

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/BBD0-ABCA-A82B-C547> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: BBD0-ABCA-A82B-C547



Hash do Documento

054A28A0572C6BCE35255653361E5D5A1C9D600978E285CFF2926BDE40075E97

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 04/08/2022 é(são) :

Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 04/08/2022 19:20 UTC-03:00

Tipo: Assinatura Eletrônica

Identificação: Autenticação de conta

Evidências

Client Timestamp Thu Aug 04 2022 19:20:37 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -23.4937677 Longitude: -46.7234717 Accuracy: 13.224

IP 177.139.95.220

Hash Evidências:

966EE6BF6E182BFB3BE2A7DA4D7ABB723BB31FF6CDCA551F1A69DB8A961A499F



...continuação

BANCO BMG S.A. - Companhia Aberta - CNPJ/ME 61.186.680/0001-74 - NIRE 3530046248-3

nistas, administradores e membros do Conselho Fiscal, em especial, decorrentes das disposições contidas na Lei nº 6.385/76, na Lei das S.A., neste Estatuto Social, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Bacen e pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento do Nível 1, dos demais regulamentos da B3 e do Contrato de Participação no Nível 1. **CAPÍTULO IX - DISSOLUÇÃO E LIQUIDAÇÃO; ARTIGO 45:** A Companhia somente será dissolvida e entrará em liquidação por deliberação da assembleia geral ou nos demais casos previstos em lei. **PARÁGRAFO ÚNICO** - Compete à assembleia geral estabelecer a forma de liquidação e nomear o liquidante ou liquidantes, bem como o Conselho Fiscal, que deverá funcionar nesse período, obedecidas as formalidades legais. **CAPÍTULO X - DISPOSIÇÕES FINAIS - ARTIGO 46:** As disposições contidas nos Capítulos VII e VIII, bem como as demais as regras referentes ao Regulamento do Nível 1 constantes deste Estatuto Social, somente terão eficácia a partir da data da publicação do anúncio de início da oferta pública inicial de ações de emissão da Companhia.

PLANO DE OUTORGA DE AÇÕES DO GRUPO BMG: 1. OBJETIVO DO PLANO: 1.1 O presente Plano de Outorga de Ações aplicável ao Banco BMG S.A. ("Companhia"), suas controladas e empresas sob controle comum ("Grupo BMG"), aprovado pela Assembleia Geral Extraordinária da Companhia realizada em 03 de abril de 2020 e reformado pela Assembleia Geral Extraordinária da Companhia realizada em 29 de abril de 2022 ("Plano"), tem por objetivo permitir que os administradores e determinados empregados do Grupo BMG (em conjunto, "Colaboradores") recebam ações preferenciais de emissão da Companhia, negociadas no segmento Nível 1 de Governança Corporativa da B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3") sob o código "BMGB4" ("Ações"), a fim de: (i) estimular o desenvolvimento de visão de longo prazo dos Colaboradores e, consequentemente, gerar um maior alinhamento entre seus interesses e os interesses dos acionistas da Companhia; (ii) possibilitar a atração e retenção de talentos; e (iii) maximizar a geração de resultados por meio do incentivo à criação de valor de forma sustentável. **2. ADMINISTRAÇÃO DO PLANO E PARTICIPANTES:** 2.1 O Conselho de Administração da Companhia ("Conselho de Administração") é responsável por supervisionar o planejamento, operacionalização, controle e revisão deste Plano. 2.2 O Comitê de Remuneração, Pessoas e Cultura da Companhia ("Comitê") se reportará diretamente ao Conselho de Administração, sendo responsável por auxiliar o Conselho de Administração na operacionalização, supervisão, revisão e controle deste Plano, observado o disposto legislação e regulamentação aplicável, em especial, na Resolução nº 3.921, de 25 de novembro de 2010 do Conselho Monetário Nacional ("Resolução 3.921"), bem como na Política de Remuneração de Administradores da Companhia ("Política de Remuneração"). 2.3 Em consonância com este Plano, o Conselho de Administração poderá aprovar Programas de Outorga de Ações ("Programas") em que serão definidos os Colaboradores elegíveis, os termos e as condições da outorga e da liberação de Ações, observados os limites estabelecidos neste Plano. 2.4 Os Colaboradores indicados pelo Comitê e aprovados pelo Conselho de Administração para participar de um Programa ("Participantes") deverão firmar um termo de adesão no prazo fixado no respectivo Programa, que estabelecerá os termos e condições específicos de sua participação no Programa para o qual foi eleito, incluindo as metas e objetivos aplicáveis ("Termo de Adesão"). **4. AÇÕES UTILIZADAS E PREÇO:** 4.1 Para os fins deste Plano, serão utilizadas Ações mantidas em tesouraria. Excepcionalmente, caso não haja Ações em tesouraria em número suficiente para fazer frente à liberação das Ações e a Companhia esteja impedida, por disposição da legislação aplicável, de adquirir Ações adicionais ou, ainda, caso seja excessivamente onerosa para a Companhia a aquisição de tais Ações o Conselho de Administração poderá determinar que valor correspondente às Ações, apurado conforme Cláusula 4.3 abaixo, seja pago em dinheiro. 4.2 A quantidade total de Ações a ser outorgada no âmbito do presente Plano, em todos os Programas, não ultrapassará 10% (dez por cento) das ações em circulação da Companhia, considerando o mais recente extra-

to da composição acionária da Companhia em relação à data de aprovação de cada Programa. 4.3 Salvo determinação específica em contrário do Conselho de Administração no âmbito de cada Programa, (i) a outorga das Ações ao Participante ocorrerá na data de pagamento do Programa de Participação de Resultados da Companhia ("Data de Outorga"); (ii) o preço unitário de referência das Ações ("Preço") será determinado 10 (dez) dias úteis antes da Data de Outorga ("Data de Apuração"), com base na média do preço de fechamento das Ações na B3 nos 20 (vinte) pregões anteriores à Data da Apuração; e (iii) a efetiva liberação das Ações ao Participante deverá observar os períodos de diferimento e as demais condições previstas no item 5.1 abaixo. Para fins desta Cláusula, será considerado dia útil aquele com negociação e liquidação nos mercados da B3. **5. LIBERAÇÃO DAS AÇÕES:** 5.1 Os Participantes deverão observar as previsões deste Plano, do Programa, do Termo de Adesão e, se aplicável, da Política de Remuneração, com relação às metas de performance, períodos de diferimento e demais condições para liberação das Ações outorgadas. 5.2 Os Participantes não farão jus a quaisquer direitos e privilégios de acionista da Companhia, em especial, mas sem limitação, a quaisquer dividendos ou juros sobre o capital próprio relativos às Ações até a data da efetiva liberação das Ações ao Participante, observadas as condições do Programa. 5.3 O Comitê poderá propor ao Conselho de Administração da Companhia tratamento excepcional para casos e situações especiais, observadas as regras previstas neste Plano, no Programa e, quando aplicável, na Política de Remuneração. Qualquer decisão referente ao tema será analisada pelo Comitê e pelo Conselho de Administração, levando-se em consideração a atuação do Participante com a criação de valor e gestão de risco de longo prazo do Grupo BMG. **6. HIPÓTESES DE DESLIGAMENTO:** 6.1 Salvo decisão específica em contrário do Conselho de Administração no âmbito de cada Programa ou do Termo de Adesão, nas hipóteses de término do contrato de trabalho ou do mandato do Participante, as Ações outorgadas e ainda não liberadas serão tratadas da seguinte forma: (i) no caso de demissão por justa causa ou de desligamento voluntário, o Participante perderá integralmente o direito aos lotes de Ações ainda não liberados, independentemente do cumprimento das metas e demais condições estabelecidas no Termo de Adesão; (ii) na hipótese de demissão sem justa causa ou aposentadoria estatutária do Participante, este fará jus ao recebimento dos lotes de Ações relativos aos exercícios sociais já encerrados antes do desligamento, desde que tenham sido cumpridas as metas e demais condições estabelecidas no Termo de Adesão para tais exercícios, sendo canceladas eventuais lotes de Ações relativos ao exercício ainda não encerrado na data de desligamento; e (iii) no caso de falecimento ou invalidez permanente do Participante, este fará jus ao recebimento de todos os lotes de Ações ainda não liberados, independentemente do atingimento das metas e condições estabelecidas no Termo de Adesão, as quais vencerão antecipadamente e serão liberadas em parcela única no prazo de 60 (sessenta) dias contados da formalização do desligamento do Participante. **7. PRAZO DE VIGÊNCIA DO PLANO:** 7.1 O Plano entrará em vigor na data de sua aprovação pela Assembleia Geral da Companhia e poderá ser alterado ou extinto, a qualquer tempo, por decisão da referida Assembleia Geral. O término de vigência do Plano não afetará a eficácia dos Programas criados com base nele. **8. DISPOSIÇÕES GERAIS:** 8.1 Caso o número de Ações existentes na data de assinatura do Termo de Adesão venha a ser alterado como resultado de bonificações em ações, desdobramentos ou grupamentos, o número de Ações que tiverem sido outorgadas ao Participante no âmbito do Termo de Adesão poderá ser ajustado de forma a refletir tal alteração, para evitar distorções na aplicação do Programa. 8.2 O presente Plano não impedirá a Companhia de se envolver em reorganizações societárias e/ou operações que impliquem a mudança de seu controle societário. 8.3 Nenhuma disposição do Plano, do Programa ou do Termo de Adesão conferirá a qualquer Participante o direito de permanecer como Colaborador da Companhia, nem interferirá, de qualquer modo, no direito da Companhia, a qualquer tempo e sujeito às condições legais e contratuais, rescindir o contrato de trabalho do empregado e/ou interromper o mandato do administrador. 8.4 Competirá ao Conselho de Administração, em conjunto com o Comitê, decidir os casos omissos no Plano.

O marketing digital e a necessidade de um portfólio mais completo

Ainda em construção, o mercado de marketing digital parece longe de chegar a um período de perenidade e crescimento estável

José Geraldo de Barros Coscelli (*)

Houve um momento em que ele se aproximou disso, logo após um breve período de consolidação pelo qual passamos há cerca de cinco anos. Daí emergiram as agências que tiveram pela frente o desafio de passar pela pandemia.

Foram dois anos em que de um lado tivemos um crescimento tremendo da demanda, com o mercado passando a se apoiar quase que exclusivamente no comércio eletrônico e nos meios digitais. De outro lado, tivemos muitas agências enfrentando o desafio de continuar operando em um período turbulento. Muitas não sobreviveram e outras tantas cresceram, principalmente aquelas que investiram.

São estas que, agora, devem capitanear uma nova onda: a de aquisições para composição de portfólio. Não se trata mais de consolidação, mas de busca de competências que serão necessárias para atender um mercado em crescimento e mais exigente. As projeções do The CMO Survey para este ano apontam

um crescimento médio de 14,7% nos investimentos em marketing digital, contra apenas 5% no marketing offline.

A mesma análise aponta que muito desse dinheiro estará direcionado a quatro pilares: otimização de sites (77,4%), mídia paga e SEO (69%), data analytics e Inteligência Artificial (65,7%) e plataformas digitais e outras tecnologias (69%). Este crescimento ainda é fruto do cenário gerado pela pandemia, que tornou o uso de ferramentas digitais indispensável para a manutenção do relacionamento com clientes, B2B ou B2C, e o marketing digital primordial para as atividades destas empresas.

De olho nas oportunidades por trás destes investimentos muitas agências estão em busca de tecnologias que complementem seu portfólio e permitam que elas abocanhem um pedaço ainda maior das contas de seus clientes. Trazer mais funcionalidades para dentro de casa também é uma forma de aumentar ainda mais a qualidade das ofertas, o que é importante em um momento em que



Agências buscam na tecnologia um complemento ao seu portfólio para abocanhar um pedaço maior das contas de seus clientes.

os clientes, depois de dois anos de imersão no mundo virtual, estão ficando mais maduros.

Essa maturidade elevou a régua das discussões sobre todas as disciplinas digitais, mudando inclusive a natureza da relação. Durante algum tempo, essas discussões foram técnicas e era preciso explicar aos clientes como funcionava o serviço que eles estavam comprando. Agora, se trata de compartilhar com ele uma visão de negócio onde

o uso da tecnologia faça sentido e, mais que isso, traga resultados.

Um bom exemplo é a infratech banking Fitbank, para quem desenvolvemos um dashboard que permite a análise da jornada do cliente desde o momento em que ele é identificado como prospect. Hoje uma ferramenta de análise, esse dashboard oferece mensuração total dessa jornada e é utilizado não apenas pela área de marketing, mas também pelas áreas

de tecnologia e vendas. Aumentou a complexidade da solução e também a abrangência dos resultados que ela entrega.

Outro fator que tem estimulado a aquisição de competências é a carência de profissionais especializados no mercado e, com ela, o tempo necessário para se desenvolver uma área especializada em determinada tecnologia. É similar ao que ocorre hoje no mercado de TI e é natural que seja, já que também estamos falando de tecnologia. Nesse contexto, a aquisição também é uma forma de escapar da supervalorização de profissionais que nem sempre trazem a experiência esperada.

Uma pesquisa rápida no Google Trends mostra as buscas sobre "trabalhar com marketing digital" deram um salto a partir de 2020, motivadas principalmente pelo aumento no uso expressivo de redes sociais, mesmo que na condição de usuário comum. O problema é que, junto com o aumento das pesquisas, cresceram também os cursos, palestras e lives de "experts" apresentando conteúdo gratuito com o objetivo de vender um curso sobre o tema que, claro, passa longe das reais necessidades de uma agência.

(*) - É CEO e fundador da Seven7th Digital Mind, agência de marketing digital consultivo.

Registro Civil de Pessoas

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que nos termos do artigo 56 e parágrafos seguintes da Lei 6.015/73 e capítulo XVII - Seção III, Item 35 e 36 das Normas de Serviços da Corregedoria Geral de Justiça do Estado de São Paulo que: **IRINEU XAVIER COTRIM JUNIOR**, brasileiro, nascido aos 06/02/1975 em São Paulo - SP, filho de Irineu Xavier Cotrim e de Waldecy Lanza Cotrim, passou a chamar-se: **IRINEU JÚLIO XAVIER COTRIM**.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios



César Munhoz (*)

Economia da Criatividade #FullSailBrazilCommunity

Artista não é escravo do público: o case LRR

90% do conteúdo que tenho consumido nos últimos 2 anos não está na Netflix

É dos canadenses do Loading Ready Run. Formado por Paul Saunders e Graham Stark há aproximadamente 20 anos, LRR (como é carinhosamente conhecido pelos fãs) é um dos grupos de comédia e streaming mais inovadores do mundo, não apenas pelo conteúdo que produz, mas também pela forma como gerencia seu negócio.

O primeiro contato que tive com eles foi pouco antes do início da pandemia. Provavelmente por conhecer meu gosto pela comédia surrealista do adult swim, bem como por conteúdo nerd de toda espécie (unboxings, tecnologia, história, piadas de gramática, etc.), o algoritmo do YouTube me recomendou um vídeo da série "The Panalysts", em que a trupe do LRR faz comédia de improviso tentando resolver problemas imaginários.

Desde então, não paro mais de consumir tudo o que LRR produz: streaming de jogos de tabuleiro; game shows; o programa semanal Checkpoint, em que eles comentam, com humor ácido e minuciosamente bem escrito, os últimos acontecimentos na indústria de games; e meu favorito, o mensal Loading Ready Live, uma hora e meia de comédia absurdistas transmitida ao vivo. Sem falar no "Desert Bus

For Hope", uma maratona anual de conteúdo ao vivo que movimenta gente do mundo todo para angariar fundos para a organização Child's Play, que fornece brinquedos para hospitais. É muito conteúdo de qualidade dividido em quatro canais de YouTube, transmissões ao vivo no Twitch e todos os canais de distribuição de podcast.

Mas o que mais conquistou meu coração e meu cérebro de artista e empreendedor é a forma como o grupo gerencia o próprio negócio, fala abertamente sobre isso, e mantém um relacionamento absolutamente realista com a comunidade que consome seu conteúdo.

A renda que mantém o LRR vem prioritariamente do público, via assinaturas no Patreon, YouTube e Twitch (o conteúdo é gratuito, mas assinantes tem acesso a perks). O que vejo acontecendo na maioria dos casos que seguem esse padrão é que os conteudistas viram "escravos" do público, atendendo de maneira desesperada e insustentável a fome de conteúdo imposta pelos seus seguidores. Não é o caso do LRR. Quem consome o conteúdo do LRR reconhece nos artistas um grupo de humanos, que precisam comer, dormir, descansar (sim, produtor de conteúdo precisa descansar) e, acima de tudo, ter o direito de fazer o conteúdo que gosta, bem como deixar de fazer o conteúdo pelo qual perdeu o gosto. A cultura de conteúdo constante e linear não combina necessariamente com a natureza do artista.

Todos sabemos o que acontece quando a chama do artista muda de foco e o mesmo tenta continuar produzindo aquilo que agradou seu público até então: conteúdo seco e profissionais com burnout.

Reconheço nos integrantes do LRR uma coragem fora do comum de afirmar esse posicionamento sem medo de perder seguidores ou números. Quem não gosta, vai embora. Quem fica, fica porque ama não só o conteúdo, mas também as pessoas que o produzem. Sabem que nessas pessoas há uma chama de artista, honram essa chama de artista e seguem essa chama seja para onde ela apontar. O resultado é uma comunidade sólida e sem promessas falsas, público e artistas felizes, e conteúdo de alto quilate. Estou cansado de ver artistas se vendo obrigados a produzir algo que detestam, em um ritmo alucinante e desumano, para manter o interesse de fandoms movidas por uma fissura infantil e voraz. Por esta e outras razões, LRR é um sopro de ar fresco na indústria do entretenimento. Siga-os em www.loadingreadyrun.com.

(*) - É artista, comunicador e produtor de ativos de entretenimento para projetos no Brasil, Estados Unidos, Suécia e Austrália. Mestre em Entertainment Business pela Full Sail University, com formação em Jornalismo, Publicidade e Cinema pela UTP, Planejamento de Comunicação Integrada pela FAO, Sound Design pela Escola São Paulo de Economia Criativa, AIMEC e Escuela Sonica Buenos Aires. César apresenta, toda quarta 19h, a live "Arte, Entretenimento e Conexões" nos canais da Full Sail Brazil Community. www.cesarmunhoz.com

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/DEFA-30D0-EFBC-CC1A> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: DEFA-30D0-EFBC-CC1A



Hash do Documento

C449D64ACCEE20C899B006BA3C50A284AA09D88E44919027B20B7BE30E062921

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 04/08/2022 é(são) :

Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 04/08/2022 19:31 UTC-03:00

Tipo: Assinatura Eletrônica

Identificação: Autenticação de conta

Evidências

Client Timestamp Thu Aug 04 2022 19:31:51 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -23.4937737 Longitude: -46.7234736 Accuracy: 13.577

IP 177.139.95.220

Hash Evidências:

7A0E109C5E9FFC23D348E847E795F351CE55884889BC48DD52BC70241840ECF5



LEIA O QR CODE ABAIXO E ACESSE A PUBLICAÇÃO EM NOSSO PORTAL



https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/banco-bmg-s-a-6/

The logo for 'Empresas & Negócios' features the word 'Empresas' in a dark red serif font, '&' in a smaller grey font, and 'Negócios' in a blue sans-serif font. A blue triangle points down to the left of the ampersand, and a blue triangle points right to the left of the 'N' in 'Negócios'.

Empresas
& Negócios