

Logística Ambiental de São Paulo S.A. - LOGA - CNPJ nº 07.032.886/0001-02		Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras para os Exercícios Findos em 31 de Dezembro de 2021 e 2020 (em milhares de reais, exceto quando indicado de outra forma)	
<p>portos de resíduos, destinação de aterro e serviços de incineração. (b) As principais naturezas relativas aos créditos fiscais são de PIS e COFINS.</p>			
<p>23. Despesas comerciais: São compostas como seguem:</p>			
	2021	2020	
Patrocínio, brindes e doações	(90)	-	
Propaganda e publicidade	(3.358)	(2.760)	
Outros	(98)	(39)	
	(3.546)	(2.799)	
<p>24. Despesas administrativas: São compostas como seguem:</p>			
	2021	2020	
Remuneração direta mão de obra	(10.002)	(7.909)	
INSS	(1.571)	(1.348)	
FGTS	(390)	(340)	
Benefícios	(1.571)	(1.444)	
Depreciação e amortização	(601)	(523)	
Serviços de terceiros (a)	(5.545)	(7.303)	
Viagens e estadias	(82)	(34)	
Tributos, seguros e contribuições	(655)	(1.317)	
Materiais	(174)	(162)	
Aluguéis	(19)	(241)	
Despesas Compartilhadas (CSC)	(4.146)	(4.041)	
Outros	(489)	(465)	
	(25.245)	(25.148)	
<p>25. Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas: São compostas como seguem:</p>			
	2021	2020	
Outras receitas eventuais	6.134	1.550	
Despesas e provisões contingenciais	(3.101)	(5.723)	
Resultado vendas de imobilizado	548	6.656	
Patrocínio	(1.305)	(487)	
Multa contratual	(5.049)	(1.832)	
Despesas de baixa de ativo imobilizado	(10)	-	
	(2.783)	164	
<p>26. Receitas e despesas financeiras: São compostas como seguem:</p>			
	2021	2020	
Rendimentos sobre aplicações financeiras	959	372	
Juros recebidos e descontos obtidos	1.410	524	
Correção dos depósitos judiciais	191	590	
Ajuste a valor presente	-	2.033	
	2.560	3.519	
Variação monetária	(374)	(3)	
Despesas bancárias	(460)	(646)	
Despesas com juros e descontos concedidos	(45)	(1.056)	
<p>27. Contrato de concessão: Através do Contrato de Concessão a Companhia presta serviços divisíveis de limpeza urbana na região noroeste da cidade de São Paulo/SP, sendo o período de concessão de 20 anos a partir de outubro de 2004, renovável por mais de 20 anos e tem reajuste anual da tarifa com base em fórmula paramétrica estipulada em contrato e composta de diversos índices do setor. A cada 5 anos o contrato prevê a realização de revisão ordinária das tarifas praticadas de modo a manter sua fidelização à equação econômico-financeira inicial do Contrato. Terrenos, estruturas e construções bem como todos os contêineres utilizados para a execução do objeto da concessão são bens reversíveis e os demais ativos poderão ser revertidos conforme repactuação contratual. As principais obrigações contratuais são modernização do transbordo Ponte Pequena; construção de novo transbordo; implantação de aterro sanitário e estação de tratamento de efluentes; construção de usina de compostagem; construção de centrais de triagem; construção de central de tratamento de resíduos de serviços de saúde; implantação de coleta mecanizada; encerramento do aterro sanitário Bandeirantes; revegetação do aterro sanitário Vila Albertina e renovação de frota de veículos a cada 5 anos. a. Ativo financeiro: A Companhia reconhece um ativo financeiro à medida que tem o direito contratual incondicional de receber caixa ou outro ativo financeiro do concedente pelo serviço de construção. O concedente tem pouca ou nenhuma opção para evitar o pagamento. A receita reconhecida com relação à construção em 2021 e 2020 representa o valor justo do serviço prestado na construção da infraestrutura para prestação dos serviços. A Companhia registrou ativos financeiros conforme detalhamento abaixo:</p>			
	2021	2020	
Transbordo	6.432	8.849	
Edificações	324	324	
Benefeitorias	1.520	1.520	
Contêineres	4.808	5.507	
Centros de triagem	3.268	4.438	
RSSS Unid. Treinamento	5.616	7.726	
Tr. Anhanguera	3.662	3.662	
Col. Mecanizada	71	71	
Ajuste a Valor Presente	(4.415)	(4.345)	
	21.286	27.572	
Circulante	5.824	5.824	
Não circulante	15.462	21.928	
<p>O ativo financeiro no montante de R\$21.286 em 2021 (R\$27.572 em 2020) refere-se à infraestrutura que vem sendo construída ou adquirida pela Companhia e que será reversível ao Poder Concedente, ao término do contrato de concessão. Conforme contrato, a Companhia vem sendo remunerada por esses investimentos.</p>			
Valnei Souza Nunes - Diretor		Carlos Alberto Vieira - Contador - CRC 1SP206556/O-0	

Petrobras reinicia processo de venda de três refinarias

Os documentos com as principais informações sobre os ativos e os critérios de elegibilidade para a seleção de participantes estão disponíveis na página da Petrobras, no link (<https://www.investidorpetrobras.com.br/>)

A Petrobras anunciou o reinício dos processos de venda de três refinarias. Fazem parte do pacote a Refinaria Abreu e Lima (RNEST), em Pernambuco, Refinaria Presidente Getúlio Vargas (REPAR), no Paraná, e Refinaria Alberto Pasqualini (REFAP), no Rio Grande do Sul, bem como os ativos logísticos integrados a elas.

Os documentos com as principais informações sobre os ativos e os critérios de elegibilidade para a seleção de participantes estão disponíveis na página da Petrobras, no link (<https://www.investidorpetrobras.com.br/>). As etapas subsequentes dos processos de venda dessas três refinarias serão informadas oportunamente ao mercado.

O plano de desinvestimento



Refinaria Alberto Pasqualini (REFAP), no Rio Grande do Sul.

em refino da Petrobras representa, aproximadamente, 50% da capacidade de refino nacional, totalizando 1,1 milhão de barris por dia de petróleo processado, e considera a ven-

da integral dos ativos citados. As operações estão em consonância com a Resolução nº 9/2019 do Conselho Nacional de Política Energética, que estabeleceu diretrizes para

a promoção da livre concorrência na atividade de refino no país, e integram o compromisso firmado pela Petrobras para a abertura do setor de refino no Brasil (ABR).

Como a IA ajuda a minimizar os erros na hora da contratação

Tiago Machado (*)

A qualidade do capital humano é um dos fatores que mais influenciam os resultados das empresas

Por isso, recrutar e contratar colaboradores com o perfil correto é, talvez, a função mais importante de qualquer área de Recursos Humanos. No entanto, pesquisa recente mostra que, mesmo com toda a maturidade adquirida por esses departamentos e seus profissionais nos últimos anos, as corporações continuam errando muito nas seleções.

E alta rotatividade, não é novidade para ninguém, significa impacto direto no resultado. De acordo com pesquisa realizada em fevereiro último, pela empresa de recrutamento Robert Half, 41% das lideranças assumem ter feito alguma contratação equivocada no último ano. A sondagem ouviu 300 executivos brasileiros do chamado "C-Level".

O uso de tecnologia da informação dentro do RH é algo necessário e os gestores sabem disso. Ainda assim, ao fazer uma análise do resultado, a impressão que fica é que algumas destas ferramentas, como aquelas que usam dados e inteligência artificial para contratação, retenção e gestão de carreiras de profissionais, ainda não foram adotadas ou estão sendo utilizadas de forma incorreta.

Os processos de seleção de talentos não orientados a dados resultam apenas em colaboradores que atendem ou superam as expectativas do respectivo gestor na metade do tempo. Estes dificilmente são os resultados que a maioria das empresas está procurando. A Inteligência Artificial (IA) é a ferramenta ideal para minimizar esses erros.

Na etapa dos processos

seletivos, o uso da tecnologia proporciona maior produtividade ao permitir uma busca mais assertiva, além de maior agilidade na contratação e também um aumento significativo na capacidade de exploração de características de uma pessoa candidata, proporcionando assim, uma visão e entendimento mais amplo sobre ela.

Mais do que isso, empresas que usam esta tecnologia em todo o seu processo de gestão de pessoas conseguem, ao longo do tempo, identificar características que um profissional tem que ter para ser bem-sucedido em determinada posição, e a identificar candidatos que se encaixem nesses critérios (que não precisam ser necessariamente técnicos - podem ser humanos, como capacidades de persuasão e construção de relacionamentos).

Além de minimizar erros, a automatização das primeiras etapas de recrutamento, pode gerar ganhos de eficiência em torno de 20% a 30% das atividades diárias da equipe de recrutamento e seleção. Ou seja, mais produtividade, agilidade e redução de custos para as empresas, que podem direcionar seus profissionais para funções mais estratégicas.

Não se trata apenas de aprimorar e agilizar o sistema de contratação, mas também gerar ganhos financeiros capazes de impactar toda a operação de uma empresa, independentemente de seu porte. É certo que, quanto mais adequado for o perfil do profissional para a vaga que ocupa, mais eficaz será o resultado do trabalho que desempenha.

(*) - É CEO da Rocketmat, especializada em soluções de Inteligência Artificial para a área de RH (<https://www.rocketmat.com>).

Evolução positiva do comércio é a maior desde o início da pandemia

O crescimento do volume de vendas tem gerado perspectivas positivas no varejo, segundo os resultados do Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec) de junho. Neste mês, o indicador apurado pela Confederação Nacional do Comércio (CNC) cresceu 5,1% e, no ano, 24,4%, alcançando 122,4 pontos, a maior pontuação desde março de 2020 (128,4).

A análise da Confederação destaca que os números da pesquisa do IBGE, mostram crescimento sustentado do volume de vendas nos primeiros quatro meses do ano, o que é refletido no indicador de Condições Atuais do Setor do Comércio, que também chegou ao maior nível desde março de 2020, 107,1 pontos. O item Expectativas do Empresário do Comércio também obteve o terceiro avanço consecutivo, atingindo 152,4 pontos.

O presidente da CNC, José Roberto Tadros, avalia que o resultado apresenta um panorama das projeções do comércio para o curto prazo. "Essa evolução positiva das vendas, a despeito da inflação persistente e dos juros elevados, melhorou a percepção dos comerciantes, fazendo com que projetem um cenário favorável para o setor no segundo semestre", ressalta.

A economista da CNC responsável pela análise, Izis Ferreira, esclarece que as medidas de suporte à renda, como o auxílio emergencial e os saques extraordinários do FGTS, seguem produzindo efeitos positivos no consumo e viabilizando o pagamento de dívidas. "Com o ticket médio das vendas correntes mais baixo, o comércio aposta na recorrência das compras e na substituição de marcas caras, o que também explica o bom



As medidas como o auxílio emergencial e os saques extraordinários do FGTS, produziram efeitos positivos no consumo.

desempenho das vendas no contexto da disseminação da alta dos preços aos consumidores", acrescenta.

Ainda segundo a pesquisa, apesar das margens comprimidas e do custo do crédito mais alto, o comerciante sentiu que, em relação há um ano, a rotatividade dos estoques melhorou em junho. A percepção sobre o nível dos estoques diante da programação das vendas (90,6 pontos) é a melhor desde abril de 2020. A proporção de 23,5% dos varejistas considera o volume de estoques acima do adequado, 4,4 pontos percentuais abaixo da média do período da pandemia (27,9%). Fonte: (Gecom/CNC).

Confiança do empresário da indústria sobe 1,5 ponto

O Índice de Confiança da Indústria (ICI), medido pela FGV, cresceu 1,5 ponto na passagem de maio para junho. Essa é a terceira alta consecutiva do indicador, que atingiu 101,2 pontos em uma escala de 0 a 200 pontos, o maior nível desde novembro de 2021 (102,1 pontos). Treze dos 19

segmentos da indústria brasileira analisados pela pesquisa apresentaram aumento da confiança em junho, na comparação com maio.

O Índice da Situação Atual, que mede a confiança do empresário da indústria no presente, cresceu 1,9 ponto e chegou a 102,3 pontos. O melhor desempenho ocorreu na

satisfação com o nível de demanda por produtos industriais. O Índice de Expectativas, que mede a confiança no futuro, subiu 1,2 ponto e atingiu 100,2 pontos, principalmente devido ao desempenho do componente de otimismo com a evolução da produção física nos três meses seguintes (ABR).