor 2021 acaba de obter o primeiro lugar na prestigiada lista dos cem melhores vinhos de 2024 da *Wine Spectator*, “bíblia” do segmento. É um grande prestígio para a produção chilena. Esse Cabernet Sauvignon é produzido em Puente Alto, no Vale do Maipo, 650 metros acima do nível do mar, em solo pedregoso nos pés da cordilheira dos Andes, a partir de videiras envelhecidas (trazidas de Bordeaux no século XIX, pré-filoxera). A vinha abrange 125 hectares. Uma das qualidades mais importantes do terroir é o seu solo de origem aluvial de material andino, que garante boa drenagem. O lote vencedor inclui 93% Cabernet Sauvignon, 4% Cabernet Franc e 3% Merlot, estagiou 15 meses em barricas de carvalho francês e continuou a envelhecer por mais um ano. A garrafa sai por R\$ 1.399



LOJA EXCLUSIVA

POP-UP DE **CHRISTIAN LOUBOUTIN** EM SÃO PAULO

Combinando moda, amor e verão, a Christian Louboutin lança sua loja pop-up Loubi's on the Beach no Shopping Iguatemi, em São Paulo, sendo a primeira do gênero nas Américas.

A escolha do Brasil como destino para sediar a novidade é um reflexo da paixão de Christian Louboutin pelo País e suas praias. A unidade, inaugurada em novembro e disponível até 30 de dezembro, celebra o 15º aniversário da marca no Brasil e apresenta uma coleção de praia exclusiva, com itens de estilo de vida Christian Louboutin, criados especialmente para a ocasião, como toalhas e bolsas de praia. Mais informações em: iguatemi365.com/christian-louboutin.



JOALHERIA

BVLGARI REINAUGURA BOUTIQUE ICÔNICA NO BRASIL

Inaugurada em 2012 como primeira loja própria da maison romana no mercado latino-americano, a Bvlgari JK Iguatemi está de volta. A boutique recém-renovada foi aberta na terça-feira (03) e apresenta um novo conceito de design, que incorpora uma visão da Roma contemporânea ao mesmo tempo em que homenageia a rica herança da Cidade Eterna, terra natal da Bvlgari. Em um espaço amplo de 189m², seu interior combina materiais preciosos, cores e um artesanato sofisticado, sintetizando a relação entre o antigo e o moderno, tradição e inovação da grife. A cerimônia foi conduzida pela presidente da Bvlgari para a América Latina e Caribe, Elodie Thellier.

DE VOLTA!

HAVAIANAS E DOLCE & GABBANA RELANÇAM COLLAB

Após *sold out* menos de 48h depois de seu lançamento, em julho, Havaianas e Dolce & Gabbana apresentam mais uma edição limitada de chinelos que unem o *lifestyle* brasileiro e a criatividade italiana. Os quatro modelos icônicos da clássica Havaianas Top possuem acabamento em veludo nas tiras, logotipo metálico Havaianas e um pin perolado Dolce & Gabbana, com o objetivo de transformar cada peça em uma obra de arte. No detalhe, o modelo na estampa de blue mediterrâneo. Cada par pode ser adquirido por R\$ 350 e as compras são limitadas a dois pares por CPF, tanto nas lojas próprias da Havaianas quanto no e-commerce da marca (havaianas.com.br).



NASCE O MELHOR RESORT DO BRASIL?

ESSA É A PROPOSTA POR TRÁS DO REPOSICIONAMENTO DO A. CONCEPT, EM BÚZIOS (RJ)

O que já foi uma deslumbrante residência particular na praia de Manguinhos, em Búzios (RJ), está evoluindo rapidamente para merecer o título de mais completo e sofisticado resort do Brasil. A ambição é imensa, assim como o investimento liderado pelo bilionário alemão Harald Huth, conhecido como imperador dos shopping centers na Europa. Originalmente construída com requinte pelo escritório de arquitetura Bernardes e Jacobsen, a casa à beira-mar passou por adaptações para se tornar o sofisticado hotel A. Concept, com 12 suítes, duas belas piscinas e equipamentos para a prática de esportes aquáticos. Parecia muito, mas era só o começo.

Agora, após anexar terrenos vizinhos, a área total soma 40 mil m², abrigando novas vilas voltadas para um campo de golfe, quadras

ESPORTE TOTAL

Vista área de parte do Zendaya Resort Beach Sport & Spa, com quadras iluminadas e a vista para o mar



de tênis e de outras modalidades, além de uma academia de padrão internacional. A orientação fitness, porém, não descuidou da alta gastronomia que já era uma marca registrado do hotel bem antes de seu rebrand. No início de dezembro, o A. Concept foi rebatizado como Zendaya Resort Beach Sport & Spa. A mudança reposiciona o empreendimento, que almeja ser o melhor em meio à recente sofisticação da oferta hoteleira em Búzios. Exemplos dessa nova onda são o Resid Club, que tem o chef Alex Atala entre os sócios, e o Casa Búzios, capitaneado pelo empresário Marcelo Conde, do Grupo ST.

Segundo o gerente geral do Zendaya, Fernando Kanbara, o nome do resort foi escolhido por seu conteúdo poético. Na língua shona, falada em partes da África, Zendaya significa agradecer. Esse conceito se alinha à filosofia do Zendaya Resort, que busca proporcionar momentos de gratidão, plenitude e conexão com o que é essencial. “Temos o compromisso com práticas sustentáveis e responsabilidade socioambiental. Nosso objetivo é proporcionar experiências únicas e memoráveis, além do comum”, disse Kanbara.

Mais que sinalizar uma agenda de boas intenções, a definição do gerente geral encontra respaldo no que o Zendaya oferece. Um espaço de excelência, onde o luxo e a sofisticação proporcionam um sentimento de bem-estar e acolhimento. Essa ideia é reforçada pela simbologia da tartaruga, que remete a tranquilidade, resiliência e longevidade. Nesse contexto, a ampla oferta de atividades ao ar livre se alterna a momentos de relaxamento, em que cada espaço foi pensado para permitir tanto uma conexão com a natureza quanto momentos de maior introspecção. É aí que o conforto das suítes se impõe.

VILLAS Divididas em quatro categorias (Master, Superior, Deluxe e Golf Villas), todas as unidades foram decoradas com bastante madeira e possuem amplas portas e janelas de vidro para a entrada de luz natural. Nas camas extra king size,



FITNESS E RELAX

A ampla academia com equipamentos de última geração e uma das piscinas para quem prefere apenas descansar



lençóis de algodão egípcio com 400 fios e travesseiros de plumas de ganso. Perfeitas para receber famílias e grupos de até cinco pessoas, as novíssimas Golf Villas têm duas suítes independentes, jardim privativo e piscina particular.

Para quem busca atividades físicas, além da academia com equipamentos de última geração e até ringue para lutas, há experiências esportivas projetadas para atender a todos os gostos e níveis de habilidade. A quadra de padel possui superfície de carpete de alta qualidade e iluminação para jogos noturnos. Para os entusiastas do golfe, além do campo projetado pelo espanhol José Maria Olazábal Manterola (duas vezes campeão do Masters) há uma academia equipada com Trackman, tecnologia que fornece informações detalhadas para aprimorar as tacadas. Isso sem contar as atividades náuticas, com instrutores especializados em wakeboard, kitesurfe, caiaque, surfe e moto aquática.

Um novo spa com direito a clínica para pequenos procedimentos estéticos será inaugurado até janeiro de 2025. “Nossa missão é criar uma atmosfera de luxo e conforto, onde todos encontrem possibilidades infinitas para explorar, sonhar e vivenciar momentos fora do habitual”, afirmou Kanbara.

5

UM JAPONÊS COM SOTAQUE ARGENTINO

Comandado pelo chef Fábio Mendoza, Sushi 11 combina sofisticação e autenticidade

A gastronomia sempre esteve entre os pontos altos do A. Concept. A cozinha foi confiada ao chef-executivo Marcos Sodré, que fez do restaurante Ban Thai uma referência da culinária tailandesa em Búzios. Com o tempo, o restaurante passou por ajustes e ganhou um companheiro: o Sushi 11, construído especialmente para receber até 32 pessoas por refeição. “Buscamos oferecer aos nossos clientes uma jornada sensorial única, onde a tradição japonesa encontra o luxo e a beleza natural de Búzios”, afirmou o argentino Fábio Mendoza, sushiman responsável pela casa. “Algumas de nossas iguarias são importadas, como o atum bluefin, a enguia e o wagyu do Japão.” Uma sugestão é começar pelas entradas como Bluefin osen tamago (R\$ 70), que consiste em cubos de atum bluefin, molho cítrico e ovo perfeito em estilo japonês. Há várias opções de sashimis, incluindo vieras e polvo espanhol. Na seleção dos sushis, brilham o Shake toro (barriga de salmão), centolha (king crab) e unagui (enguia, imperdível). O Sushi do Chef traz uma seleção do melhor peixe do dia por R\$ 103.





MUSK, RAMASWAMY E HADDAD: SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS

Redução da máquina pública nos EUA e aumento de impostos dos ricos no Brasil

A dívida pública nos Estados Unidos atingiu 123% do PIB. Considerando os cortes de impostos anunciados por Trump e o aumento de gastos, ela pode chegar a 161% até 2030. Reduzir a dívida pública exige sacrifícios do governo, seja via corte de gastos ou aumento de impostos. Por se tratar de algo impopular, nenhum presidente tem como pauta de campanha a redução da dívida ou o equilíbrio das contas públicas. Ademais, por tratar-se dos Estados Unidos, existe sempre a possibilidade de vender mais títulos para continuar tal jogo. Parece, entretanto, que o convite de Trump a Elon Musk e Vivek Ramaswamy para chefiarem o novo Departamento de Eficiência é o início da implementação de uma grande reforma na máquina pública americana. Musk dispensa apresentações, e Ramaswamy é um conhecido empresário do Vale do Silício na área de biotecnologia. A dupla irá compor um conselho consultivo chamado de DOGE, cujo objetivo é encaminhar recomendações para reduzir o tamanho do governo federal. A dupla irá avaliar o número mínimo necessário de funcionários públicos para manter as agências federais funcionando. Segundo o *Financial Times*, Trump planeja eliminar várias agências, incluindo o Department of Justice, a Securities and Exchange Commission e a Federal Trade Commission, além de eliminar o Department of Education em sua totalidade. Nos EUA, cerca de 50% do funcionalismo público possui estabilidade de emprego. O restante são cargos por indicação, nas três esferas públicas. Caso esse conjunto de medidas seja de fato implementado iremos observar uma redução no déficit público que poderá melhorar o perfil da dívida em relação ao PIB.

No Brasil, o ministro da Fazenda anunciou dia 28 o tão esperado pacote de corte de gastos desenhado para melhorar o resultado primário e desacelerar o crescimento da dívida. Ele informou que enviará um projeto de lei ao Congresso para isentar do pagamento do IR os contribuintes que ganham até R\$ 5 mil por mês. Já a carga tributária para aqueles que ganham acima de R\$ 50 mil deverá aumentar, para compensar a renúncia fiscal estimada em cerca de R\$ 50 bilhões por ano. As regras de reajuste do salário mínimo também terão mudanças. Hoje, o reajuste do mínimo considera a inflação do ano anterior pelo INPC mais o crescimento do PIB de dois anos anteriores. Pela nova regra, o salário mínimo continuará sendo corrigido pela inflação medida pelo INPC, mas o limite extra de crescimento será o que o Arcabou-

ço Fiscal permitir naquele ano. Caso a expansão do Arcabouço seja 2,5% acima da inflação, o piso poderá ter ganho real de até 2,5%. Se a correção for de 2%, ele valerá para o salário mínimo. Mas, no caso em que o PIB crescer mais do que o Arcabouço, vale a regra fiscal. No entanto, se crescer menos do que 0,6% ou tiver crescimento negativo, o mínimo terá um reajuste de pelo menos 0,6% acima da inflação.

O governo também propôs alterações na Previdência dos militares, em emendas parlamentares, concursos públicos, subsídios e gastos com servidores. Além disso, pretende diminuir o número de pessoas que ganham abono salarial – benefício que equivale a um 14º salário para quem ganha até dois salários mínimos com carteira assinada. Haverá um endurecimento das regras daqueles que recebem o BPC (Benefício de Prestação Continuada) e o Bolsa Família. Com tais medidas, o governo espera cortar R\$ 327 bilhões nos próximos cinco anos. Em 2025 e 2026, o impacto estimado é de R\$ 72 bilhões.

O mercado não recebeu bem o pacote e pela primeira vez o dólar atingiu R\$ 6. Fica claro que os cortes são insuficientes para promover uma melhora na dívida. De fato, segundo a Instituição Fiscal Independente (IFI), o resultado primário do governo central é um déficit de 0.8% do PIB para 2025 e 2026.

É interessante observar o contraste entre os EUA e Brasil em relação ao ajuste fiscal. Enquanto lá temos Musk e Ramaswamy elaborando um plano para cortar ao mínimo o funcionalismo público, no Brasil o governo acredita que taxar quem ganha muito (R\$ 50 mil) irá equilibrar as contas públicas. Enquanto nos EUA eles estão tentando eliminar o excesso de pessoas na máquina pública, o Brasil pune com maiores impostos quem produz e ganha muito. Ajuste fiscal requer sacrifícios. No Brasil tais sacrifícios têm que passar pelo corte do funcionalismo, militares, juízes e aposentadorias especiais. No entanto, estes grupos possuem lobbies muito forte no Congresso sendo sempre imunes a mudanças. **S**

**VITORIA SADDI é estrategista da SM Futures. Dirigiu a mesa de derivativos do JP Morgan e foi economista-chefe do Roubini Global Economics, Citibank, Salomon Brothers e Queluz Asset, em Londres, Nova York e São Paulo. Também foi professora na California State University, na University of Southern California e no Insper. E PhD em economia pela University of Southern California.*



16

**ALCEU
Dispor**

07 DE DEZEMBRO - 22H

16

TOP LINK MUSIC APRESENTA:

ANGRA
TEMPLE of SHADOWS
20TH ANNIVERSARY TOUR
INTERLUDE

21 DE DEZEMBRO - 22H

16

TRIBUTO
TEARS FOR FEARS
SYMPHONIC CELEBRATION
NOVO SHOW

18 DE JANEIRO - 22H

16

**UM OLHAR
PARA DENTRO**
com Pamela Magalhães

19 DE JANEIRO - 10H

Psicóloga especialista em relacionamentos

16

UMA NOITE COM OS

BEE GEES
COM GEMINIS TRIBUTE BAND

SHOW
INTERNACIONAL

19 DE JANEIRO - 20H

16

**45
anos
de carreira**

Joanna

26 DE JANEIRO - 19H

16

gessinger
acústicos
**Engenheiros
do Hawaii**

FORMATO ESPECIAL PISTA
02 DE FEVEREIRO - 20H
★DATA EXTRA★

16

LIGAZ JOE
Flashbacks

07 DE FEVEREIRO - 22H

Cia. Aérea Oficial:

Mídia Partner:

Apoio:

Realização:



OS EDIFÍCIOS MAIS ELEGANTES, COM PLANTAS CLÁSSICAS
E COM A VISTA MAIS IMPRESSIONANTE DA CIDADE.

VISTA DO RESERVA CIDADE JARDIM

Dentro de uma reserva verde única em um terreno de 20.000 m² • Integrado ao complexo
Cidade Jardim • Plantas especialmente planejadas, de 455 a 1.300 m² • Paisagismo
de Maria João d'Orey • Arquitetura de Sig Bergamin, Murilo Lomas e Pablo Slemenson

- Completa estrutura de amenities com Hotel Fasano • Quadras de tênis e de beach tennis • Quadras de squash e de basquete • Spa completo • Academia com salas de recovery, multiúso e de pilates
- Piscina com raia de 25 m e piscina fria • Espaço Kids com piscina • Simulador de golfe



RESERVA
C I D A D E J A R D I M

IRREPLICÁVEL



CONHEÇA
MAIS SOBRE
O RESERVA
CIDADE JARDIM.

JHSF

+55 11 97202.3702 | +55 11 3702.2121