CONSULTORIA
RAMALHO

PERSPECTIVAS

INTELIGÊNCIA PARA DECISÕES EMPRESARIAIS



PANORAMA ESTRATÉGICO | NOVEMBRO DE 2026 A ABRIL DE 2027

CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL RAMALHO

Visão | Estratégia | Valor

Horizonte de análise: 6 meses | Atualizações mensais disponíveis

consultoriaramalho.com.br | williams@consultoriaramalho.com.br | +55 21 97656-9779

SUMÁRIO

Um panorama de novembro de 2026 a abril de 2027, organizado para leitura integral ou consulta por temas.



01 | Capa
02 | Sumário
03 | O ambiente empresarial para os próximos seis meses
04 | O mundo e seus reflexos sobre o Brasil
05 | Crescimento, consumo e atividade econômica
06 | Inflação, juros e contas públicas
07 | Agenda empresarial: novembro a abril
08 | Reforma tributária e formação de preços
09 | O custo do dinheiro e o resultado empresarial
10 | Produtividade e capacidade de crescimento
11 | Investimentos e movimentos empresariais
12 | O mercado consumidor em transformação
13 | Serviços: receita, capacidade e produtividade
14 | Educação: transformação de demanda e modelos
15 | Comércio, indústria e cadeias regionais
16 | Competitividade, processos e execução
17 | Como essas perspectivas chegam à sua empresa
18 | Capital, risco e decisões de investimento
19 | Preço, margem e valor percebido
20 | Caixa, crédito e disciplina financeira
21 | Operação, pessoas e produtividade
22 | Tecnologia aplicada e eficiência
23 | Crescimento com rentabilidade
24 | O negócio como um sistema
25 | Oportunidades e riscos por perfil de empresa
26 | Leitura estratégica da Consultoria Ramalho
27 | Visão | Estratégia | Valor
28 | Áreas de atuação e formas de apoio
29 | Vamos conversar sobre a sua empresa
30 | Fontes
31 | Metodologia e notas

BRASIL • CENÁRIO

O AMBIENTE EMPRESARIAL PARA OS PRÓXIMOS SEIS MESES

Crescimento mais lento, custos financeiros ainda elevados, transição tributária, mudanças na demanda e maior pressão por produtividade e disciplina de capital devem marcar o período.



Nos próximos seis meses, a economia brasileira deverá conviver com crescimento moderado e financiamento ainda oneroso. No Focus divulgado em 26 de outubro, a mediana das projeções indica avanço do PIB de 1,80% em 2026 e de 1,31% em 2027. A desaceleração prevista pode afetar de forma distinta as vendas e os investimentos de cada setor.

Há expectativa de redução gradual da Selic, mas o custo efetivo do crédito continuará exigindo atenção das empresas. Taxas contratadas, garantias, prazos concedidos aos clientes e necessidade de capital de giro influenciam diretamente o caixa e a capacidade de investir.

A transição tributária também exige planejamento. Atualizações de sistemas, contratos e procedimentos fiscais precisam ser avaliadas em conjunto com a formação de preços, para que mudanças nas regras não comprometam margens ou criem custos inesperados.

As decisões comerciais e operacionais precisam considerar todo esse contexto. Preço, volume de vendas, produtividade, estoque e condições de pagamento afetam simultaneamente o resultado e a liquidez. A gestão desses fatores deve acompanhar os objetivos de cada negócio.

Fonte: Banco Central, Focus — 26/10/2026.

O que observar

CONSUMO
Ritmo de crescimento, confiança e comportamento por segmento.

JUROS E CRÉDITO
Custo do capital, condições de financiamento e seletividade dos bancos.

CAIXA E CAPITAL DE GIRO
Necessidade de recursos, prazos e gestão de estoques e recebíveis.

PRODUTIVIDADE
Eficiência operacional, adoção de tecnologia e capacidade de execução.

Perguntas para o empresário

01 Sua empresa está crescendo com equilíbrio?
02 Seu preço remunera a operação e o capital?
03 As decisões comerciais fortalecem ou pressionam o caixa?

MUNDO • BRASIL

O MUNDO E SEUS REFLEXOS SOBRE O BRASIL

Geopolítica, investimentos, cadeias produtivas e comércio internacional continuam influenciando custos, oferta, câmbio e oportunidades no mercado brasileiro.



Em outubro de 2026, o FMI projetou crescimento mundial de 3,1% em 2026 e 3,4% em 2027. A expansão dos investimentos em inteligência artificial sustenta parte da atividade, enquanto conflitos e custos de energia pressionam países importadores.

A OMC elevou a previsão de crescimento do comércio mundial de mercadorias para 3,9% em 2026 e 4,1% em 2027. O avanço das cadeias ligadas à tecnologia tem compensado parte das dificuldades de transporte e abastecimento, mas os efeitos variam entre regiões e setores.

No Brasil, essas mudanças chegam às empresas por meio dos preços de combustíveis, fretes, equipamentos e insumos. Também influenciam encomendas de exportação, investimentos e decisões de empresas internacionais que procuram fornecedores locais.

Em outubro, a BYD informou que busca autorização para ampliar a capacidade de sua fábrica na Bahia. A possibilidade de maior produção e compras locais pode mobilizar fornecedores e serviços especializados. Cada empresa precisa avaliar prazos, capacidade, retorno e alinhamento antes de comprometer recursos.

Fontes: FMI (WEO, out./2026); OMC (08/10); Reuters (23/10).

Canais de impacto

CÂMBIO E CUSTOS
Variações cambiais alteram preços de insumos, fretes e equipamentos.

CADEIAS DE SUPRIMENTO
Rotas e prazos internacionais afetam estoques e o abastecimento.

INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
Novos projetos e fábricas podem abrir mercados a fornecedores locais.

DEMANDA EXTERNA
A atividade de outros países afeta exportações e pedidos de serviços.

Perguntas para o empresário

01 Quais custos da sua empresa dependem de preços e fornecedores externos?

02 Os mercados atendidos pelos seus clientes estão mudando?

03 Uma nova oportunidade de fornecimento cabe na estratégia e no caixa do negócio?

BRASIL • ATIVIDADE

CRESCIMENTO, CONSUMO E ATIVIDADE ECONÔMICA

PIB moderado, consumo mais seletivo e busca por produtividade devem moldar o ambiente empresarial em 2027.



Após crescer 3,4% em 2024, o PIB brasileiro avançou 2,3% em 2025. No mesmo período, o consumo das famílias desacelerou de 5,1% para 1,3%, indicando menor impulso da demanda interna.

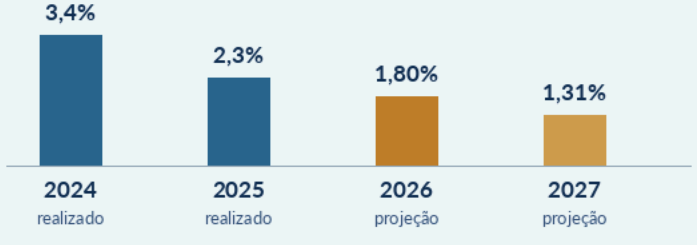
Na pesquisa Focus divulgada em 26 de outubro, as projeções de mercado apontavam crescimento de 1,80% em 2026 e 1,31% em 2027. A atividade permanece em expansão, mas o ritmo menor aumenta a importância da produtividade e da disciplina de capital.

Para a empresa, o cenário repercute na formação de preços, no giro dos estoques e nos prazos comerciais. Crescer em faturamento sem preservar margem e geração de caixa pode ampliar a necessidade de financiamento.

A evolução varia entre setores e regiões. Investimentos e expansão precisam considerar demanda efetiva, capacidade de entrega e retorno esperado.

PIB BRASILEIRO | 2024–2027

Variação real anual (%)



Fontes: IBGE (2024–25); Focus/BCB (26/10/2026).
Projeções são expectativas, não resultados realizados.

O que muda nas empresas

CONSUMO SELETIVO
Demanda e preferência por preço exigem atenção ao mix e à proposta de valor.

CRÉDITO MAIS EXIGENTE
O custo do capital exige disciplina de caixa e avaliação dos prazos comerciais.

SERVIÇOS E INDÚSTRIA
Os resultados variam entre atividades; desempenho setorial requer leitura própria.

PRODUTIVIDADE
Eficiência operacional ajuda a proteger margens e capacidade de investimento.

Perguntas para o empresário

01 Seu preço remunera os custos e o capital investido?

02 O crescimento das vendas está fortalecendo o caixa?

03 Quais mudanças da demanda afetam seu setor?

BRASIL • FINANÇAS

INFLAÇÃO, JUROS E CONTAS PÚBLICAS

Custos financeiros ainda elevados, desinflação gradual e debate fiscal seguem influenciando crédito, investimento e confiança.



A Selic estava em 13,75% ao ano em outubro de 2026, após cortes graduais iniciados em março. O Focus divulgado em 26 de outubro projetava 13,25% para o fim de 2026 e 11,75% para 2027. Mesmo com a redução esperada, o crédito continua sujeito ao risco da empresa, às garantias e às condições de contratação.

Para o IPCA, as expectativas eram de 5,19% em 2026 e 4,34% em 2027. A desaceleração projetada não elimina os efeitos dos aumentos acumulados sobre contratos, fornecedores, salários e preços de venda. A pressão efetiva varia conforme a composição dos custos de cada negócio.

As contas públicas também influenciam o ambiente financeiro. A evolução de despesas, receitas e dívida afeta a percepção de risco e as expectativas de juros. A distância entre metas fiscais e resultados efetivos merece acompanhamento, pois decisões de investimento dependem de previsibilidade.

Na empresa, convém relacionar custo efetivo do crédito, prazo de recebimento, margem e disponibilidade de caixa. Uma venda com desconto e prazo ampliado pode consumir capital antes de produzir resultado financeiro.

Principais indicadores

IPCA 2027	PIB 2027
4,34%	1,31%
inflação projetada	crescimento projetado

SELIC | FINAL DO ANO (% A.A.)



Fontes: BCB (histórico) e Focus de 26/10/2026.

O que observar

INFLAÇÃO
Revisar reajustes, contratos e margens.

JUROS
Comparar taxas totais e custo efetivo do crédito.

CONTAS PÚBLICAS
Separar metas de resultados fiscais observados.

Perguntas para o empresário

- A operação suporta o custo efetivo do crédito?
- O crescimento está consumindo ou gerando caixa?
- Os investimentos resistem a cenários diferentes?

BRASIL • AGENDA

AGENDA EMPRESARIAL: NOVEMBRO A ABRIL

Marcos econômicos, regulatórios e tributários exigem atenção ao calendário de decisões.



AGENDA CONFIRMADA E JANELAS DE ATENÇÃO

Datas oficiais e períodos sazonais identificados separadamente.

NOV/26	**03–04/11 · Copom: decisão sobre a taxa Selic.** Até 30/11 · Divulgação do Censo Superior 2025 prevista pelo Inep.
DEZ/26	**08–09/12 · Copom. 15/12 · Transição da jornada de trabalho.** Orçamento 2027 (PLN 24/2026): tramitação; votação sem data definida.
JAN/27	**01/01 · Nova fase da CBS, IBS, PIS/Cofins e Imposto Seletivo.** 26–27/01 · Copom. MEI: novo teto sujeito às condições da LC 238/2026.
FEV/27	**Jan–fev · Matrículas e início de aulas em muitas instituições.** Janela sazonal; o calendário varia conforme a instituição e a região.
MAR/27	**16–17/03 · Copom.** Gestão: revisar resultados do trimestre, demanda e projeções de caixa.
ABR/27	**27–28/04 · Copom.** Gestão: reavaliar preços, capacidade e investimentos do semestre.

IMPACTO PARA A GESTÃO

Mudanças fiscais e trabalhistas pedem revisão de preços, sistemas, contratos, escalas e caixa. Os efeitos dependem do porte, setor e regime tributário.

Fontes: Banco Central, Receita Federal, Congresso Nacional e Inep. Data-base: 28/10/2026.

BRASIL • TRIBUTAÇÃO

REFORMA TRIBUTÁRIA E FORMAÇÃO DE PREÇOS

A transição para as novas regras exige revisão de contratos, sistemas, precificação e gestão de margens.



A reforma tributária do consumo entra em nova fase em 2027. Depois do período de testes da CBS e do IBS em 2026, começa a cobrança da CBS; o IBS mantém alíquota transitória e PIS e Cofins deixam de existir. O Imposto Seletivo também passa a integrar o sistema.

Para as empresas, a mudança alcança cadastros, documentos fiscais, sistemas e contratos. O tratamento dos créditos tributários e das operações de compra e venda poderá alterar custos, condições comerciais e necessidades de caixa.

A formação de preços merece atenção especial. O impacto depende do regime tributário, do tipo de operação e do direito a créditos. Revisar apenas a alíquota, sem considerar margem, prazos e concorrência, pode comprometer o resultado.

A substituição gradual de ICMS e ISS pelo IBS ocorrerá de 2029 a 2032, com o novo modelo integral em 2033. A preparação exige atuação conjunta da gestão, da contabilidade e da tecnologia, de acordo com os objetivos de cada negócio.

Impactos na rotina empresarial

PRECIFICAÇÃO
Rever preços segundo regime, créditos e custos efetivos.

CONTRATOS
Avaliar reajustes, descontos e responsabilidades tributárias.

SISTEMAS FISCAIS
Atualizar cadastros, documentos eletrônicos e controles.

CAPITAL DE GIRO
Verificar efeitos dos prazos e créditos sobre o caixa.

Perguntas para o empresário

- Os preços consideram custos, tributos e créditos?
- Contratos e sistemas acompanham a transição?
- As mudanças preservam margem e capital de giro?

Fontes: Receita Federal; EC 132/2023; LC 214/2025. Calendário sujeito a atualização.

FINANÇAS • EMPRESA

O CUSTO DO DINHEIRO E O RESULTADO EMPRESARIAL

Margem, prazos, capital de giro e endividamento definem a capacidade da empresa de crescer com equilíbrio.



O custo do dinheiro segue elevado no Brasil. Embora a Selic tenha recuado para 13,75% ao ano em setembro de 2026, o crédito livre às empresas registrou taxa média de 24,2% ao ano em agosto. Financiar operações e investimentos exige atenção ao custo efetivo, às garantias e ao risco.

Esse cenário exige gestão financeira disciplinada, com foco na formação de preços, na preservação de margens, no controle do capital de giro e na avaliação criteriosa de fontes de financiamento. Prazos mal ajustados podem consumir o caixa mesmo com vendas crescentes.

Empresas que equilibram crescimento e geração de caixa, com endividamento compatível com sua capacidade de pagamento, tendem a enfrentar melhor os períodos de crédito caro e a aproveitar oportunidades futuras.

Fontes dos indicadores: BCB, Copom (16/09/2026); Estatísticas Monetárias e de Crédito (29/09/2026, dados de agosto).

O que acompanhar

JUROS E CONDIÇÕES DE CRÉDITO
Evolução das taxas, custo do capital e seletividade dos bancos.

CAPITAL DE GIRO
Prazos de recebimento e pagamento, estoques e necessidade de recursos.

ENDIVIDAMENTO
Composição da dívida, indexadores, vencimentos e capacidade de pagamento.

GERAÇÃO DE CAIXA
Resultado operacional e conversão em recursos disponíveis.

O EQUILÍBRIO FINANCEIRO DA EMPRESA

Como as decisões comerciais chegam ao resultado e ao caixa

PREÇO	MARGEM	CAIXA	GIRO	CRÉDITO
Remunera custos e entrega.	Sustenta a operação.	Financia compromissos.	Equilibra prazos.	Exige retorno compatível.

Perguntas para o empresário

- O preço remunera a operação e o capital?
- Os prazos concedidos pressionam o caixa?
- A dívida cabe na geração de caixa da empresa?

GESTAO • EFICIENCIA

PRODUTIVIDADE E CAPACIDADE DE CRESCIMENTO

Eficiência operacional, processos maduros e melhor alocação de recursos sustentam rentabilidade e expansão.



Em um cenário de crescimento mais moderado e custos ainda elevados, a produtividade ganha papel central na estratégia das empresas. Fazer mais com os mesmos recursos, reduzir desperdícios e aumentar a eficiência operacional são condições essenciais para proteger margens e viabilizar novos investimentos.

A maturidade de processos, o desenvolvimento das pessoas, a adoção de tecnologia e a disciplina na execução permitem uma gestão mais eficiente, maior previsibilidade de resultados e melhor capacidade de resposta às mudanças do mercado.

Empresas que revisam seus processos, automatizam atividades críticas, investem na qualificação das equipes e utilizam indicadores de desempenho para tomada de decisão tendem a ser mais resilientes, competitivas e preparadas para capturar oportunidades de crescimento, mesmo em um ambiente desafiador.

A execução consistente, com foco em metas claras e acompanhamento contínuo, transforma estratégia em resultados e fortalece a capacidade de expansão sustentável no médio e longo prazo.

Leitura de apoio: Sebrae — Gestão de desempenho e produtividade.

Os 5 pilares da produtividade

PROCESSOS
Mapeamento, padronização e melhoria contínua para eliminar desperdícios, reduzir custos e aumentar a eficiência.

PESSOAS
Equipes qualificadas, engajadas e com responsabilidades claras, alinhadas aos objetivos do negócio.

TECNOLOGIA
Automação, sistemas integrados e uso de dados para ganhar escala, agilidade e qualidade nas decisões.

INDICADORES
Métricas relevantes para acompanhar desempenho, identificar desvios e orientar a tomada de decisão.

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO
Foco em prioridades, gestão de rotina e acompanhamento constante para sustentar os resultados.

RESULTADOS PARA O NEGÓCIO

Processos eficientes, pessoas preparadas e tecnologia adequada melhoram a qualidade, reduzem desperdícios e ampliam a capacidade de atendimento.

A disciplina de execução dá consistência aos resultados.

Perguntas para o empresário

- Quais desperdícios podem ser eliminados?
- As equipes têm competências para executar a estratégia?
- Os indicadores orientam as decisões de gestão?

ECONOMIA REAL • CAPITAL E CADEIAS

INVESTIMENTOS E MOVIMENTOS EMPRESARIAIS

Expansões nacionais e estrangeiras movimentam fornecedores, serviços e mercados regionais.



A expansão de uma indústria mobiliza atividades muito além da linha de produção. Obras e instalações demandam engenharia, transporte e equipamentos; a operação permanente exige manutenção, insumos e serviços técnicos. O estágio de cada projeto determina quando essas demandas podem surgir.

Em Camaçari (BA), a BYD informou em outubro de 2026 que o complexo reunia 9 mil empregados diretos e preparava o terceiro turno. Em São Paulo, a Hitachi Energy anunciou R$ 385 milhões para ampliar a fabricação de componentes em Pindamonhangaba e de materiais isolantes em Guarulhos.

A Petrobras aprovou, em junho, investimento estimado em US$ 1,2 bilhão numa planta de combustíveis renováveis em Cubatão (SP), com início das obras previsto até o fim de 2026. Os três movimentos estão em estágios diferentes e têm prazos próprios.

Para pequenas empresas, oportunidades maiores exigem análise de contratos, qualificação técnica, capacidade de entrega e capital de giro. O crescimento das vendas só terá efeito positivo se os custos, os prazos de recebimento e a margem forem sustentáveis.

Fontes: BYD (26 out. 2026); Hitachi Energy (22 out. 2026); Petrobras (19 jun. 2026). Comunicados institucionais.

Movimentos documentados

BYD | BAHIA
Complexo em Camaçari com 9 mil empregados diretos; terceiro turno em preparação (out./2026).

HITACHI ENERGY | SP
Aporte de R$ 385 milhões para componentes em Pindamonhangaba e materiais isolantes em Guarulhos.

PETROBRAS | SP
Investimento aprovado de US$ 1,2 bilhão para bioquerosene de aviação e diesel renovável em Cubatão.

FORNECEDORES
Acesso a contratos depende de cronogramas, compras efetivas, requisitos técnicos e capital de giro.

TRÊS MOVIMENTOS, TRÊS ESTÁGIOS

OPERAÇÃO
BYD | Camaçari
Ampliação produtiva; terceiro turno em preparação.

ANÚNCIO
Hitachi Energy | SP
R$ 385 milhões para produção de componentes.

DECISÃO
Petrobras | Cubatão
Projeto de biorrefino aprovado.

Perguntas para o empresário

- Sua empresa pode atender contratos maiores sem pressionar seu caixa?
- Quais projetos regionais apresentam demanda comprovada?
- Há concentração excessiva em clientes de uma única cadeia?

MERCADO • CONSUMO

O MERCADO CONSUMIDOR EM TRANSFORMAÇÃO

Desaceleração do consumo e evolução do varejo exigem atenção à composição das vendas.



O consumo das famílias cresceu 5,1% em 2024 e 1,3% em 2025, em termos reais, segundo o IBGE. No primeiro semestre de 2026, a alta foi de 1,1% ante igual período de 2025. O ritmo menor reforça a atenção às diferenças entre segmentos e regiões.

Em agosto de 2026, o volume de vendas do varejo avançou 0,1% sobre julho, com ajuste sazonal. De janeiro a agosto, acumulou alta de 1,7% ante igual período de 2025. O varejo abrange apenas parte do consumo das famílias.

Na gestão empresarial, a mudança na procura afeta o giro das mercadorias, os descontos, o mix e os prazos. É possível vender mais e gerar menos caixa quando as condições comerciais absorvem o ganho de volume.

Comparar receita, margem por produto ou canal, ticket médio e prazo de recebimento ajuda a identificar o que sustenta a rentabilidade. Essa leitura orienta compras, promoções e necessidades de capital de giro.

Fontes: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais (2024–2026); Pesquisa Mensal de Comércio (ago. 2026).

Leitura de demanda

VOLUME E MIX
Identificar onde as vendas crescem e quais linhas perdem participação.

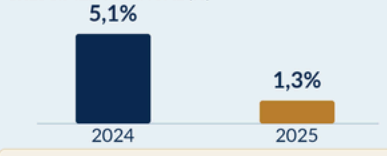
DESCONTOS
Medir seu efeito real sobre margem, prazo de recebimento e caixa.

ESTOQUES
Acompanhar giro e capital imobilizado, especialmente em itens lentos.

SERVIÇOS
Observar renovação de contratos, ocupação e custo por atendimento.

CONSUMO DAS FAMÍLIAS

CRESCIMENTO ANUAL (%)



1º SEMESTRE DE 2026
+1,1%
Consumo das famílias ante 1º sem. de 2025

VAREJO · JAN.–AGO./2026 +1,7%
Volume de vendas ante jan.–ago. de 2025

Fonte: IBGE · Contas Nacionais (2024–2026); PMC (ago./2026).

Perguntas para o empresário

- Quais produtos ou clientes explicam a mudança nas receitas?
- As promoções preservam margem e geração de caixa?
- O mix comercial continua alinhado à estratégia?

BRASIL • SERVIÇOS

SERVIÇOS: RECEITA, CAPACIDADE E PRODUTIVIDADE

A expansão da atividade precisa ser acompanhada pela produtividade e pela qualidade dos contratos.



Em 2025, os serviços responderam por cerca de 69% do valor adicionado brasileiro, reunindo atividades com estruturas de custos, margens e produtividade distintas.

Consultorias dependem de horas especializadas; manutenção combina equipes e peças; clínicas e escolas exigem instalações, pessoal e tecnologia. Cada operação pede métricas próprias.

O valor adicionado dos serviços cresceu 3,8% em 2024 e 1,8% em 2025. No primeiro semestre de 2026, avançou 1,8% frente a igual período do ano anterior. Na PMS, o volume acumulou alta de 1,7% até agosto.

Receita recorrente requer atenção a preços, reajustes e custos. Uso da equipe, margem por contrato e conversão das vendas em caixa precisam ser acompanhados em conjunto.

Fontes: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais (2024–2026); Pesquisa Mensal de Serviços (ago. 2026).

Indicadores para acompanhar

CONTAS NACIONAIS
2024: +3,8%; 2025: +1,8% (anos completos).

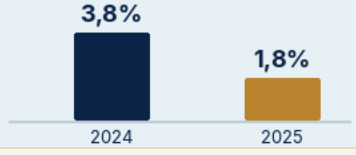
1º SEMESTRE DE 2026
Alta de 1,8% ante igual semestre de 2025.

PMS | JAN.–AGO./2026
Volume: +1,7% no acumulado; -0,1% em agosto ante julho.

ABRANGÊNCIA
A PMS não abrange todos os serviços, como saúde e educação.

SERVIÇOS NAS CONTAS NACIONAIS

VALOR ADICIONADO • CRESCIMENTO ANUAL (%)



1º SEMESTRE DE 2026
+1,8%
Valor adicionado dos serviços ante 1º sem. de 2025

PMS • JAN.–AGO./2026
Volume de serviços ante jan.–ago. de 2025
+1,7%

Fonte: IBGE • Contas Nacionais (2024–2026); PMS (ago./2026).

Perguntas para o empresário

- Você conhece a margem por tipo de contrato e serviço?
- A demanda adicional cabe na capacidade atual?
- Os reajustes cobrem a evolução dos custos de entrega?

EDUCAÇÃO • DEMANDA E MODELOS

EDUCAÇÃO: TRANSFORMAÇÃO DE DEMANDA E MODELOS

Ensino médio, formação técnica, graduação e pós-graduação apresentam dinâmicas próprias.



Na educação, demanda e capacidade de pagamento variam por etapa. Escolas privadas dependem de qualidade e retenção; cursos técnicos exigem sintonia com os empregos de cada região.

O Censo Escolar 2025 registra 7,3 milhões de matrículas no ensino médio e 3,1 milhões na educação profissional, nas redes pública e privada. Na graduação, o Censo 2024 aponta 10,23 milhões de matrículas, com 50,7% em EaD.

Semesp/IBGE estima 1,56 milhão de estudantes de especialização, inclusive MBA, em 2025, queda de 2,7%. Na mesma base, mestrado caiu 6,7% e doutorado cresceu 15,8%. Cada modalidade tem público e custos próprios.

O marco da EaD altera exigências da graduação. Os dados do Censo Escolar 2026 são preliminares e o Censo Superior 2025 não foi divulgado. A gestão precisa medir ocupação, evasão, preço e custo por curso.

Fontes: Inep, Censos Escolar 2025 e Superior 2024; MEC, Decreto nº 12.456/2025; Semesp, Mapa 2026 (base IBGE). Em outubro/2026, os dados escolares de 2026 são preliminares.

Cinco frentes educacionais

EDUCAÇÃO BÁSICA PRIVADA
Qualidade, retenção e capacidade de pagamento das famílias.

ENSINO TÉCNICO
Demanda profissional local, parcerias e empregabilidade.

GRADUAÇÃO E EaD
Ocupação, regulação, polos e custo de oferta.

ESPECIALIZAÇÃO E MBA
Atualização executiva, diferenciação e retorno ao aluno.

MESTRADO E DOUTORADO
Pesquisa, docentes, reputação, fomento e sustentabilidade.

DIMENSÕES DO MERCADO EDUCACIONAL

7,3 mi ENSINO MÉDIO Inep · 2025	**3,1 mi** EDUCAÇÃO PROFISSIONAL[1] Inep · 2025
10,23 mi GRADUAÇÃO Inep · 2024	**50,7%** EaD NA GRADUAÇÃO Inep · 2024
1,56 mi ESPECIALIZAÇÃO + MBA Semesp/IBGE · 2025	**−6,7% / +15,8%** MESTRADO / DOUTORADO Semesp/IBGE · 2025[2]

[1] Etapas podem se sobrepor. [2] Variação 2025/2024.
Semesp/IBGE: frequência à pós; base distinta do Censo Inep.

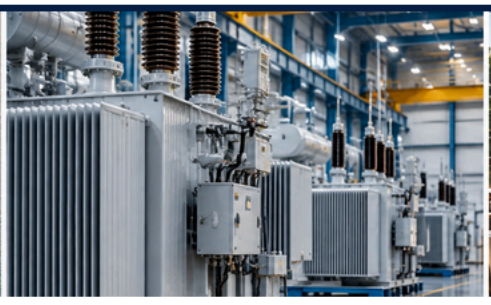
Perguntas para o empresário

- Conhecemos a margem, a evasão e o custo por curso?
- O portfólio responde à demanda real de cada público?
- A oferta atende às novas regras sem perder qualidade?

BRASIL • INDÚSTRIA E COMÉRCIO

COMÉRCIO, INDÚSTRIA E CADEIAS REGIONAIS

Crescimento setorial, fornecedores e financiamento têm efeitos diferentes sobre os negócios.


Comércio e indústria sentem juros, câmbio e demanda de formas distintas. No varejo, giro de estoques, prazos de recebimento e custos de ocupação comprimem ou preservam a margem. Na indústria, pesam capacidade, energia, insumos e contratos.

O valor adicionado da indústria cresceu 3,1% em 2024, 1,4% em 2025 e 1,6% no primeiro semestre de 2026. Mas a transformação recuou 0,9% no semestre, enquanto a extrativa avançou 12,5%: as cadeias produtivas seguem ritmos diferentes.

O volume de vendas do varejo avançou 1,7% entre janeiro e agosto de 2026, ante igual período de 2025. O aumento de vendas não assegura lucro: descontos, fretes, estoques e inadimplência podem consumir o resultado.

Investimentos regionais abrem espaço para novos fornecedores, desde que a empresa confirme os pedidos, calcule a capacidade de entrega e financie o ciclo operacional. Uma grande encomenda exige caixa antes de gerar receita.

Fontes: IBGE, Contas Nacionais (2024, 2025 e 1º sem. 2026); Pesquisa Mensal de Comércio (jan.–ago. 2026).

Da indústria ao fornecedor

PROJETOS CONFIRMADOS
Separar anúncios, obras, pedidos e contratos efetivos.

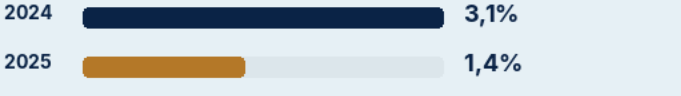
INSUMOS E CÂMBIO
Mapear fornecedores críticos, substituições e variações de custo.

LOGÍSTICA REGIONAL
Revisar prazos, fretes e capacidade de atendimento.

CAPITAL DE GIRO
Simular estoques, recebíveis e compras antes de ampliar vendas.

INDÚSTRIA: ATIVIDADE E DESEMPENHO

Valor adicionado • crescimento real anual



INDÚSTRIA • 1º SEM. 2026	TRANSFORMAÇÃO • 1º SEM.
+1,6%	−0,9%

Semestres comparados com jan.–jun. de 2025.
Fonte: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais.

Perguntas para o empresário

- Quais investimentos efetivos podem gerar demanda em nossa região?
- Temos capacidade e caixa para atender um contrato maior?
- A concentração em poucos clientes ameaça nossas margens?

GESTÃO • PROCESSOS

COMPETITIVIDADE, PROCESSOS E EXECUÇÃO

A capacidade de cumprir o que se vende influencia custo, qualidade, caixa e reputação.



Uma promessa comercial define custos antes mesmo da entrega. Preço, prazo, descontos e personalizações precisam considerar capacidade operacional, insumos e recursos disponíveis. Sem esse alinhamento, a venda pode pressionar a margem e o caixa.

Quando as informações não circulam entre vendas, operação e finanças, aparecem retrabalho, atrasos e falhas de atendimento. Mapear o fluxo revela gargalos e responsabilidades; adquirir tecnologia não resolve um processo mal definido. Sem medir o tempo de cada etapa, os custos ocultos se acumulam.

A execução exige acompanhamento de prazos, custo por pedido, qualidade e recebimentos. Indicadores consistentes permitem corrigir desvios antes que se repitam. O crescimento sustentável depende de entregar o que foi negociado com previsibilidade e resultado.

Fontes: Sebrae, Gestão financeira (capital de giro);
Ministério do Planejamento, Guia Metodológico de Gestão de Processos.

Onde surgem perdas

PROMESSA COMERCIAL
Prazo ou escopo definidos sem confirmar a capacidade de execução.

ENTREGA
Retrabalho, insumos ausentes e pouca rastreabilidade.

APURAÇÃO DE CUSTOS
Horas e insumos sem vínculo com pedido ou contrato.

RECEBIMENTO
Condições de venda que prolongam o ciclo de caixa.

DA NEGOCIAÇÃO AO RESULTADO

NEGOCIAR	PLANEJAR	ENTREGAR	RECEBER
Escopo, preço e prazos	Pessoas, custos e capacidade	Qualidade, prazo e custo	Margem, caixa e realização

Fluxo conceitual: cada etapa influencia custos, prazos e caixa.

Perguntas para o empresário

- Quais retrabalhos já afetam a nossa margem?
- Vendas e operação trabalham com as mesmas informações?
- O crescimento é acompanhado por indicadores de prazo e qualidade?

GESTÃO • IMPACTOS

COMO ESSAS PERSPECTIVAS CHEGAM À SUA EMPRESA

Juros, consumo e decisões comerciais repercutem em preços, margens, operações e caixa.



Juros elevados encarecem o financiamento e a formação de estoques. Mudanças tributárias exigem rever contratos, cadastros e preços; alterações no consumo afetam volume, mix de vendas e descontos. Os efeitos chegam em momentos diferentes, mas convergem para as margens e o caixa.

A área comercial negocia condições que a operação precisa cumprir. Compras, estoque, pessoas e logística transformam essas condições em custos e prazos. O financeiro administra o intervalo entre pagar fornecedores e receber clientes. Uma decisão isolada pode melhorar um indicador e pressionar o resultado do conjunto.

A direção precisa acompanhar demanda e concorrência, medir margem por produto ou serviço, conhecer o ciclo financeiro e avaliar a capacidade antes de ampliar compromissos. A leitura conjunta desses fatores ajuda a identificar riscos, estabelecer prioridades e preservar a rentabilidade.

Referências: Sebrae, Gestão financeira (ciclo de caixa); CGU, Guia para elaboração de indicadores de desempenho de processos.

Conexões internas

MERCADO
Renda, demanda e concorrência alteram volumes e sensibilidade a preços.

COMERCIAL
Mix, descontos e prazos de venda definem compromissos e recebimentos.

OPERAÇÃO
Capacidade, insumos e processos determinam os custos de entrega.

FINANÇAS
Crédito, capital de giro e caixa delimitam a execução das escolhas.

ÁREAS INTERDEPENDENTES

MERCADO	COMERCIAL	OPERAÇÃO	FINANÇAS
Demanda e concorrência	Preço, mix e prazos	Capacidade e custos	Caixa, risco e capital

Modelo de leitura integrada: efeitos recíprocos entre as áreas.

Perguntas para o empresário

- O efeito dos descontos sobre a margem e o caixa é conhecido?
- Os prazos comerciais consideram custos e recebimentos?
- Quais indicadores revelam os efeitos de uma decisão nas demais áreas?

FINANÇAS • INVESTIMENTOS

CAPITAL, RISCO E DECISÕES DE INVESTIMENTO

Retorno, liquidez e financiamento devem ser examinados sobre bases comparáveis.



O custo de um investimento depende de sua fonte de financiamento, prazo e riscos. A Selic é referência macroeconômica; um crédito empresarial possui condições próprias, incluindo taxas efetivas, tarifas, tributos e garantias.

A margem líquida relaciona o lucro às receitas. A rentabilidade do capital considera os recursos necessários para gerar esse resultado. Comparar os dois percentuais diretamente pode produzir conclusões equivocadas sobre a qualidade do investimento.

No Focus de 26 de outubro de 2026, as medianas projetavam Selic de 13,25% ao final de 2026 e 11,75% no encerramento de 2027. A empresa deve avaliar seus investimentos com fluxos de caixa, custo efetivo e cenários adequados a seu risco, não com uma taxa isolada.

O que deve entrar na decisão

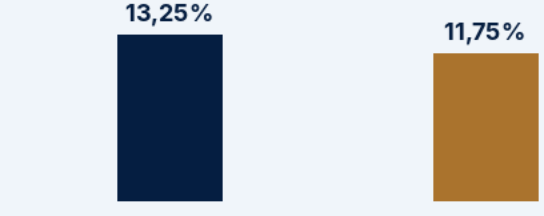
CUSTO EFETIVO
Todas as condições do financiamento e eventuais garantias.

RETORNO
Fluxos de caixa previstos e remuneração do capital empregado.

PRAZO
Tempo entre desembolso, entrada em operação e geração de caixa.

ALINHAMENTO
Compatibilidade com objetivos e capacidade da empresa.

SELIC: EXPECTATIVAS PARA O FIM DO ANO



Medianas Focus de 26/10/2026 · Projeções, não juros contratados · E09.

Perguntas para o empresário

01 O retorno previsto compensa capital e riscos?

02 Quanto caixa será consumido antes de gerar receitas?

03 O projeto suporta um cenário menos favorável?

FINANÇAS • PREÇOS

PREÇO, MARGEM E VALOR PERCEBIDO

Formar preços exige reconhecer custos completos, tributos, trabalho dos sócios e capital empregado.



Formar preços exige conhecer custos diretos, tributos, despesas de estrutura e o retorno necessário para sustentar a empresa. A concorrência e o valor percebido pelo cliente também delimitam o preço que o mercado aceita.

O preço de tabela raramente equivale ao valor recebido. Descontos, bonificações, tributos e custos variáveis alteram a margem de contribuição. Prazos e devoluções afetam o caixa e podem elevar o custo financeiro. Vender mais nem sempre significa ganhar mais.

O pró-labore remunera o trabalho dos sócios e precisa integrar a análise de custos. A distribuição de lucros tem natureza distinta. Para avaliar a rentabilidade, é preciso considerar também o capital empregado e os riscos assumidos.

Em 2026, CBS e IBS estão em fase de testes. A preparação para 2027 envolve revisar cadastros, contratos, sistemas e condições de venda conforme o regime de cada operação. A formação de preços deve acompanhar essa transição.

Fontes: Sebrae, Formação do preço e margem de contribuição; Receita Federal, Reforma Tributária do Consumo (out. 2026).

O resultado real do preço

PREÇO REALIZADO
Observar descontos, bonificações, devoluções e prazos.

TRIBUTOS E CUSTOS
Apurar incidências por operação, gastos diretos e variáveis.

REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS
Incluir pró-labore sem confundi-lo com distribuição de lucros.

RETORNO ECONÔMICO
Avaliar resultado, capital investido, risco e valor percebido.

COMPOSIÇÃO DO RESULTADO

PREÇO EFETIVO	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	RESULTADO OPERACIONAL	RETORNO ECONÔMICO
Venda após descontos	Após custos e gastos variáveis	Após despesas e pró-labore	Lucro, capital e risco

Esquema gerencial simplificado; critérios variam por operação.

Perguntas para o empresário

- Quais produtos ou serviços preservam margem após descontos e tributos?
- O pró-labore e as despesas fixas estão considerados na precificação?
- O preço praticado remunera o capital e o risco do negócio?

FINANÇAS • LIQUIDEZ

CAIXA, CRÉDITO E DISCIPLINA FINANCEIRA

Os prazos entre desembolsos e recebimentos determinam parte do capital necessário.



Uma venda a prazo pode elevar a receita e o lucro apurado sem produzir entrada imediata de dinheiro. Enquanto o cliente não paga, salários, tributos, fornecedores e outras despesas continuam vencendo. Esse desencontro aumenta a necessidade de capital de giro e pode limitar a capacidade de crescer.

O ciclo financeiro ajuda a medir essa pressão: prazo médio de estoque (PME) mais prazo médio de recebimento (PMR), menos prazo médio de pagamento aos fornecedores (PMP). Em serviços, é preciso considerar também o tempo de execução, faturamento e recebimento.

O crédito pode financiar expansão e atravessar períodos de descasamento, desde que seu custo e suas parcelas caibam no fluxo projetado. Se empréstimos passam a cobrir déficits recorrentes, o problema tende a se prolongar e o risco financeiro aumenta.

Lucro, fluxo de caixa e saldo bancário precisam ser avaliados em conjunto. Projeções, reservas e revisão dos prazos de cobrança e pagamento permitem antecipar decisões antes que a falta de liquidez comprometa a operação.

Fontes conceituais: Sebrae, Gestão financeira e Fluxo de caixa; Banco Central, Taxas de Juros (consulta em out. 2026).

Quatro leituras do caixa

LUCRO CONTÁBIL
Resultado apurado por receitas e despesas, conforme o regime contábil.

FLUXO DE CAIXA
Entradas e saídas efetivas e previstas em cada período.

SALDO DISPONÍVEL
Recursos acessíveis em uma data; não equivale a lucro.

ENDIVIDAMENTO
Prazos, garantias, custo efetivo e capacidade de pagar.

CICLO FINANCEIRO

ESTOQUES	+	CLIENTES	−	FORNECEDOR	=	CICLO DE CAIXA
PME		PMR		PMP		DIAS
Dias até vender		Dias até receber		Dias até pagar		Prazo a financiar

Comércio/indústria: PME + PMR − PMP = dias do ciclo financeiro.
Prazos médios; adaptar a análise ao modelo de operação.

Perguntas para o empresário

- O crescimento das vendas aumenta nossa necessidade de capital de giro?
- As parcelas e o custo do crédito cabem no fluxo de caixa projetado?
- Por quanto tempo resistimos a atrasos sem comprometer a operação?

GESTÃO • CAPACIDADE

OPERAÇÃO, PESSOAS E PRODUTIVIDADE

Volume de trabalho só fortalece os resultados quando preserva qualidade, prazo e eficiência.



A produtividade depende da capacidade de converter trabalho, conhecimento e insumos em entregas úteis, com qualidade, prazo e custo compatíveis com o preço. Equipes ocupadas nem sempre produzem resultados: esperas, falhas e retrabalho consomem horas sem gerar valor para o cliente.

Quando a demanda aumenta, a capacidade real fica condicionada à organização da agenda, à disponibilidade de insumos e à distribuição das responsabilidades. Contratações e tecnologia só ampliam o desempenho quando os processos permitem utilizá-las de forma eficiente.

O faturamento por empregado, isoladamente, pode refletir reajustes de preços, terceirização ou mudanças no perfil das vendas. Por isso, convém acompanhar também entregas concluídas, tempo de execução, retrabalho e custo por unidade ou atendimento.

A programação de equipes precisa considerar a jornada contratada, os registros de horas e as normas aplicáveis à atividade. Metas, treinamento e indicadores consistentes ajudam a antecipar gargalos antes que prazos, margens e satisfação do cliente sejam afetados.

Referências técnicas: MGI, Guia Prático de Gestão de Processos (2024); Sebrae, Organização financeira e de processos (2025); MTE, Jornada (2026).

O que torna a capacidade real

ENTREGAS ÚTEIS
Pedidos, serviços ou tarefas concluídos e aceitos.

QUALIDADE
Erros, devoluções e retrabalho que consomem capacidade.

TEMPO
Esperas, duração dos ciclos e cumprimento de prazos.

RECURSOS
Horas, insumos e custo necessários a cada entrega.

QUATRO DIMENSÕES DA PRODUTIVIDADE

VOLUME	QUALIDADE	TEMPO	RECURSOS
Entregas concluídas	Conformidade sem refação	Ciclo e pontualidade	Horas e custo por entrega

Compare indicadores por área, serviço e período; registre sua fonte de dados. Mais volume só gera ganho se qualidade, prazo e custo acompanharem.

Perguntas para o empresário

- Sabemos quantas entregas são concluídas sem retrabalho?
- Onde a operação perde horas, prazos e margem?
- Nossa equipe cresce com a demanda sem elevar o custo por entrega?

INOVAÇÃO • EFEITOS INDIRETOS

TECNOLOGIA APLICADA E EFICIÊNCIA

A infraestrutura digital alcança cadeias industriais e novas necessidades de serviços.



A inteligência artificial impulsiona a demanda por chips, servidores, redes e energia. Segundo a OMC, bens ligados à infraestrutura de IA representaram 47% do crescimento, em valor, do comércio mundial de mercadorias no primeiro semestre de 2026.

Entre pequenos negócios pesquisados pelo Sebrae em 2026, 52% haviam usado IA nas duas semanas anteriores, 60% pretendiam adotar ou ampliar o uso e 46% precisaram criar novos fluxos de trabalho.

Na TIC Empresas, 17% das empresas com dez ou mais pessoas ocupadas usaram IA em 2025. As duas pesquisas têm públicos e critérios distintos; seus percentuais não são comparáveis.

Para fornecedores, as oportunidades dependem de projetos concretos e capacidade técnica. Para empresas usuárias, o retorno exige maior produtividade, menos erros e menor custo por entrega.

Fontes: OMC, Global Trade Outlook (out. 2026); Sebrae, Transformação Digital nos Pequenos Negócios (ago. 2026); NIC.br/Cetic.br, TIC Empresas 2025 (jun. 2026).

Da infraestrutura ao negócio

COMPONENTES
Chips, servidores e redes movimentam cadeias industriais.

ENERGIA
Fornecimento, refrigeração e confiabilidade entram no custo.

SERVIÇOS TÉCNICOS
Integração, segurança, manutenção e capacitação.

GESTÃO
Adoção ligada a processos, produtividade e retorno medido.

DESDOBRAMENTO DA INFRAESTRUTURA

INDÚSTRIA	REDES	SERVIÇOS	EMPRESA
Componentes e máquinas	Energia e conectividade	Instalação e suporte	Uso e retorno

Oportunidades locais dependem de projetos, contratos e requisitos concretos.
O retorno para a empresa requer indicadores de custo, prazo e qualidade.

Perguntas para o empresário

- Existe demanda comprovada por soluções digitais entre nossos clientes?
- Medimos produtividade e custo antes e depois de implantar tecnologia?
- Os benefícios justificam implantação, licenças e manutenção?

ESTRATÉGIA • RENTABILIDADE

CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

Demanda, margem, capital empregado e geração de caixa precisam evoluir de forma coerente.



Crescer pode exigir caixa antes de gerar novos recebimentos. Mais pedidos demandam equipe, estoques, sistemas e financiamento. A expansão deve cobrir esses compromissos com margens adequadas e prazos viáveis.

Em agosto de 2026, o varejo cresceu 0,1% frente a julho e acumulou alta de 1,7% no ano (IBGE). O dado pede atenção à demanda real; não define, isoladamente, o desempenho de cada empresa.

Margem sobre vendas, caixa gerado e retorno sobre o capital empregado medem dimensões distintas. Uma operação lucrativa pode consumir caixa; uma expansão pode elevar a receita sem remunerar suficientemente o capital e os riscos.

Abrir unidades, ampliar serviços ou contratar requer coerência entre mercado, processos e finanças. O crescimento sustentável fortalece a liquidez, a capacidade de entregar e a geração de valor econômico.

Fonte conjuntural: IBGE, Pesquisa Mensal de Comércio, agosto de 2026.

Sinais para uma expansão consistente

DEMANDA
Procura comprovada, clientes recorrentes e capacidade de atendimento.

MARGEM
Receita incremental que cubra custos e sustente o resultado.

CAIXA
Recebimentos compatíveis com os prazos e desembolsos da operação.

CAPITAL E RISCO
Retorno esperado frente a investimento, financiamento e incertezas.

CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

DEMANDA	MARGEM	CAIXA	VALOR
Clientes e receita real	Contribuição das vendas	Conversão em recursos	Retorno e risco

Leitura gerencial: sequência de decisões, sem projeção de resultados.

Perguntas para o empresário

- Quanto capital adicional será necessário para sustentar a expansão?
- O aumento das vendas melhora o caixa e o retorno sobre o investimento?
- Esse crescimento fortalece os objetivos estratégicos da empresa?

GESTÃO • VISÃO SISTÊMICA

O NEGÓCIO COMO UM SISTEMA

Uma decisão comercial influencia pessoas, operação, capital de giro e resultado econômico.



Uma empresa é um sistema de decisões interdependentes. Descontos e novos contratos alteram margens, volume de trabalho e necessidade de capital de giro.

Quando a operação chega ao limite, vender mais pode gerar atrasos e retrabalho. Se pagamentos vencem antes dos recebimentos, cresce o faturamento, mas o caixa pode ficar pressionado.

Margem de contribuição, capacidade utilizada, prazos de entrega, inadimplência e ciclo financeiro precisam ser analisados em conjunto. Esses indicadores revelam efeitos que a receita isolada não mostra.

Oportunidades externas exigem coerência interna. A estratégia define prioridades; comercial, operações, pessoas e finanças mostram se a iniciativa pode produzir retorno sustentável.

Referências técnicas: ISO 9001, abordagem por processos; Ministério da Gestão, Guia Prático de Gestão de Processos (2024).

Áreas que se conectam

ESTRATÉGIA
Objetivos, prioridades e critérios para novas iniciativas.

COMERCIAL
Preços, descontos, prazos e promessas ao cliente.

OPERAÇÕES E PESSOAS
Capacidade, processos, produtividade, qualidade e equipe.

FINANÇAS
Margens, caixa, capital de giro e financiamento.

A EMPRESA COMO SISTEMA

OBJETIVOS	COMERCIAL	OPERAÇÃO	FINANÇAS
Prioridades	Promessas	Entrega	Retorno e caixa

As relações entre áreas são recíprocas: decisões e resultados exigem revisão conjunta.

Perguntas para o empresário

- Descontos e prazos são avaliados junto com margem e capital de giro?
- Equipe e processos suportam os compromissos assumidos nas vendas?
- Quais indicadores mostram quando uma decisão prejudica outra área?

ESTRATÉGIA • DECISÃO

OPORTUNIDADES E RISCOS POR PERFIL DE EMPRESA

A atratividade de uma oportunidade depende do negócio que pretende aproveitá-la.



A mesma conjuntura cria oportunidades distintas. Uma expansão industrial pode gerar pedidos para transportadoras, fornecedores e serviços técnicos, mas cada empresa precisa avaliar se consegue atender aos novos compromissos com margem e caixa.

Em 2026, a BYD ampliou operações em Camaçari; a Hitachi Energy anunciou R$ 385 milhões para expansão produtiva; e a Petrobras aprovou o projeto de biorrefino em Cubatão. Operação em curso, anúncio e investimento aprovado representam estágios diferentes.

Em outra direção, a Oi informou em agosto a manutenção da decisão judicial de conversão de sua recuperação em falência, com continuidade de serviços essenciais. Mudanças dessa natureza podem afetar contratos e risco de recebimento.

Antes de assumir novos pedidos ou contratos, é necessário examinar aderência estratégica, capacidade de execução, capital exigido, prazos comerciais e riscos de concentração.

Fontes: BYD (26/10/2026); Hitachi Energy (22/10/2026); Petrobras (19/06/2026); Oi (26/08/2026).

Critérios para priorizar

ADERÊNCIA
Contribui para objetivos e posicionamento?

EXECUÇÃO
Há equipe, processos e qualidade para entregar?

IMPACTO FINANCEIRO
Quanto capital e caixa serão comprometidos?

RISCO
Existem dependências ou exposições contratuais?

QUATRO CRITÉRIOS DE DECISÃO

ADERÊNCIA	CAPACIDADE	CAPITAL	RISCO
Prioridade e estratégia	Pessoas e processos	Caixa e prazos	Contratos e concentração

Leitura qualitativa: nenhuma oportunidade dispensa contratos e dados próprios.

Perguntas para o empresário

- Há demanda comprovada ou apenas expectativa de pedidos?
- Quanto capital será necessário até o recebimento?
- Quais contratos ou clientes aumentam nossa exposição?

ENCERRAMENTO • LEITURA DA CONSULTORIA

SÍNTESE E CAMINHOS PARA O EMPRESÁRIO

Nossa leitura do cenário para transformar informação em decisão, disciplina e valor empresarial.



Entre novembro de 2026 e abril de 2027, o empresário enfrenta um ambiente que combina atividade moderada, custo financeiro ainda relevante, transição tributária, consumo mais seletivo e pressão crescente por produtividade. Nesse contexto, crescer sem método pode elevar faturamento e, ao mesmo tempo, pressionar caixa e margens.

A leitura correta do cenário exige conectar preço, margem, capital de giro, capacidade operacional, risco tributário e retorno dos investimentos. Decisões comerciais, financeiras e operacionais não podem mais ser tratadas de forma isolada.

As oportunidades existem, mas são desiguais. Movimentos de investimento, tecnologia e reorganização setorial podem abrir demanda para alguns negócios, enquanto outros precisarão rever mix, processos, custos e foco comercial antes de expandir.

O caminho recomendável é simples na lógica e rigoroso na execução: diagnosticar a realidade econômica da empresa, priorizar frentes com melhor retorno, estruturar controles e indicadores e acompanhar resultados com disciplina. É nesse ponto que a consultoria estratégica mostra sua utilidade: transformar informação dispersa em decisão orientada, lucro sustentável e construção de valor.

Síntese editorial da Consultoria Estratégica Empresarial Ramalho, baseada nas análises e fontes documentadas nas páginas anteriores desta publicação.

O que o cenário exige

LIQUIDEZ
Preservar caixa e capital de giro antes de acelerar o crescimento.

MARGEM
Revisar preço, custos, tributos e prazos para proteger resultado.

EFICIÊNCIA
Priorizar processos e tecnologia com retorno mensurável.

SELETIVIDADE
Investir apenas onde houver demanda, capacidade e viabilidade.

CAMINHO RECOMENDADO

DIAGNOSTICAR — Caixa, margem e gargalos

PRIORIZAR — Mercados, produtos e investimentos

ESTRUTURAR — Processos, indicadores e rotina

ACOMPANHAR — Metas, correções e resultados

Leitura, prioridade, estrutura e disciplina formam a base da decisão estratégica.

Perguntas decisivas

- O crescimento projetado aumenta resultado ou apenas amplia a pressão sobre o caixa?
- Seus preços e prazos preservam margem real depois de custos, tributos e inadimplência?
- Qual frente merece investimento imediato por combinar retorno, capacidade e menor risco?

consultoriaramalho.com.br | williams@consultoriaramalho.com.br | +55 21 97656-9779

IDENTIDADE INSTITUCIONAL

VISÃO | ESTRATÉGIA | VALOR

Compreender o cenário, orientar decisões e construir valor para cada empresa.



VISÃO

Ler o ambiente e reconhecer o que importa

Compreendemos os movimentos econômicos, regulatórios, setoriais e empresariais e avaliamos como se relacionam aos objetivos e às escolhas da sua empresa.

FOCO NA LEITURA

Riscos, oportunidades e impactos nas decisões.

ESTRATÉGIA

Decidir com critério e coerência

Traduzimos essa compreensão em prioridades e caminhos adequados à sua empresa, considerando seus recursos, sua estrutura, os riscos e a direção que pretende seguir.

FOCO NA ESCOLHA

Prioridades compatíveis com recursos e capacidade.

VALOR

Fortalecer resultados sustentáveis

Contribuímos para elevar a rentabilidade sustentável, a geração de caixa e o valor econômico da empresa como ativo, de acordo com sua realidade e seu estágio de desenvolvimento.

FOCO NO RESULTADO

Margens, geração de caixa e valor econômico.

O ponto de partida é a realidade de cada empresa

Uma oportunidade deve ser avaliada à luz dos objetivos do negócio, dos recursos disponíveis, da capacidade de execução e do retorno esperado. Essa leitura orienta as prioridades e os caminhos que recomendamos a cada empresa.

SERVIÇOS • SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS

ÁREAS DE ATUAÇÃO E FORMAS DE APOIO

Serviços autônomos, contratados isoladamente ou em conjunto, conforme o objetivo empresarial.



Consultoria Estratégica Empresarial

Direcionamento, prioridades e decisões para crescer com coerência e rentabilidade.

Gestão Empresarial

Organização da gestão, metas, indicadores e acompanhamento de resultados.

Diagnósticos Empresariais

Mapeamento de riscos, gargalos e oportunidades nas dimensões do negócio.

Processos e Performance

Aprimoramento de processos, controles, produtividade e eficiência operacional.

Conselho Empresarial e Governança

Apoio qualificado a decisões, riscos, investimentos e objetivos de longo prazo.

Valuation e Operações Empresariais

Avaliação do valor econômico e apoio técnico a transações empresariais.

Consultoria Especializada em Hotelaria

Análise de operações, rentabilidade, ativos e oportunidades no setor hoteleiro.

Programa Recuperar · Reorganizar · Rentabilizar

Atuação estruturada para recuperar o equilíbrio, reorganizar e rentabilizar.

Os serviços têm escopos e contratações próprios. Podem ser combinados conforme os objetivos, a capacidade e as necessidades de cada empresa.

consultoriaramalho.com.br | williams@consultoriaramalho.com.br | +55 21 97656-9779

RELACIONAMENTO INSTITUCIONAL

VAMOS CONVERSAR SOBRE A SUA EMPRESA

Entre em contato para conhecer nossos serviços, solicitar uma leitura setorial ou acompanhar as atualizações mensais.



Consultoria Estratégica Empresarial Ramalho

E-MAIL
williams@consultoriaramalho.com.br

WHATSAPP
+55 21 97656-9779

SITE
consultoriaramalho.com.br

AGENDAMENTO
bit.ly/contato-reuniao

Atualizações mensais

Receba complementos do panorama de novembro de 2026 a abril de 2027, conforme novas informações forem divulgadas.

Escaneie para solicitar pelo WhatsApp

Solicitação voluntária, sem reunião ou contratação obrigatória.

COMO A CONSULTORIA RAMALHO PODE CONTRIBUIR

Uma conversa sobre sua empresa permite compreender objetivos, dificuldades e oportunidades com a profundidade necessária. A partir dessa leitura, identificamos quais decisões merecem atenção e onde o apoio especializado pode produzir resultados.

O próximo passo, quando fizer sentido, é definir um escopo adequado à realidade do negócio. Cada serviço possui contratação própria, e o empresário mantém a responsabilidade por suas decisões e pela execução.

REFERÊNCIAS • PESQUISA DOCUMENTAL

FONTES

Referências utilizadas nas análises. Os links completos e os identificadores constam do índice anexo.

FONTES INSTITUCIONAIS E REFERÊNCIAS DOCUMENTAIS

Base da pesquisa: 27/10/2026 | Referências adicionais incorporadas nas revisões editoriais

ECONOMIA, MERCADO E LEGISLAÇÃO

E01–E05	**IBGE • Contas Nacionais**	PIB, consumo e atividade setorial
E10	**IBGE • Pesquisa Mensal de Comércio**	Volume de vendas; agosto de 2026
E11	**IBGE • Pesquisa Mensal de Serviços**	Volume e receita; agosto de 2026
E06–E09	**BCB • Focus e histórico da Selic**	Projeções e taxas; outubro de 2026
A04	**BCB • Política Monetária**	Relatório de setembro de 2026
E12–E14	**Fazenda • Orçamento e Prisma Fiscal**	PLOA 2027; projeções fiscais
E17–E18	**Receita Federal • Reforma do Consumo**	Cronograma e orientações CBS/IBS
E19	**Senado • Lei Complementar 238/2026**	Microempreendedor Individual
E20	**Câmara • Emenda Constitucional 141**	Jornada de trabalho e transição
E21	**FMI • World Economic Outlook**	Projeções globais; outubro de 2026
E22–E23	**OMC • Global Trade Outlook**	Comércio mundial e infraestrutura de IA
E38	**BCB • Custo Efetivo Total (CET)**	Critérios de avaliação do crédito

SETORES, EMPRESAS E GESTÃO

E32–E35	**Inep • Censos educacionais**	Educação básica e superior
A01	**Semesp • Mapa do Ensino Superior**	Especialização, MBA e pós-graduação
E36	**MEC • Regulação da EaD**	Regras para oferta de educação superior
A02	**Sebrae • Transformação Digital 2026**	Uso de IA nos pequenos negócios
A03	**Cetic.br • TIC Empresas 2025**	Adoção de IA nas empresas
A05	**MGI • Gestão de Processos**	Guia prático; referência conceitual
E24–E25	**BYD Brasil • Comunicados**	Operação e produção em Camaçari
E26–E27	**Hitachi Energy • Comunicados**	Investimentos industriais no Brasil
E29–E30	**Petrobras • Agência e projetos**	Plano de negócios; biorrefino
E31	**Oi • Comunicado corporativo**	Evolução da recuperação judicial
E43	**MDIC / CZPE • Investimentos**	Aprovação de projetos e capacidade
E37	**Sebrae • Orientações de gestão**	Pró-labore, resultado e remuneração

Os títulos são referências selecionadas; os links integrais constam do Índice Documental Complementar.
Fontes sustentam os dados; análises, conexões e perguntas são elaboração editorial da Consultoria Ramalho.

NOTAS • QUALIDADE DA INFORMAÇÃO

METODOLOGIA E NOTAS

Critérios de seleção, comparação e interpretação das informações apresentadas neste panorama estratégico.

Uma publicação de inteligência empresarial

Pesquisa-base: setembro e outubro de 2026 | Horizonte: nov/2026 a abr/2027

Fontes e rastreabilidade

Priorizamos estatísticas oficiais, atos normativos, pesquisas com metodologia identificada e comunicados das empresas. As referências selecionadas estão na página 30; o Índice Documental Complementar reúne os links integrais.

Fatos, anúncios e perspectivas

Resultados observados, estimativas, expectativas e anúncios são diferenciados pela data e pela natureza da informação. Investimento anunciado ou aprovado ainda depende de execução e não equivale a obra concluída ou operação iniciada.

Comparabilidade estatística

As comparações respeitam unidade, universo pesquisado e período. Resultados anuais, semestrais e acumulados até agosto não são equivalentes. Contas Nacionais, pesquisas mensais e levantamentos amostrais têm metodologias próprias.

Interpretação estratégica

Fontes externas sustentam os dados. Análises, conexões empresariais e perguntas são elaboração editorial da Consultoria Ramalho. A aplicação das orientações depende do setor, da capacidade, dos riscos e dos objetivos de cada empresa.

Educação e tecnologia

Censos, pesquisas domiciliares e estudos setoriais abrangem públicos distintos. Um resultado divulgado em 2026 pode se referir a 2025 ou 2024. Indicadores de adoção de IA de pesquisas diferentes não são diretamente comparáveis.

Atualizações e limitações

O panorama reúne informações conhecidas no fechamento e perspectivas para o período indicado. Novos dados, alterações legais e fatos empresariais podem modificar as conclusões. Cada decisão requer informação atualizada e avaliação específica.

Imagens têm caráter ilustrativo e não comprovam vínculo com empresas ou projetos mencionados.

O conteúdo oferece leitura geral e não substitui avaliação jurídica, fiscal ou financeira individualizada.

ÍNDICE DOCUMENTAL COMPLEMENTAR

PERSPECTIVAS | NOVEMBRO/2026 A ABRIL/2027

Referências de base e complementares. URLs completas e páginas de utilização informadas na matriz.

E01 **IBGE - Contas Nacionais trimestrais**
Tema: Economia brasileira | Pág.: 03,05,06 | Natureza: FATO
https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/45968-pib-cresce-2-3-em-2025-e-fecha-o-ano-em-r-12-7-trilhoes

E02 **IBGE - Contas Nacionais / Fazenda informativo PIB**
Tema: Economia brasileira | Pág.: 05,12 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/central-de-conteudo/publicacoes/conjuntura-economica/atividade-economica/defeso-eleitoral-2026/informativo-pib-jun2026.html/view

E03 **IBGE / Ministério da Fazenda**
Tema: Economia brasileira | Pág.: 05,13 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/central-de-conteudo/publicacoes/conjuntura-economica/atividade-economica/defeso-eleitoral-2026/informativo-pib-jun2026.html/view

E04 **IBGE / Ministério da Fazenda**
Tema: Economia brasileira | Pág.: 05,15 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/central-de-conteudo/publicacoes/conjuntura-economica/atividade-economica/defeso-eleitoral-2026/informativo-pib-jun2026.html/view

E05 **Ministério da Fazenda, reproduzindo IBGE**
Tema: Economia brasileira | Pág.: 05 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/central-de-conteudo/publicacoes/conjuntura-economica/atividade-economica/defeso-eleitoral-2026/informativo-pib-jun2026.html/view

E06 **Banco Central do Brasil | Focus, coleta 23/10/2026 (divulgado em 26/10/2026)**
Tema: Expectativas de mercado | Pág.: 05,06 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.bcb.gov.br/content/focus/focus/R20261023.pdf

E07 **Banco Central do Brasil | Focus, coleta 23/10/2026 (divulgado em 26/10/2026)**
Tema: Expectativas de mercado | Pág.: 06 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.bcb.gov.br/content/focus/focus/R20261023.pdf

E08 **BCB - Histórico das taxas básicas**
Tema: Juros | Pág.: 06,09,18,20 | Natureza: FATO
https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros

E09 **Banco Central do Brasil | Focus, coleta 23/10/2026 (divulgado em 26/10/2026)**
Tema: Expectativas de mercado | Pág.: 06,18 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.bcb.gov.br/content/focus/focus/R20261023.pdf

E10 **IBGE - Pesquisa Mensal de Comércio**
Tema: Varejo | Pág.: 05,12,15 | Natureza: FATO
https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/comercio/9227-pesquisa-mensal-de-comercio

E11 **IBGE | Pesquisa Mensal de Serviços, quadro Principais Resultados – agosto/2026**
Tema: Serviços | Pág.: 05,13 | Natureza: FATO
https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/servicos/9229-pesquisa-mensal-de-servicos.html

E12 **Ministério da Fazenda**
Tema: Fiscal | Pág.: 06,07 | Natureza: PROPOSTA
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/assuntos/noticias/2026/setembro/governo-federal-apresenta-projeto-de-orcamento-de-2027-com-previsao-de-superavit-primario-de-r-18-6-bilhoes

E13 **Ministério da Fazenda - Secretaria de Política Econômica**
Tema: Fiscal | Pág.: 06 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/assuntos/noticias/2026/outubro/prisma-fiscal-eleva-projecao-de-deficit-para-2026-e-reduz-estimativa-para-2027

ÍNDICE DOCUMENTAL COMPLEMENTAR

PERSPECTIVAS | NOVEMBRO/2026 A ABRIL/2027

Referências de base e complementares. URLs completas e páginas de utilização informadas na matriz.

E14 **Ministério da Fazenda**
Tema: Fiscal | Pág.: 06 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.gov.br/fazenda/pt-br/assuntos/noticias/2026/outubro/prisma-fiscal-eleva-projecao-de-deficit-para-2026-e-reduz-estimativa-para-2027

E15 **BCB Comunicado 45.452**
Tema: Agenda | Pág.: 07 | Natureza: FATO
https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/exibenormativo?numero=45452&tipo=Comunicado

E16 **BCB página Copom**
Tema: Agenda | Pág.: 07 | Natureza: FATO
https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/copom

E17 **Receita Federal - Entenda a reforma**
Tema: Tributação | Pág.: 07,08,19 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/reforma-tributaria-do-consumo/entenda

E18 **Receita Federal / CGIBS - Orientações**
Tema: Tributação | Pág.: 07,08 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/reforma-tributaria-do-consumo/orientacoes-da-reforma-tributaria

E19 **Senado - Texto integral LC 238/2026**
Tema: MEI | Pág.: 07,08,19 | Natureza: LEI
https://legis.senado.gov.br/norma/44276013/publicacao/44280206

E20 **Câmara - Texto oficial EC 141/2026**
Tema: Trabalho | Pág.: 07,13,16,21 | Natureza: LEI
https://www2.camara.leg.br/legin/fed/emecon/2026/emendaconstitucional-141-16-outubro-2026-800062-publicacaooriginal-181622-pl.html

E21 **FMI - World Economic Outlook**
Tema: Mundo | Pág.: 04,11,22 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2026/10/13/world-economic-outlook-october-2026

E22 **OMC - Global Trade Outlook**
Tema: Mundo / comércio | Pág.: 04,11,22 | Natureza: PROJEÇÃO
https://www.wto.org/english/news_e/news26_e/stat_08oct26_510_e.htm

E23 **OMC - Executive summary October 2026**
Tema: Mundo / tecnologia | Pág.: 04,22 | Natureza: FATO
https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/global-trade-outlook-and-statistics_execsum_e.htm

E24 **BYD Brasil**
Tema: Movimento corporativo | Pág.: 11,15 | Natureza: REALIZADO
https://www.byd.com/br/BYD-alcanca-8-mil-colaboradores-diretos-em-Camacari-e-refor%C3%A7a-producao-para-acompanhar-crescimento-das-vendas-no-Brasil-2026

E25 **BYD Brasil**
Tema: Movimento corporativo | Pág.: 11,15 | Natureza: ANÚNCIO + REALIZADO
https://www.byd.com/br/noticias-byd-brasil/byd-song-plus-sera-produzido-na-fabrica-de-camacari

E26 **Hitachi Energy - Comunicado**
Tema: Movimento corporativo | Pág.: 11,15 | Natureza: ANÚNCIO
https://www.hitachienergy.com/br/pt/news-and-events/press-releases/2026/03/hitachi-energy-reaffirms-commitment-to-latin-america-through-an-additional-150-million-usd-investment-to-expand-power-transformer-manufacturing-capacity

ÍNDICE DOCUMENTAL COMPLEMENTAR

PERSPECTIVAS | NOVEMBRO/2026 A ABRIL/2027

Referências de base e complementares. URLs completas e páginas de utilização informadas na matriz.

E27 **Hitachi Energy - Comunicado**
Tema: Movimento corporativo | Pág.: 11,15 | Natureza: ANÚNCIO
https://www.hitachienergy.com/br/pt/news-and-events/press-releases/2026/10/novo-investimento-de-r-385-milh-es-da-hitachi-energy-vai-fortalecer-o-brasil-como-polo-de-componentes-para-transformadores-na-am-rica-latina

E28 **BYD - anúncio Rio de Janeiro**
Tema: Movimento corporativo / RJ | Pág.: 11,15 | Natureza: ANÚNCIO
https://www.byd.com/br/noticias-byd-brasil/byd-anuncia-investimento-de-r--300-milhoes-para-a-construca o-de-.html

E29 **Agência Petrobras / Plano de Negócios**
Tema: Movimento corporativo nacional | Pág.: 11,15,23 | Natureza: PLANO APROVADO
https://agencia.petrobras.com.br/w/negocio/petrobras-aprova-plano-de-neg%C3%B3cios-2026-2030

E30 **Agência Petrobras**
Tema: Investimento nacional aprovado | Pág.: 11,15 | Natureza: FID APROVADA
https://agencia.petrobras.com.br/w/negocio/petrobras-aprova-investimento-em-planta-de-bioqav-e-diesel-renov%C3%A1vel-na-rpbc

E31 **Oi - Nota corporativa**
Tema: Reestruturação | Pág.: 11,15,25 | Natureza: DECISÃO JUDICIAL
https://www.oi.com.br/sala-de-imprensa/noticias/p/nota-a-imprensa-8ABAB6B29FEBF10C01A04085575C2B43-00. htm

E32 **Inep - perfil estudantes**
Tema: Educação básica | Pág.: 14,21,22 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/inep/pt-br/centrais-de-conteudo/noticias/censo-escolar/conheca-o-perfil-dos-46-milh oes-de-estudantes-da-educacao-basica-no-dia-do-estudante

E33 **Inep | Resultados 2026 + Sinopses da Educação Básica 2025 + Cronograma de matrícula inicial**
Tema: Educação básica | Pág.: 14 | Natureza: PRELIMINAR
https://www.gov.br/inep/pt-br/areas-de-atuacao/pesquisas-estatisticas-e-indicadores/censo-escolar/resu ltados/2026

E34 **Inep - Censo Superior 2024**
Tema: Ensino superior | Pág.: 14,21,22 | Natureza: FATO
https://www.gov.br/inep/pt-br/relatorio-anual-de-atividades-e-gestao-do-inep-2025/pesquisas-estatistic as-e-indicadores-educacionais/censo-da-educaca-superior

E35 **Inep - retificação divulgação**
Tema: Ensino superior | Pág.: 07,14 | Natureza: AGENDA
https://www.gov.br/inep/pt-br/centrais-de-conteudo/noticias/censo-da-educacao-superior/inep-publica-re tificacao-sobre-divulgacao-do-censo-da-educacao-superior-2025

E36 **MEC - Regras e portarias EaD**
Tema: Regulação educação | Pág.: 07,14 | Natureza: LEI
https://www.gov.br/mec/pt-br/acesso-a-informacao/perguntas-frequentes/educacao-a-distancia/as-mudancas -se-aplicam-imediatamente

E37 **Sebrae - pró-labore**
Tema: Gestão e formação de preços | Pág.: 08,19 | Natureza: CONCEITO
https://meuatendimento.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-definir-o-valor-da-retirad a-de-pro-labore-dos-socios%2C6570ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD

E38 **BCB - FAQ sobre CET**
Tema: Gestão e custo do crédito | Pág.: 09,18,20 | Natureza: CONCEITO
https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/p/cuidados-na-hora-de-contratar-uma-operacao-de-credito

E39 **Controle metodológico da Consultoria Ramalho; suportado por demonstrações contábeis e literatura financeira**
Tema: Gestão financeira | Pág.: 09,18,19,20,23 | Natureza: METODOLOGIA
Registro de análise interna; não representa fonte externa publicada.

ÍNDICE DOCUMENTAL COMPLEMENTAR

PERSPECTIVAS | NOVEMBRO/2026 A ABRIL/2027

Referências de base e complementares. URLs completas e páginas de utilização informadas na matriz.

E40 **OMC - capítulo IA e comércio**
Tema: Movimento internacional | Pág.: 04,22 | Natureza: INFERÊNCIA
https://www.wto.org/english/news_e/news26_e/stat_08oct26_510_e.htm

E41 **Auditoria editorial interna**
Tema: Fontes e gráfico | Pág.: 11,12,15,23 | Natureza: EXCLUSÃO
Registro de análise interna; não representa fonte externa publicada.

E42 **Ministério do Planejamento - PLOA**
Tema: Agenda fiscal | Pág.: 07 | Natureza: EM TRAMITAÇÃO
https://www.gov.br/planejamento/pt-br/assuntos/orcamento/orcamento-em-numeros/ploa-2027

E43 **MDIC / CZPE**
Tema: Movimento corporativo estadual | Pág.: 11,15 | Natureza: PROJETOS APROVADOS
https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026-periodo-eleitoral/agosto/czpe-aprova-r-206-bi-de-investimentos-industriais-e-de-servicos-no-ceara-maranhao-e-piaui

A01 **Instituto Semesp | Mapa do Ensino Superior no Brasil, edição 2026**
Tema: Educação superior e pós-graduação | Pág.: 14 | Natureza: PESQUISA SETORIAL
https://www.semesp.org.br/mapa/home/

A02 **Sebrae | Transformação Digital nos Pequenos Negócios 2026**
Tema: Pequenos negócios e inteligência artificial | Pág.: 22 | Natureza: PESQUISA
https://agenciasebrae.com.br/dados/pequenos-negocios-do-brasil-usam-mais-ia-que-os-norte-americanos-aponta-sebrae/

A03 **NIC.br / Cetic.br | TIC Empresas 2025**
Tema: Adoção de IA nas empresas | Pág.: 22 | Natureza: PESQUISA
https://cetic.br/pt/noticia/uso-de-inteligencia-artificial-por-empresas-brasileiras-avanca-e-atinge-17-aponta-pesquisa-do-cetic-br/

A04 **Banco Central | Relatório de Política Monetária, setembro 2026**
Tema: Conjuntura e análise estratégica | Pág.: 26 | Natureza: RELATÓRIO
https://www.bcb.gov.br/publicacoes/rpm/202609

A05 **Ministério da Gestão | Guia Prático de Gestão de Processos (2024)**
Tema: Processos, qualidade e produtividade | Pág.: 16,21,24 | Natureza: REFERÊNCIA METODOLÓGICA
https://www.gov.br/gestao/pt-br/acesso-a-informacao/estrategia-e-governanca/gestaodeprocessos/arquivos_pdf/GuiaPrticodeGestodeProcessosv1maiode20241.pdf

A06 **Inep | Sinopse Estatística da Educação Básica 2025**
Tema: Indicadores e fontes básicas da educação | Pág.: 14 | Natureza: DADO OFICIAL
https://www.gov.br/inep/pt-br/acesso-a-informacao/dados-abertos/sinopses-estatisticas/educacao-basica