



Geração Alfa se prepara para entrar no mercado de trabalho

Uma nova onda de profissionais está prestes a ingressar no mercado de trabalho, trazendo consigo uma bagagem de habilidades digitais e expectativas que prometem remodelar o cenário profissional.

A Geração Alfa, composta por jovens nascidos a partir de 2010, está na reta final de sua formação e sua chegada ao mundo do trabalho é iminente, exigindo das empresas uma urgente adaptação para atrair e reter esses futuros talentos.

Criados em um ambiente totalmente digital, onde smartphones, inteligência artificial e a conectividade constante são a norma, os membros da Geração Alfa demonstram uma familiaridade inata com a tecnologia. Essa imersão precoce os torna nativos digitais com uma capacidade de aprendizado e adaptação a novas ferramentas e plataformas que muitas gerações anteriores precisaram desenvolver.

"Essa geração já nasce com o chip da tecnologia. Eles têm uma intuição digital impressionante e uma capacidade de multitarefa que pode ser um grande diferencial para as empresas", explica o renomado palestrante, doutor em comunicação e especialista em Geração Z e Alfa, cooperação intergeracional e futuro do trabalho, Dado Schneider. "No entanto, as empresas precisam entender que suas expectativas e valores são diferentes."

Uma das principais características da Geração Alfa é a busca por impacto



“Essa geração já nasce com o chip da tecnologia. Eles têm uma intuição digital impressionante e uma capacidade de multitarefa que pode ser um grande diferencial para as empresas.

social e mais sentido no seu trabalho. Para esses jovens, não basta apenas um bom salário; eles querem se conectar com empresas que compartilhem seus valores e que demonstrem um compromisso genuíno com a sustentabilidade e a responsabilidade social.

Além disso, a flexibilidade e o equilíbrio entre vida pessoal e profissional são prioridades para essa geração. Acostumados a um mundo onde a informação é instantânea e a comunicação é fluida, eles podem ter menos tolerância a ambientes de trabalho rígidos e hierárquicos.

Para se prepararem para a chegada da Geração Alfa, as empresas têm que começar a repensar suas estratégias de recrutamento e retenção. Ambientes de trabalho mais dinâmicos e colaborativos, investimentos em tecnologia de ponta, programas de desenvolvimento contínuo e uma comunicação clara e transparente são algumas das medidas que terão que ser implementadas.

A preocupação com a saúde mental e o bem-estar dos funcionários também ganha destaque, com empresas buscando oferecer um suporte mais abrangente para atender às necessidades dessa geração que valoriza o equilíbrio emocional.

A chegada da Geração Alfa ao mercado de trabalho não é apenas uma mudança geracional, mas sim uma oportunidade para as empresas inovarem e se tornarem mais ágeis e adaptáveis. Aquelas que souberem acolher e integrar as habilidades e expectativas desses jovens talentos estarão melhor preparadas para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades do futuro do trabalho. O tempo urge para que as empresas ajustem suas velas e naveguem nessa nova corrente que promete transformar o mundo profissional.

Negócios em Pauta



Encontro exclusivo sobre o uso de IA na jornada do cliente

No próximo dia 30 de julho, a Fintalk promove mais uma edição do seu ciclo de encontros voltados à inovação em relacionamento e tecnologia com foco no cliente. O evento, intitulado “Multiagentes: IA que Conecta a Jornada”, acontecerá no Cubo Itaú, em São Paulo, com a presença de cerca de 20 convidados entre líderes de áreas como CX, tecnologia, marketing, dados e transformação digital. Com um formato intimista e voltado à troca de informações entre executivos, o encontro busca criar um espaço de escuta e construção conjunta sobre os desafios de aplicar inteligência artificial de forma eficaz ao longo de toda a jornada do cliente — do atendimento à cobrança. A expectativa é que, após essa edição, novas rodas de conversa sobre IA e jornada do cliente sejam realizadas, mantendo o compromisso da Fintalk com a difusão de conhecimento e a construção colaborativa de soluções (<https://lu.ma/zd4gcc6e>). [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI



BMS realiza 8ª edição do HR Insights Summit em São Paulo

@No dia 6 de agosto, São Paulo será sede da 8ª edição do HR Insights Summit, evento promovido pela BMS Consultoria Tributária. A partir das 15h, o JW Marriott receberá 150 executivos de destaque no setor corporativo para uma imersão em temas estratégicos que estão moldando o futuro da área de Recursos Humanos. A iniciativa tem como objetivo reunir profissionais influentes do setor em um ambiente que estimula o networking qualificado e o debate aprofundado sobre inovação, tecnologia, cultura organizacional, saúde mental, compliance e oportunidades tributárias e previdenciárias. O HR Insights Summit é gratuito, mas com vagas limitadas. As inscrições devem ser feitas por meio de formulário online, e a participação está sujeita à disponibilidade de ingressos (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScPaBXR471duEGTncML9BFxFRYVOEy_OBy0cl6OpMmsmaXyPw/viewform). [Leia a coluna completa na página 2](#)

Edital Educação e Trabalho, promovido pelo Itaú Educação e Trabalho,

Estão abertas as inscrições para o edital Educação e Trabalho, promovido pelo Itaú Educação e Trabalho, que busca identificar, reconhecer e apoiar projetos que promovam o fortalecimento da Educação Profissional e Tecnológica (EPT) no Sudeste e em todo o Brasil. O objetivo é valorizar iniciativas transformadoras que conectem educação e mundo do trabalho, ampliem a oferta de ensino técnico e promovam equidade e inclusão. Serão priorizadas as inscrições que contemplem os eixos estratégico, pedagógico e de suporte (<https://www.itausocial.org.br/editais/>).

Fraudes com Pix alcançaram quase R\$ 5 bilhões em prejuízos em 2024

O Brasil registrou quase R\$5 bilhões em prejuízos causados por fraudes com o Pix em 2024. Um dado alarmante que evidencia o avanço da criminalidade digital sobre os meios de pagamento instantâneos. [Leia mais](#)

Está em busca de recolocação no mercado? O LinkedIn pode ser um aliado

Especialista explica quais são os principais macetes para aumentar a visibilidade na rede. [Leia mais](#)

O redesenho silencioso da infraestrutura de pagamentos

Enquanto o consumidor brasileiro vê a facilidade de pagar com um QR code ou um toque no celular, há uma mudança estrutural acontecendo nos bastidores da indústria financeira. Uma transição silenciosa, mas radical, está em curso: a migração do modelo baseado em redes privadas e taxas percentuais por transação para uma nova lógica de infraestrutura que é aberta, interoperável e instantânea. [Leia mais](#)

"Smart Money": ainda faz sentido ou virou buzzword?

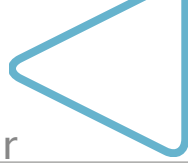
A expressão “smart money”, ou “dinheiro inteligente”, percorre o universo financeiro há décadas, geralmente atribuída ao capital vindo de investidores institucionais, insiders de mercado ou indivíduos com acesso privilegiado a informações, experiência e ferramentas de análise refinadas. [Leia mais](#)

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular





OPINIÃO

O custo x benefício da implementação tecnológica nas empresas

Jen Medeiros (*)

A criação e gestão de comunidades corporativas vem ganhando protagonismo como estratégia para fortalecer vínculos, fomentar a colaboração e impulsionar a inovação. Com isso, surge uma dúvida recorrente entre gestores e equipes de marketing e transformação digital: afinal, qual plataforma de comunidade devemos usar?

Essa pergunta, que parece simples à primeira vista, esconde um nível significativo de complexidade, e é frequentemente comparável à escolha de um carro. Modelos, preços, recursos, propósitos e estilos variam amplamente, e cada especialista tende a recomendar seu favorito, muitas vezes desconsiderando o contexto específico de quem pergunta.

Para além da empolgação com as promessas tecnológicas, a decisão de investir em uma plataforma de comunidade exige um olhar estratégico. As opções disponíveis no mercado vão desde soluções gratuitas, com funcionalidades limitadas, até ferramentas robustas, com alto nível de personalização, integração com sistemas corporativos e custos que chegam facilmente à casa das dezenas de milhares de reais por ano. E aí reside o primeiro ponto crucial da equação custo-benefício: o investimento só se justifica se estiver alinhado com os objetivos da empresa e com a forma como os membros da comunidade pretendem interagir.

Antes de mergulhar em orçamentos e comparações técnicas, o ideal é começar pelas perguntas certas. O foco da comunidade será responder a dúvidas frequentes de suporte? Estimular discussões com base em interesses compartilhados? Ou um caminho híbrido entre os dois? A interação desejada é síncrona, com eventos ao vivo, ou assíncrona, como em fóruns e grupos de discussão? Há necessidade de recursos que permitam à comunidade se auto-organizar, como criação de subgrupos ou permissões diferenciadas? As respostas a essas perguntas são decisivas para afunilar as opções e evitar escolhas equivocadas.

Outro ponto relevante é a estratégia de dados. Empresas com foco em personalização e controle provavelmente buscarão plataformas que ofereçam domínio próprio e propriedade total das informações geradas pela comunidade. Já quem visa ampliar a visibilidade e se beneficiar dos efeitos de rede pode preferir ferramentas que funcionam em ambientes sociais abertos ou de terceiros, como

grupos no Facebook, Slack, Discord ou Telegram. Ainda dentro dessa lógica, vale considerar a integração com sistemas de CRM e ferramentas de comunicação já existentes. Isso influencia diretamente na capacidade de reengajamento e na eficiência das interações ao longo do tempo.

O aspecto financeiro, claro, não pode ser ignorado. Embora existam plataformas gratuitas ou de baixo custo, essas opções frequentemente carecem de funcionalidades avançadas, estabilidade em larga escala e suporte técnico adequado. Por outro lado, investir pesado em uma solução cara sem garantir adesão dos membros, clareza de propósito e uma estratégia de governança pode levar a desperdício de recursos e frustração. Por isso, quando falamos de MVCs (comunidades mínimas viáveis), é sempre recomendável começar pequeno para validar uma hipótese de comunidade. Para mitigar o risco, é indicado que seja utilizado nesse momento de validação uma solução mais simples e acessível, e ir escalando conforme a comunidade amadurece e os aprendizados se consolidam.

É fundamental, ainda, considerar a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) e os critérios internos de governança de dados. Dependendo da natureza da comunidade e do setor de atuação da empresa, aspectos regulatórios podem restringir o uso de determinadas plataformas ou exigir níveis mais altos de controle e rastreabilidade da informação.

Finalmente, é essencial mapear o comportamento dos membros da comunidade: onde eles já interagem hoje? Estão mais habituados com fóruns, bate-papos ou grupos sociais? A plataforma escolhida precisa estar em sintonia com esses hábitos, afinal, o melhor sistema do mundo é inútil se ninguém o utiliza. Com base em todas essas respostas, é possível reduzir o leque inicial de dezenas de opções para um grupo enxuto de três a cinco ferramentas realmente compatíveis com a realidade da empresa.

Se a abordagem tradicional era selecionar uma plataforma e tentar fazer com que todo o engajamento acontecesse dentro dela, considere que a comunidade deve ser construída de forma alinhada com o que os membros desejam. E se sua empresa possui públicos variados, a resposta possivelmente será uma comunidade multiplataforma no decorrer do tempo. A escolha final, então, deixa de ser um tiro no escuro e passa a refletir uma análise embasada, que considera os benefícios reais esperados: engajamento, colaboração, aprendizado contínuo e pertencimento.

(*) CEO da comuh, empresa especializada na gestão de comunidades e ecossistemas de negócios.

A Uber anunciou mais uma aliança estratégica no setor de veículos autônomos, desta vez com a gigante chinesa da tecnologia Baidu.

Vivaldo José Breternitz (*)

As duas empresas firmaram um acordo para implantar milhares de robotáxis da Apollo Go, divisão de veículos autônomos da Baidu, na plataforma da Uber em diversos mercados fora dos Estados Unidos e da China.

De acordo com um comunicado conjunto das empresas, as operações começarão ainda este ano, com foco inicial em países da Ásia e do Oriente Médio.

A medida é parte da estratégia agressiva da Uber para manter sua posição no setor de mobilidade urbana diante da ascensão dos robotáxis. Nos últimos meses, a empresa firmou acordos semelhantes com outras fornecedoras de veículos autônomos, como Wymo, Volkswagen, May Mobility e Pony AI, para operação em diferentes cidades ao redor do mundo.

Em alguns casos, a Uber tem ido além da simples parceria: investiu US\$ 100 milhões na WeRide, uma empresa chinesa voltada à tecnologia aplicada a veículos autônomos. Fala-se também que Travis Kalanick, um dos fundadores e ex-CEO da Uber estaria envolvido em um processo de aquisição da



Just_Super_CANVA

Pony AI, empresa chinesa com a qual a Uber tem parceria.

Apesar do ritmo acelerado dos anúncios, a maioria dessas parcerias ainda está em fase inicial. No caso da Baidu, os usuários da Uber não poderão escolher diretamente um veículo autônomo da Apollo Go pelo aplicativo, mas poderão receber uma sugestão de realizar a viagem usando um robotáxi totalmente autônomo. Esse modelo é semelhante ao adotado em outras parcerias

da Uber com empresas do setor.

A Apollo Go é um dos principais projetos de mobilidade autônoma da China, tendo já realizado milhões de viagens com robotáxis em cidades chinesas. Com a nova aliança, a Uber dá mais um passo rumo à sua consolidação como plataforma global também para veículos sem motorista.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor e consultor – vjntz@gmail.com.

Material prático e gratuito para desenvolvimento de MVPs

Ferramenta ajuda empresas a validarem ideias de negócio com mais clareza, método e resultados mensuráveis. Entenda melhor!

Criar um MVP (Mínimo Produto Viável) eficiente ainda é um desafio para boa parte das empresas brasileiras. Embora o conceito seja amplamente conhecido no universo da inovação, a execução costuma enfrentar dois extremos: testes simplificados demais, que não geram aprendizados relevantes, ou tentativas excessivamente elaboradas, que consomem recursos sem garantir retorno.

Para apoiar organizações nesse processo, a Inventta, consultoria especializada em inovação e estratégia, desenvolveu uma ferramenta prática e gratuita para estruturar MVPs com mais foco, agilidade e impacto. O material reúne três instrumentos essenciais para transformar hipóteses em testes reais: matriz de hipóteses, 18 padrões de experimentação e ficha estruturada para desenho de MVP.

Segundo o conteúdo, o MVP não deve ser visto como uma versão reduzida de um produto, mas como uma forma estruturada de testar hipóteses de negócio com rapidez e mínimo desperdício. “Empresas precisam parar de ver o MVP como um protótipo bonitinho. Ele é um experimento. E como todo experimento, precisa de objetivo claro, escopo bem definido e indicadores que sustentem a decisão”, destaca Thiago Loureiro, Analista de Projetos da Inventta.



Entre os 18 padrões de experimentação mapeados, há desde testes simples, como entrevistas com usuários e landing pages, até modelos mais sofisticados, como simulações de processo e o uso do formato Wizard of Oz, em que o serviço é entregue manualmente para validar a experiência antes de qualquer automação.

A ferramenta também desmistifica uma associação comum: MVP não é sinônimo de tecnologia. “Nem todo MVP precisa ser digital. A ideia é testar proposta de valor, e isso pode ser feito com soluções físicas, experiências presenciais ou interações manuais”, aponta Thiago.

Outro ponto central do material é a definição de critérios claros de sucesso. Um bom MVP não termina com achismos, mas sim com dados objetivos, como taxa de conversão,

engajamento, tempo de uso ou feedbacks qualitativos, que orientam decisões com mais segurança.

O modelo tem sido utilizado por empresas de diversos setores, com foco na validação de novas soluções, reposicionamento de produtos e programas de intraempreendedorismo. A proposta da Inventta é democratizar o acesso a boas práticas de experimentação e ajudar times a aprenderem mais rápido, com decisões baseadas em evidências, não em intuição.

Para quem deseja transformar ideias em valor de negócio real, a ferramenta da Inventta está disponível gratuitamente e pode ser baixada neste link. É um recurso essencial para profissionais e líderes que buscam estruturar MVPs com mais clareza, consistência e impacto (<https://materiais.inventta.net/ferramentas-mvp>).



News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Inscrições para o 2 ° ciclo do Programa de Estágio 2025

O Grupo Bradesco Seguros está com as inscrições abertas para o Programa de Estágio de 2025 até o dia 15 de agosto. O segundo ciclo de 2025 conta com mais de cem vagas para estudantes de nível superior ou tecnólogo em áreas como tecnologia, comunicação, recursos humanos, financeiro e compliance, para atuação em 11 cidades em todo o Brasil. Entre as localidades com mais oportunidades estão nas capitais São Paulo, com 56 vagas, e Rio de Janeiro, com 33. “O programa de estágio promove o protagonismo desde o início da jornada, em um ambiente que valoriza a inovação e o aprendizado contínuo. A elevada permanência dos talentos na CIA, após o término do estágio, evidencia a excelência da experiência proporcionada ao longo do estágio e o foco no desenvolvimento de carreira dos talentos”, diz Valdirene Soares Secato, Diretora de Recursos Humanos, Ouvidoria e Sustentabilidade do grupo segurador (<https://www.estagiobradescoseguros2025.com/>).

5ª maior fornecedora global de prontuário eletrônico hospitalar

A MV, multinacional brasileira referência em tecnologia para a saúde, conquistou um marco histórico no cenário global: foi reconhecida pelo KLAS Research, principal instituto independente de inteligência de mercado em saúde, como a quinta maior fornecedora mundial de sistemas de prontuário eletrônico hospitalar (EHR). O relatório de market share global 2025 posiciona a MV ao lado de gigantes do setor, como Epic, Dedalus, InterSystems e MEDITECH, uma conquista inédita para uma empresa latino-americana. A análise do KLAS destaca que a plataforma SOUL MV, desenvolvida no Brasil, é hoje a solução de EHR com maior presença hospitalar na América Latina, atendendo 894 hospitais na região, número que coloca a MV como líder absoluta na região (<https://klasresearch.com/report/global-acute-care-ehr-market-share-2025-large-regional-decisions-impact-a-broad-number-of-hospitals/3725>).

Brasil não sairá da mesa de negociação com EUA, diz Haddad

O ministro da Fazenda, Fernando Haddad, afirmou que o governo brasileiro não vai deixar a mesa de negociação, mas não descarta que o tarifaço sobre os produtos brasileiros possa mesmo ter início a partir do dia 1º de agosto.

Apesar disso, o governo vem trabalhando em planos de contingência para ajudar os setores mais prejudicados com o plano de Donald Trump visando estabelecer uma tarifa de 50% sobre todos os produtos brasileiros que são exportados para os Estados Unidos.

Segundo ele, um grupo está trabalhando para ajudar os setores brasileiros mais afetados pelo possível aumento do imposto de importação dos EUA, mas essas possibilidades ainda não foram apresentadas ao presidente Lula. "Nós estamos desenhando os cenários possíveis, tanto da abertura de negociações por parte dos Estados Unidos até uma resposta eventual às duas cartas que nós mandamos.



Haddad não descarta que o tarifaço sobre os produtos brasileiros possa mesmo ter início a partir do dia 1º de agosto.

Podemos chegar no dia primeiro [de agosto] sem resposta? Esse é um cenário que nós não podemos desconsiderar neste momento. Mas ele não é o único cenário que está sendo considerado por nós", afirmou. "Então nós temos plano de

contingência para qualquer decisão que venha a ser tomada pelo Presidente da República", acrescentou.

De acordo com o ministro, diversos países vêm sendo afetados pelo tarifaço imposto pelos Estados Uni-

dos. Mas, no Brasil há uma particularidade: a relação individual entre a família Bolsonaro e o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump. O ministro da Fazenda também disse causar estranhamento a investigação que Trump informou que irá fazer sobre o meio de pagamento instantâneo, o Pix. Haddad comparou o Pix a um telefone celular, que veio para substituir os telefones fixos.

"O Pix é um modelo exitoso de transações financeiras a custo zero", afirmou o ministro, reforçando que ele poderia ser copiado por diversos outros países. "Como que o Pix pode representar uma ameaça a um império?", questionou o ministro (ABr).

Mercado financeiro reduz previsão da inflação para 5,1%

A previsão do mercado financeiro para o IPCA – considerado a inflação oficial do país – passou de 5,17% para 5,10% este ano. É a oitava redução seguida na estimativa, publicada no Boletim Focus de ontem (21). A pesquisa é divulgada, em Brasília, semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos.

Para 2026, a projeção da inflação foi reduzida de 4,5% para 4,45%. Para 2027 e 2028, as previsões são de 4% e 3,8%, respectivamente. A estimativa para 2025 está acima do teto da meta de inflação que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3%, com intervalo de tolerância

de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5% e o superior 4,5%.

Em junho, mesmo pressionada pela energia elétrica, a inflação oficial - divulgada pelo IBGE - perdeu força e fechou em 0,24%, marcada pela primeira queda no preço dos alimentos depois de nove meses. Apesar da desaceleração nos últimos meses, o índice acumulado em 12 meses alcançou 5,35%, ficando pelo sexto mês seguido acima do teto da meta de até 4,5%.

Esse período de seis meses acima de 4,5% configura estouro da meta pelo novo regime adotado em 2024. Cada vez que isso acontece, o presidente do BC tem que divulgar, por meio de carta

aberta ao ministro da Fazenda, que preside o CMN, a descrição detalhada das causas do descumprimento, as providências para assegurar o retorno da inflação aos limites estabelecidos e o prazo no qual se espera que as providências produzam efeito.

Puxada pela agropecuária no primeiro trimestre de 2025, a economia brasileira cresceu 1,4%, de acordo com o IBGE. Em 2024, o PIB fechou com alta de 3,4%. O resultado apresenta o quarto ano seguido de crescimento, sendo a maior expansão desde 2021 quando o PIB alcançou 4,8%. A previsão da cotação do dólar está em R\$ 5,65 para o fim deste ano. No fim de 2026, estima-se que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,70 (ABr).

A engenharia que transforma negócios

Guilherme Martins (*)

A engenharia de software deixou de ser apenas uma ferramenta de suporte para se tornar o coração da transformação digital. Não se trata mais de escrever linhas de código isoladas, mas de entender como cada algoritmo, cada sistema, cada decisão técnica impacta diretamente o resultado final de um negócio.

Essa mudança de mentalidade não ocorreu da noite para o dia. Ela foi construída à medida que profissionais perceberam que a tecnologia não é um fim em si mesma, mas um meio para resolver problemas reais e escalar operações de maneira inteligente.

Um dos grandes saltos ocorreu quando a engenharia passou a ser vista como um pilar estratégico, especialmente em setores como o varejo digital, onde performance e escalabilidade são determinantes para o sucesso. Empresas que antes encaravam a tecnologia como custo, hoje a enxergam como um diferencial competitivo. Não basta ter um sistema que funcione; é preciso que ele seja rápido, estável e capaz de crescer junto com a demanda.

A velocidade das mudanças exige que empresas e profissionais estejam sempre alertas. O último relatório DORA revela que 89% das organizações estão priorizando a integração de IA em suas aplicações, e 76% dos tecnólogos já dependem de IA em alguma parte de seu trabalho diário. Mais importante: desenvolvedores que adotam extensivamente IA generativa reportam 2,1% de aumento na produtividade,

maior satisfação no trabalho e redução no burnout.

Mas aqui está o que poucos percebem: embora a IA melhore a qualidade do código em 3,4% e a velocidade de code review em 3,1%, ela paradoxalmente reduz o tempo gasto em trabalho considerado "valioso" pelos desenvolvedores. O relatório chama isso de "hipótese do vácuo", pois a IA está criando eficiência que libera tempo, mas esse tempo nem sempre é preenchido com atividades que os desenvolvedores consideram de alto valor.

Por trás dessa evolução, há um elemento que permanece constante: a importância de resolver problemas. A tecnologia avança, as ferramentas se renovam, mas o cerne da engenharia continua sendo a capacidade de identificar dores reais e criar soluções eficientes. O desafio não é apenas adotar IA, mas usá-la de forma que desenvolvedores mantenham controle sobre quando e como ela é aplicada, preservando o que torna o trabalho de desenvolvimento genuinamente satisfatório.

No fim, a engenharia que transforma negócios é aquela que une profundidade técnica com visão estratégica, aproveitando ferramentas como IA generativa não para substituir o pensamento crítico, mas para amplificar a capacidade de criar impacto real. Em um mundo onde a única certeza é a mudança, essa é a habilidade que continuará definindo quem está à frente.

(*) - É cofundador da Eitri, plataforma para o desenvolvimento de aplicativos móveis. (eitri@nbpress.com.br).



NEGÓCIOS

em

lobato@netjen.com.br

PAUTA

A – Vestibulares ITA e IME

O Estratégia Militares, vertente do principal grupo educacional especialista em provas de alta complexidade e concursos no Brasil, anunciou a abertura das inscrições para o processo seletivo gratuito de sua turma presencial, preparatória para os vestibulares do Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) e do Instituto Militar de Engenharia (IME). O programa é voltado para candidatos de todo o país e as aulas serão realizadas na sede da empresa em Alphaville, Barueri (SP). A iniciativa selecionará 100 estudantes para receberem bolsas de 100%. Mais informações sobre o edital, o conteúdo programático das provas e o cronograma do processo seletivo estão disponíveis em: (https://militares.estrategia.com/portal/eventos/turma-presencial-ita-ime-2026/).

B – Indústria Química

A relação entre Brasil e China tem se mostrado cada vez mais estratégica para o desenvolvimento do setor de agroquímicos, especialmente diante dos desafios ligados à segurança alimentar e à sustentabilidade. Nesse contexto, o 16º Brasil AgroChemShow, que será realizado nos dias 12 e 13 de agosto, no Expo Center Norte, em São Paulo, contará com a presença do vice-diretor da Divisão 1 do Conselho Chinês para Promoção do Comércio Internacional da Indústria Química, Jalen Fan, que abordará as inovações no setor de defensivos agrícolas, com ênfase nas transformações em curso na China. O país asiático é o maior produtor mundial de pesticidas genéricos e líder no desenvolvimento de moléculas, formulações mais sustentáveis e aplicações de alta tecnologia no campo. Mais informações: (https://allierbrasil.com.br/agrochemshow/).

C – Turismo

Burocracia, concentração e sazonalidade. Essas são as três barreiras que, segundo a FecomercioSP, o Brasil precisa superar para atrair mais turistas internacionais. Dados do Ministério do Turismo mostram que, no primeiro semestre deste ano, 5,3 milhões de estrangeiros visitaram o país — um crescimento de quase 50% em relação ao mesmo período do ano passado. Ainda que o resultado seja positivo, a FecomercioSP ressalta que é preciso alinhar as políticas públicas nacionais para assegurar um desenvolvimento consistente e sustentável do setor. O país desponta como alternativa para os turistas europeus que buscam destinos politicamente estáveis, sem conflitos armados e com câmbio favorável.

D – Usinas Solares

A TTS Energia, empresa de engenharia e construção de usinas solares no Brasil, acaba de fechar um contrato, no valor de R\$ 17 milhões, com a Minum/Genco, especializada em gestão e operação de empreendimentos fotovoltaicos, para a construção de duas usinas de geração solar no interior do estado do Pará, que somam 7,5 megawatts (MW) de potência instalada, o suficiente para abastecer cerca de 1,5 mil unidades consumidoras, entre residências e empresas de comércio e serviços. As duas centrais geradoras, localizadas nas cidades de Moju, com 5 MWac, e Paragominas, com 2,5 MWac, vão atender consumidores paraenses no modelo de geração compartilhada. Esse sistema permite que o consumidor adquira cotas, via consórcio ou cooperativa, de uma usina remota conectada na mesma área de concessão da distribuidora local de energia elétrica.

E – Cosméticos

Em um mercado global marcado por instabilidade logística, falta de containers e alta do dólar, a Lion Packing consolida sua posição como peça-chave para a indústria nacional de cosméticos, higiene e limpeza. Única fabricante 100% brasileira de pumps e sprays na América Latina, a empresa prevê saltar de um faturamento de R\$ 34 milhões em 2023 para R\$ 150 milhões em 2025. Este ano, a expectativa é comercializar mais de 500 milhões de unidades. O crescimento é impulsionado tanto por contratos estratégicos quanto pela capacidade de produção que supera as limitações enfrentadas por fornecedores asiáticos. Com sede em Piracaia (SP) e planta internacional no Paraguai, a Lion vem ganhando relevância junto a grandes players como Natura, Johnson & Johnson, Cimed, Hypera, EMS, Jequití e Bombril.

F – Máquinas

A indústria brasileira de máquinas e equipamentos segue em expansão acelerada e tem exigido soluções logísticas cada vez mais flexíveis e eficientes. Segundo relatório recente divulgado pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), o setor movimentou R\$ 37,6 bilhões em maio deste ano, registrando alta de 24% em relação ao mesmo período de 2024. No mercado interno, o crescimento foi ainda mais significativo, com aumento de 35,5% ao registrar R\$ 21,8 bilhões em vendas. O cenário impacta diretamente a cadeia de armazenagem

e movimentação de grandes equipamentos, levando empresas ao Tópico a ampliarem o atendimento para esse segmento.

G – Energias Renováveis

A Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) passa a oferecer, a partir de 2026, o curso de Engenharia de Energias Renováveis, uma das primeiras graduações do tipo em uma universidade pública brasileira, após o reconhecimento da profissão por resolução do Conselho Federal de Engenharia e Agronomia. Por meio do Vestibular Estadual, serão ofertadas 40 vagas anuais, com entrada semestral. O curso tem duração de 5 anos, com aulas realizadas em turno integral, no campus Maracanã. O edital, o conteúdo programático e o calendário completo do Vestibular podem ser acessados em (https://www.vestibular.uerj.br/?page_id=15527).

H – Proteção de Abelhas

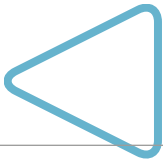
De suma importância para o desenvolvimento agropecuário global, os polinizadores, em específico as abelhas, atuam diretamente na qualidade dos cultivos, o que exige atenção redobrada à preservação desses agentes. Como forma de minimizar a mortandade e fomentar a relação entre agricultura e apicultura, o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal (Sindiveg) oferece assistência nacional gratuita via 0800. O canal de atendimento, como explica o gerente de Assuntos Regulatórios do Sindiveg, Fábio Kagi, tem como objetivo auxiliar de forma técnica e especializada qualquer região do país. O “Colmeia Viva® Assistência Técnica”, como é chamado, responde pelo número 0800 771 8000 e atende de segunda à sexta, das 7h às 19h.

I – Investimentos

A Expert XP 2025, maior festival de investimentos do mundo, anuncia a participação de Kelly Slater, onze vezes campeão mundial de surfe e ícone global da performance esportiva, da inovação e da sustentabilidade. Reconhecido como o maior surfista de todos os tempos, Slater estará presente na edição comemorativa de 15 anos do evento, que acontece nos dias 25 e 26 de julho, no São Paulo Expo. A programação reunirá palestrantes nacionais e internacionais em dezenas de trilhas de conteúdo e painéis simultâneos. Saiba mais: (www.expertxp.com.br).

J – Setor Avícola

Com foco em inovação, sustentabilidade e mercado, o AveSummit & AveExpo 2025 chega com uma programação técnica robusta e nomes de referência confirmados. O evento será promovido entre os dias 17 e 19 de novembro pela Originale Eventos e Turismo, no Anhembi – Convention Hall, em São Paulo. A proposta é reunir líderes, profissionais e empresas do setor avícola do Brasil e do exterior em um ambiente de troca de experiências e geração de conexões estratégicas. As inscrições e mais informações estão disponíveis no site: (www.aveexpo.com.br).



Produtos “Surpresa” e a Proteção do Consumidor: Reflexões Jurídicas a partir do Caso Labubu

Giovanna Araújo (*)

Ascensão das chamadas “blind boxes” – embalagens surpresa que escondem a identidade do produto adquirido – revolucionou o mercado de colecionáveis, especialmente após o sucesso global da marca Labubu, criada pela chinesa Pop Mart. No Brasil, o fenômeno ganhou fôlego em 2025, impulsionado por influenciadores e pela expectativa emocional em torno da escassez programada. Vendas em marketplaces alcançam valores superiores a R\$ 1.500,00 por unidade, evidenciando um novo patamar de consumo e despertando debates sobre a proteção dos direitos do consumidor diante dessas práticas.

A proposta das blind boxes é simples: o consumidor compra um produto sem saber exatamente qual personagem, figura ou modelo irá receber. O apelo comercial se intensifica quando alguns modelos são extremamente raros, o que incentiva a compra recorrente para completar coleções. Essa lógica, embora envolva entretenimento e engajamento, levanta questões éticas e jurídicas, principalmente devido à semelhança com as loot boxes dos jogos eletrônicos – já alvo de investigação em países europeus.

No contexto brasileiro, a legislação consumerista é clara quanto ao dever de informação, transparência e equilíbrio nas relações de consumo. O Código de Defesa do Consumidor (CDC) exige que o consumidor seja previamente informado sobre todos os aspectos relevantes da oferta. No caso das blind boxes, isso inclui alertas sobre a aleatoriedade do produto, a real chance de encontrar itens raros e os detalhes das políticas de troca e devolução. O descumprimento desse dever pode ser interpretado como omissão dolosa ou publicidade enganosa, em violação ao artigo 37 do CDC.

É preciso especial cautela quando a publicidade desses produtos se ancora em gatilhos emocionais – frases como “só mais uma caixa” ou “colecione antes que acabe” podem configurar prática abusiva, sobretudo quando o público-alvo são crianças e adolescentes, historicamente mais vulneráveis à pressão de consumo. O CDC veda

expressamente a publicidade que se aproveita da deficiência de julgamento do consumidor, reforçando a necessidade de moderação e responsabilidade por parte das empresas.

Outro ponto relevante refere-se ao direito de arrependimento previsto para compras online. A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça é firme ao garantir ao consumidor o reembolso integral em até sete dias após o recebimento, mesmo que a embalagem surpresa já tenha sido aberta. Qualquer cláusula que limite ou exclua esse direito pode ser considerada nula de pleno direito, pois contraria a boa-fé objetiva e o equilíbrio contratual.

Ainda chama atenção o mercado paralelo criado em torno dos itens mais raros, frequentemente revendidos por valores até dez vezes superiores ao preço original. Caso se verifique a formação artificial de preços por escassez intencional, há risco de infração à ordem econômica e de violação ao artigo 39 do CDC, abrindo espaço para atuação de órgãos como Procon e CADE, sobretudo se houver conluio entre fornecedores e revendedores.

O fenômeno Labubu, portanto, ilustra um novo paradigma de consumo, no qual entretenimento, desejo de pertencimento e estética digital se fundem à lógica de mercado. O avanço dessas práticas demanda rigor na aplicação das normas protetivas do consumidor, com atenção ao dever de informação, possibilidade efetiva de devolução, moderação publicitária e respeito ao equilíbrio contratual. Sem esses cuidados, fornecedores e marketplaces se expõem às sanções previstas pelo CDC, que incluem multa, interdição e responsabilização por danos individuais ou coletivos.

Em tempos de inovações rápidas e tendências globais, a proteção do consumidor não pode ser relativizada em nome da criatividade comercial. O desafio está em equilibrar inovação e responsabilidade, assegurando que o direito do consumidor acompanhe as transformações do mercado – sem abrir mão de suas garantias fundamentais.

(*) Advogada especializada em Direito do Consumidor, Direito Empresarial, Contratos e Propriedade Intelectual.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França

Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JOÃO VÍTOR LOMBARDI**, profissão: agente de atendimento de telem, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/06/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Antonio Lombardi e de Luzia Duarte Ribeiro Lombardi. A pretendente: **RUTH AREDES RAZZANO DA SILVA**, profissão: auxiliar administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/01/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Mauricio Razzano da Silva e de Suelene Aredes Razzano da Silva.

O pretendente: **FELIPE PAULA DIAS**, profissão: projetista, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 05/10/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Alessandro Paula Dias e de Josilene Leite Linhares. A pretendente: **BIANCA LIMA ROCHA**, profissão: cirurgia dentista, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/04/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Eslei Aparecido da Rocha e de Joana Rocha de Lima.

O pretendente: **ALESSANDRO SERRANO COLAVITE**, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/11/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gino Colavite Neto e de Cristina Serrano Colavite. A pretendente: **NATÁLIA DE OLIVEIRA SANDRI**, profissão: bancária, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/04/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Dario Sandri Junior e de Jandira Maria de Oliveira Sandri.

O pretendente: **GUILHERME BAUM CASAGRANDE**, profissão: cartorário, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 18/08/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Claudio Nunes Casagrande e de Isabel Cristina Baum Casagrande. A pretendente: **JULIA LUIZA DE JESUS RAMOS**, profissão: estagiária, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 14/09/2004, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Andre Luis dos Santos Ramos e de Vanuza Santos de Jesus.

O pretendente: **MELQUESEDEQUE COSTA PEREIRA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Vitória da Conquista, BA, data-nascimento: 12/05/2005, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sergio Pereira dos Santos e de Adelaide dos Santos Costa Pereira. A pretendente: **LUCIANA CRUZELETO DIAS**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/12/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Sebastião Dias e de Lucia Helena Cruzeiroleto Dias.

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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

Distrito de Jardim São Luís

Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **HIGOR SOUZA MELO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 21/02/1999, eletricista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Enivaldo de Araujo Melo e de Ivonete de Souza Cruz; A pretendente: **JENIFER DE PAIVA RIBEIRO**, brasileira, solteira, nascida aos 25/10/1991, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Alves Ribeiro e de Isaura Solange de Paiva Ribeiro.

O pretendente: **JARDEL ROCHA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 18/10/1984, jardineiro, natural de Dário Meira - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Fernandes Silva Neto e de Maria das Graças Rocha; A pretendente: **VANESSA FREIRE DE MACEDO**, brasileira, solteira, nascida aos 09/01/1987, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Menino de Macedo e de Dilma Farias Freire.

O pretendente: **WILLIAM LIMA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/12/1980, carteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Wilson Souza dos Santos e de Josefa Lima Ferreira; A pretendente: **CRISTIANE APARECIDA PIRES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 11/10/1984, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vilma Pires da Silva.

O pretendente: **JEFFERSON FARIAS DE ALMEIDA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/12/1992, gessoeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos Ferreira de Almeida e de Valcilene Monteiro de Farias Almeida; A pretendente: **PRISCILLA VIEIRA LAURINDO**, brasileira, solteira, nascida aos 17/10/1992, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sidney Laurindo e de Ana Rosa Vieira.

O pretendente: **EDUARDO VIEIRA DE SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/06/2002, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eliomar Alves de Sousa e de Sizélia Libarino Vieira; A pretndente: **RAYSSA OLIVEIRA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/08/2005, do lar, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Romulo Silva e de Joelma dos Santos Oliveira.

O pretendente: **DANILLO PEREIRA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/11/1986, motorista, natural de Brasília - DF, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Odirene Pereira dos Santos; A pretendente: **ALINE BENTO DA CRUZ**, brasileira, solteira, nascida aos 02/05/1994, analista administrativa de logística, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Heraldo Domingos da Cruz e de Denise Bento da Cruz.

O pretendente: **VINÍCIUS BASTOS DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/06/1999, designer gráfico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Samuel Aparecido Silva e de Deise Bastos da Silva; A pretendente: **ISABELA FIRMO BARRETO DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/04/1999, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vanderlei Aparecido de Oliveira e de Ana Rosa Firmo Barreto de Oliveira.

O pretendente: **LEANDRO SIDNEY DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/08/1998, técnico de campo, natural de Osasco - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Moises Santos de Oliveira e de Eunice Rosa Sidney; A pretendente: **RAYSSA GABRIELLY DA SILVA SANTANA**, brasileira, solteira, nascida aos 16/02/2005, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Davi de Souza Santana e de Thais Daniele da Silva.

O pretendente: **MANOEL DO NASCIMENTO DUARTE JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/02/1990, funileiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel do Nascimento Duarte e de Edna Lemos Ferreira; A pretendente: **ARIANE DE SOUSA MASCARENHAS**, brasileira, solteira, nascida aos 17/10/1988, coordenadora pedagógica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Alberto Pauferro Mascarenhas e de Cristiane de Sousa Mascarenhas.

O pretendente: **GILVAN MENDES DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/06/1983, encarregado de lavagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldo Mendes da Silva e de Elizabeth de Oliveira Silva; A pretendente: **CRISTIANE GOMES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/09/1985, secretária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João da Silva e de Maurina Gomes Ramos.

O pretendente: **GABRIEL FERREIRA HONORATO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/09/2003, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luciano Honorato e de Sirlene Ferreira Ribeiro; A pretendente: **LAYZA PÂMELA FERREIRA GOMES**, brasileira, solteira, nascida aos 18/05/2004, garçopete, natural de Olinda - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luciano da Silva Gomes e de Vandecia Costa Ferreira.

O pretendente: **EDSON ALMEIDA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/04/1983, técnico de informática, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Lourenço da Silva e de Maria de Lourdes Almeida Silva; A pretendente: **LETÍCIA CARDOSO LEMOS**, brasileira, solteira, nascida aos 04/11/1996, nutricionista, natural de Rio de Janeiro - RJ, residente e domiciliada em Rio de Janeiro - RJ, filha de Sidney Oliveira Lemos e de Patricia Antunes Cardoso.

O pretendente: **JOSIVAN SILVA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/07/1982, motoboy, natural de Jequié - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Salvador Silva Santos e de Celina Rosa Silva; A pretendente: **EDNA CARLOS DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/05/1986, encarregada de loja, natural de Igaci - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jorge Rosalvo da Silva e de Terezinha Carlos da Silva.

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca

ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GLAUBER CAVALCANTE DA FONSECA**, estado civil solteiro, filho de Antonio Carlos da Fonseca e de Josete Maria Cavalcante da Fonseca, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **YNDIARA CURY DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de Humberto Ferreira de Oliveira e de Karla Silvia Cury, residente e domiciliada Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **GABRIEL ROCHA CARDOSO**, estado civil solteiro, filho de Rogério Pereira Cardoso e de Janaina Martins da Rocha, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **IOLANDA NEVES BRASIL**, estado civil solteira, filha de Joel Brasil e de Darlimerly Facundes Brasil, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **THIAGO GIORDO**, estado civil divorciado, filho de Ricardo Lourenço Giordo e de Cleide Rodrigues Giordo, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LUCIANA MOTA GUALBERTO**, estado civil divorciada, filha de José Luiz Gualberto e de Idemilda Gonzaga da Mota Gualberto, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DIEGO ROEDEL TEIXEIRA**, estado civil divorciado, filho de Antonio Roque Teixeira e de Lidia Bernardo Roedel, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA LUCIA DA SILVA OLIVEIRA**, estado civil divorciada, filha de José Vitor de Oliveira e de Maria Risolene da Silva Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **VICTOR AUGUSTO TONELOTTI**, estado civil divorciado, filho de Mauricio Tonelott e de Rosemary dos Santos Tonelott, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **BEATRIZ THOMAZ DE ASSIS**, estado civil solteira, filha de Cláudio Soares de Assis e de Ana Maria de Oliveira Thomaz de Assis, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LUCAS EDUARDO DE MIERI**, estado civil solteiro, filho de Mario de Mieri e de Katia Valeria de Mieri, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **CAROLINE SANCHES FERREIRA DE ALMEIDA**, estado civil solteira, filha de Isaac Ferreira de Almeida e de Marilisa Sanches de Almeida, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **EDMAR CIOLETTI JÚNIOR**, estado civil solteiro, filho de Edmar Cioletti e de Marcia Maria Elisete Galvão Cioletti, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ARIANA BRUNA BELO GONÇALVES**, estado civil solteira, filha de Alcides Donizetti Gonçalves e de Maria das Graças Belo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ADEMIR DE OLIVEIRA LIMA**, brasileiro, viúvo, nascido aos 09/02/1957, aposentado, natural de Reginópolis - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edwar de Oliveira Lima e de Marina Mantovani de Lima; A pretendente: **MARIA RUBENITE ARRAES COELHO**, brasileira, divorciada, nascida aos 20/02/1967, do lar, natural de Araripina - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Raimundo Benicio Coelho e de Francisca Arraes Coelho.

O pretendente: **MARCELO BERNARDES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 09/08/1996, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilson Bernardes e de Rose Eliane Belino; A pretendente: **LÍVIA DA CONCEIÇÃO SANTOS SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/09/2001, auxiliar geral, natural de Piripiri - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco da Chagas Silva Sousa e de Maria Gorete da Silva Santos.

O pretendente: **MAURICIO RICARDO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 01/04/1970, assistente administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Ricardo e de Nadir Chaves Ricardo; A pretendente: **MARGARIDA ELEOTÉRIO DA COSTA**, brasileira, solteira, nascida aos 08/11/1977, do lar, natural de Alagoa Nova - PB, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Eleotério da Costa Filho e de Nanete Serafim da Costa.

O pretendente: **ROGÉRIO FONSECA DE JESUS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/07/1993, auxiliar de manutenção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Erivaldo de Jesus e de Maria Alessandra Fonseca; A pretendente: **THAYNA RODRIGUES DA SILVA NOGUEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/01/1997, administradora de empresas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ronaldo Bastos Nogueira e de Ana Paula Rodrigues da Silva.

O pretendente: **WILLIANS CINTRA FAGUNDES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 03/10/1981, empresário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Fagundes Filho e de Vera Lucia Cintra Fagundes; A pretendente: **MARIA ISABEL APARECIDA DE JESUS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 27/03/1981, escritora, natural de Magé - RJ, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Domingos Santos e de Angela Maria de Jesus Santos.

O pretendente: **MIGUEL DOMINGUES FERNANDES LOPES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/07/2002, consultor SAP FI, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Marcio Fernandes Moreira Lopes e de Elenice Domingues Anastacio; A pretendente: **CAROLINE SANTANA AMORIM**, brasileira, solteira, nascida aos 11/06/2002, consultora de tecnologia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elias Rodrigues de Amorim e de Margaret Santana Amorim.

O pretendente: **VINICIUS NEVES CAMPOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/01/2005, barbeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos Oliveira Campos e de Nélha Neves Campos; A pretendente: **MICHELLY VITORIA DE SOUZA BORGES**, brasileira, solteira, nascida aos 26/07/2005, bailarina, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Alberto da Silva Borges e de Lindinete Alves de Souza.

O pretendente: **LUCAS AGUILAR SANTANA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/03/2001, pedreiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Barbosa de Santana Filho e de Maria Sueli Rodrigues Aguilari; A pretendente: **MAYARA MENDES DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 08/12/1994, de serviços domésticos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ildo Mendes de Souza e de Antonia Moreira de Souza.

O pretendente: **CARLOS EDUARDO COSTA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/11/1991, despachante, natural de Teresina - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Rosirene da Costa Silva; A pretendente: **AMANDA BERNARDO SAMPAIO**, brasileira, solteira, nascida aos 31/05/1994, assistente de recursos humanos, natural de Poçoês - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ismael de Jesus Sampaio e de Rosimeire Bernardo dos Santos.

O pretendente: **RAFAEL MANSON**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/09/1989, transportador de cargas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Anizio Manson e de Marlene dos Santos Manson; A pretendente: **THAMIRES DA COSTA FERREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 23/11/1995, assistente financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Henrique Cardoso Ferreira Neto e de Cristina da Costa.

O pretendente: **KEVEN LIMA DOS SANTOS SILVA ZACARIAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/11/2005, analista de tecnologia da informação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ronilson de Azevedo Zacarias e de Marcia Lima dos Santos Silva; A pretendente: **ISABELLA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/12/2005, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Luis da Silva e de Cristina da Rosa Silva.

O pretendente: **DANILO RIBEIRO TONSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/11/1998, administrador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Tonsa Sobrinho e de Sandra Aparecida Ribeiro Tonsa; A pretendente: **MILENA MAGALHÃES DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/12/1998, internacionalista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rubens Magalhães da Silva e de Sonia Maria Silva.

O pretendente: **LEONARDO RIBEIRO MESSIAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/09/1995, coordenador financeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel Messias Filho e de Zildir Martins Ribeiro Messias; A pretendente: **STEPHANI FREITAS DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 12/05/1998, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adriano Souza Santos e de Erica da Silva Freitas.

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

O pretendente: **FILIPi FILIPPINI PAPERINI**, estado civil solteiro, filho de Flávio Eugenio Paperini e de Jurema Filippini Paperini, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KEILA RIBEIRO DA SILVA**, estado civil divorciada, filha de Jayr Ribeiro da Silva e de Regina Celia Lamontanba Silva, residente e domiciliada na Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Voltolino, nº 155, Alto da Mooca, neste Subdistrito, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua das Lobélias, nº 380, apto. 113, bloco A, Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **PAULO COBRE**, estado civil solteiro, filho de João Arlindo Cobre e de Edna Calcina Cobre, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LUANA SHIMABUKO CAVALCANTE**, estado civil solteira, filha de José Ronaldo Cavalcante e de Christina Shimabuko, residente e domiciliada Guará II - Brasília - DF. Obs.: O pretendente é residente à Rua Doutor João Batista de Lacerda, nº 693, apto. 254, Alto da Mooca, neste Subdistrito, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Area Especial 2, lote F, nº 606, torre 02, Guará II - Brasília- DF. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **EDIVALDO RAMOS PEREIRA**, nascido em Condeúba, BA, no dia 22/09/1981, profissão empreiteiro, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Eteivino Ramos Pereira e de Odete Maria de Jesus. A pretendente: **MAYARA CRISTINA DE LIMA**, nascida nesta Capital, Liberdade, SP, no dia 02/03/1990, profissão bancária, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Jailso Rodrigues de Lima e de Vera Lúcia Ribeiro de Lima.

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

ULTRA MOBILIDADE S.A

C.N.P.J. Nº 47.170.439/0001-26

Senhores Acionistas: Em cumprimento às disposições legais e estatutárias, submetemos à apreciação de V.Sas as demonstrações financeiras do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024 e de 2023. Permanecemos à inteira disposição para quaisquer esclarecimentos que se façam necessários.

BALANÇOS PATRIMONIAIS - em 31 de dezembro de 2024 e de 2023 - (Em milhares de Reais)					
Ativos	Não auditado		Passivos	Não auditado	
	31/12/2024	31/12/2023		31/12/2024	31/12/2023
Circulantes			Circulantes		
Caixa e equivalentes de caixa	362	454	Fornecedores	20	20
Dividendos a receber	304.201	59	Demais contas a pagar	-	5.189
Demais contas a receber	2.498	-	Total dos passivos circulantes	20	5.209
Total dos ativos circulantes	307.061	513	Patrimônio líquido		
Não circulantes			Capital social	9.496.958	58.700
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	-	-	Instrumento patrimonial outorgado	13.352	-
Investimentos em controladas, controladas em conjunto e coligadas	10.135.171	64.098	Reservas de lucros	907.392	(1.298)
Total dos ativos não circulantes	10.135.193	64.098	Adiantamento para futuro aumento de capital	-	2.000
Total dos ativos	10.442.254	64.611	Ajustes de avaliação patrimonial	24.532	-
			Total do patrimônio líquido	10.442.234	59.402
			Total dos passivos e do patrimônio líquido	10.442.254	64.611

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.

DEMONSTRAÇÕES DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO							
Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e de 2023 - (Em milhares de Reais)							
	Adiantamento para futuro		Instrumento	Retenção	Ajustes de	Lucros	Patrimônio
Capital	aumento de	patrimonial	de	de	avaliação	acumula-	líquido
social	capital	outorgado	lucros	lucros	patrimonial	dos	total

Saldos em 1 de dezembro de 2023 – Não auditado	-	-	-	-	-	-	-
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	-	-	-	-	-	(1.298)	(1.298)
Resultado abrangente do exercício	-	-	-	-	-	(1.298)	(1.298)
Transações com sócios – alterações de participação	-	-	-	-	-	-	-
Aumento de capital em dinheiro	58.700	-	-	-	-	-	58.700
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	2.000	-	-	-	-	2.000
Aquisição Serra Diesel - Acionistas não controladores	-	-	-	-	-	-	-
Saldos em 31 de dezembro de 2023 – Não auditado	58.700	2.000	-	-	-	(1.298)	59.402
Lucro líquido do exercício	-	-	-	-	-	1.278.681	1.278.681
Outros resultados abrangentes	-	-	-	-	24.532	24.532	24.532
Resultado abrangente do exercício	-	-	-	-	24.532	1.278.681	1.303.213
Instrumento patrimonial outorgado	-	-	13.352	-	-	-	13.352
Transações com sócios - alterações de participação	-	-	-	-	-	9	9
Aumento de capital em dinheiro	14.985	(2.000)	-	-	-	-	12.985
Aumento de capital - Aporte de ações Eaí Clube Automobilista S.A.	168.601	-	-	-	-	-	168.601
Aumento de capital - Aporte de ações Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.	9.254.672	-	-	-	-	-	9.254.672
Aumento de capital atribuído a acionistas não controladores	-	-	-	-	-	-	-
Participação de acionistas não controladores em controlada adquirida	-	-	-	-	-	-	-
Reserva para retenção de lucros	-	-	-	907.392	-	-	(907.392)
Juros sobre capital próprio de acionistas não controladores de controladas	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos de acionistas não controladores de controladas	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos intermediários	-	-	-	-	-	(370.000)	(370.000)
Saldos em 31 de dezembro de 2024	9.496.958	-	13.352	907.392	24.532	-	10.442.234

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

1. CONTEXTO OPERACIONAL - A Ultrapar Mobilidade Ltda. ("Ultrapar Mobilidade" ou "Sociedade") é uma sociedade limitada domiciliada no Brasil com sede na Avenida Brigadeiro Luis Antônio, nº 1.343, 8º andar, Bela Vista, na Cidade e Estado de São Paulo. A Sociedade tem por atividade a aplicação de capitais próprios no comércio, na indústria e na prestação de serviços, mediante a subscrição ou aquisição de ações e cotas de outras sociedades. Por meio de suas controladas, atua na distribuição de derivados de petróleo e produtos correlatos por meio de uma rede de postos de serviços que operam sob a marca Ipiranga em todo o Brasil ("Ipiranga") e para grandes consumidores, na fabricação de óleos lubrificantes ("Iconic") e lojas de conveniência ("am/pm"), na distribuição de derivados de petróleo e produtos correlatos ("Millenium") e no comércio atacadista de combustíveis realizado por transportador retalhista ("Serra Diesel"). O controlador final da Sociedade é a Ultrapar Participações S.A., sociedade de capital aberto localizada no Brasil com ações negociadas na "B3" (Bolsa de Valores do Brasil) e NYSE (Bolsa de valores de Nova Iorque). A autorização para a emissão destas demonstrações financeiras foi dada pela Reunião da Diretoria da Sociedade em 15 de julho de 2025.

2. RESUMO DAS PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS - As práticas contábeis descritas a seguir foram aplicadas pela Sociedade e suas controladas de maneira consistente em todos os exercícios apresentados nessas demonstrações financeiras. a) O resultado é apurado pelo princípio da competência de exercícios. b) Os investimentos em controladas, empreendimentos controlados em conjunto e coligadas são avaliados pelo método de equivalência patrimonial e os demais estão demonstrados ao custo de aquisição, deduzido de provisões para perdas. c) Os demais ativos são demonstrados aos valores de custo ou de realização, dos dois o menor, incluindo, quando aplicável, os rendimentos e as variações monetárias e cambiais incorridas, deduzidos de provisões para perdas e, se aplicável, ajustados a valor presente. d) Os demais passivos

são demonstrados por montantes conhecidos ou calculáveis, acrescidos das variações monetárias e cambiais incorridas. Quando aplicável, os demais passivos são registrados a valor presente com base em taxas de juros que refletem o prazo, a moeda e o risco de cada transação. A Ultrapar Mobilidade como garantidora da operação, assume o pagamento das parcelas vincendas junto a instituição financeira em contrapartida do direito de exclusividade do revendedor.

3. PATRIMÔNIO LÍQUIDO - a. Capital social - Em 31 de dezembro de 2024 o capital social é composto por 9.497.458.370 quotas (58.700.212 quotas em 31 de dezembro de 2023). Em 02 de janeiro de 2024 os acionistas aprovaram o aumento de capital social no montante de R\$ 9.436.571, passando o capital social de R\$ 58.700 para R\$ 9.495.271. O aumento foi realizado com base no montante de R\$ 9.423.273 referente a aquisição da Ipiranga Produtos de Petróleo S.A. e aquisição da Eaí Clube Automobilista S.A., e integralização de capital no montante de R\$ 13.298. Em 06 de maio de 2024 os acionistas aprovaram o aumento de capital social no montante de R\$ 2.187, passando o capital social de R\$ 9.495.271 para R\$ 9.497.458, mediante emissão de 2.187.000 novas quotas, com valor nominal de R\$ 1,00 cada uma. Desse valor, há um montante de R\$ 500 referente a capital social a ser integralizado.

b. Instrumento patrimonial outorgado - A Sociedade possui plano de incentivo baseado em ações, que estabelece os termos e condições gerais para a concessão de ações ordinárias de emissão da Ultrapar mantidas em tesouraria. **c. Reserva de reavaliação** - A reserva de reavaliação, constituída anteriormente à adoção das normas internacionais de contabilidade (CPC/IFRS Accounting Standards) instituídas pela Lei 11.638/07, reflete a reavaliação de ativos de controladas e é realizada com base nas depreciações, baixas ou alienações dos respectivos bens reavaliados das controladas, considerando-se, ainda, os efeitos tributários constituídos por essas controladas. **d. Reserva de lucros** - A reserva de retenção de lucros é livre para distribuição aos acionistas e totalizavam

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO	
Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023	
(Em milhares de Reais exceto o lucro líquido por lote de um milhão de quotas)	
31/12/2024	Não auditado 31/12/2023

Receitas (despesas) operacionais		
Gerais e administrativas	(347)	(83)
Lucro (prejuízo) operacional antes da equivalência patrimonial, do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	(347)	(83)
Equivalência patrimonial	1.278.936	(1.215)
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro, imposto de renda e contribuição social	1.278.589	(1.298)
Receitas financeiras	97	-
Despesas financeiras	(5)	-
Resultado financeiro, líquido	92	-
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	1.278.681	(1.298)
Lucro (prejuízo) líquido por lote de um milhão de ações do capital (média ponderada do exercício) - R\$	0,1346	(0,0737)

As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.	
DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA - MÉTODO INDIRETO - Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e de 2023 - (Em milhares de Reais)	
31/12/2024	Não auditado 31/12/2023

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA -		
MÉTODO INDIRETO - Exercícios findos em		
31 de dezembro de 2024 e de 2023 - (Em milhares de Reais)		
	Não auditado	
	31/12/2024	31/12/2023
Fluxo de caixa das atividades operacionais	459.236	(63)
Fluxo de caixa das atividades de investimento	(102.313)	(47.483)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	(357.015)	48.000
Aumento (diminuição) em caixa e equivalentes de caixa	(92)	454
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	454	-
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	362	454
As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.		

R\$ 907.392 em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 1.298) em 31 de dezembro de 2023). Conforme previsto no artigo 199 da Lei das Sociedades por Ações, a assembleia deverá deliberar sobre o excedente da reserva de lucros em relação ao capital social. **e. Ajustes de avaliação patrimonial** - (i) Os ganhos e perdas com os instrumentos de proteção de taxa de câmbio referentes a compromissos firmes e transações futuras altamente prováveis designados como *hedge* de fluxo de caixa são reconhecidos no patrimônio líquido na conta ajustes de avaliação patrimonial. Os ganhos e perdas registrados no patrimônio líquido são reclassificados como custo inicial do ativo não financeiro, reconhecidos no resultado no momento da liquidação do instrumento de proteção. (ii) Os ganhos e perdas atuariais referentes a benefícios pós-emprego apurados em avaliação conduzida por atuário independente, são reconhecidos no patrimônio líquido na conta ajustes de avaliação patrimonial. Os ganhos e perdas registrados no patrimônio líquido não serão reclassificados subsequentemente para o resultado. (iii) A Sociedade também reconhece nesta rubrica o efeito das mudanças na participação de não controladores em controladas que não resultam na perda de controle. Esse valor correspondente à diferença entre o montante pelo qual a participação dos não controladores tenha sido ajustada e o valor justo da contraprestação recebida ou paga e representa uma transação com acionistas. A composição e movimentação dos ajustes de avaliação patrimonial da controladora são demonstradas conforme a seguir:

Ajustes de avaliação patrimonial				
	Valor justo dos instrumentos de hedge de fluxo de caixa (i)	Ganhos/(perdas) atuariais de benefícios pós-emprego (ii)	Outros	Total
Em 31 de dezembro de 2023 – Não auditado				
Variação de valor justo dos instrumentos financeiros	10.857	-	(18)	10.839
IRPJ e CSLL sobre valor justo	(3.691)	-	-	(3.691)
Ganhos atuariais em benefícios pós-emprego	-	26.334	-	26.334
IRPJ e CSLL sobre perdas atuariais	-	(8.950)	-	(8.950)

Em 31 de dezembro de 2024	7.166	17.384	(18)	24.532
d. Destinação do resultado do exercício - Os lucros apurados terão o destino que lhes for atribuído pelos cotistas. Os lucros a serem distribuídos são mantidos no patrimônio líquido até sua aprovação em assembleia de cotistas. Em 19				

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO ABRANGENTE

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023

(Em milhares de Reais)

	31/12/2024	Não auditado 31/12/2023
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	1.278.681	(1.298)
Itens que serão reclassificados subsequentemente para o resultado:		
Ajustes de avaliação de instrumentos financeiros de <i>hedge</i> de fluxo de caixa, líquidos de imposto de renda e contribuição social	7.148	-
Itens que não serão reclassificados subsequentemente para o resultado:		
Ganhos atuariais de benefícios pós-emprego da controladora, líquidos de imposto de renda e contribuição social	4.751	-
Ganhos atuariais de benefícios pós-emprego de controladas, líquidos de imposto de renda e contribuição social	12.633	-
Resultado abrangente do exercício	1.303.213	(1.298)
As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.		

DEMONSTRAÇÕES DO VALOR ADICIONADO

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023

(Em milhares de Reais)

	31/12/2024	Não auditado 31/12/2023
Insumos adquiridos de terceiros		
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	(346)	(83)
Valor adicionado bruto	(346)	(83)
Valor adicionado líquido produzido pela Sociedade	(346)	(83)
Valor adicionado recebido em transferência		
Equivalência patrimonial	1.278.936	(1.215)
Receitas financeiras	96	-
Valor adicionado total a distribuir	1.279.032	(1.215)
Impostos, taxas e contribuições Federais	5	-
Remuneração de capital próprio	370.000	-
Dividendos	908.681	(1.298)
Lucros retidos	1.278.681	(1.298)
Valor adicionado distribuído	1.278.686	(1.298)
As notas explicativas são partes integrantes das demonstrações financeiras.		

de dezembro de 2024 foram aprovados dividendos intermediários no valor de R\$ 370.000 (R\$ 0,04 – quatro centavos por lote de mil ações). Os dividendos foram pagos a partir da data da aprovação. A proposta de distribuição de lucros é assim demonstrada:

4. EVENTOS SUBSEQUENTES - a. Aumento de capital - Em 21 de março de 2025, foi aprovado o aumento de capital da Sociedade no montante de R\$ 2.350, passando o capital social de R\$ 9.497.458 para R\$ 9.499.808, mediante emissão de 2.350.358 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, ao preço de emissão de R\$ 1,00 cada, totalmente subscritos pela Ultrapar Participações S.A. **b. Empréstimos e debêntures externas obtido pela Ipiranga** - Em 4 de abril de 2025, a controlada Ipiranga efetuou uma captação de financiamento externo (sem *covenants* financeiros) no montante de USD 86.956 (equivalente a R\$ 500.000 no momento da transação), com encargos financeiros de USD + 4,0% ao ano e vencimento em 2 de abril de 2026. A controlada contratou instrumentos de proteção à taxa de juros e variações cambiais do dólar americano, trocando os encargos financeiros para 103,8% da taxa DI. Os fundos dessa operação foram utilizados para quitar a dívida relacionada ao CCB de R\$ 500.000. Em 9 de junho de 2025, a controlada Ipiranga efetuou uma captação de financiamento externo (sem *covenants* financeiros) no montante de R\$ 500.000 já entregue em reais, com encargos financeiros de 14,58% ao ano e vencimento em 13 de outubro de 2027. A controlada contratou instrumentos de proteção à taxa de juros, trocando os encargos financeiros para 106,6% da taxa DI. Em 16 de junho de 2025, a controlada Ipiranga captou via debênture cambial (sem *covenants* financeiros) o montante de EUR 77.535 (equivalente a R\$ 500.000 no momento da transação), com encargos financeiros de USD + 3,03% ao ano e vencimento em 16 de fevereiro de 2027. A controlada contratou instrumentos de proteção à taxa de juros e variações cambiais do euro, trocando os encargos financeiros para 104,04% da taxa DI. **c. Venda de investimento** - Em 1 de março de 2025, a controlada Ipiranga realizou a venda da totalidade do investimento na Transportadora Submarileira de Gás S.A. ("TSB") para a Companhia Ultragaz S.A. O montante da operação de R\$ 17.500, recebidos pela Ipiranga em 6 de março de 2025.

Rodrigo Legaspe Barbosa Pereira
Contador - CRC SP-267322/O-7

Liderança feminina nas empresas: desafio ou realidade ainda distante

Nataly Custodio Sicuro (*)

A presença feminina em cargos de liderança nas empresas brasileiras vem crescendo consideravelmente, mas ainda está longe de representar equidade real na prateleira mais alta dos postos executivos.

Segundo dados de 2023 da FIA Business School, as mulheres ocupam cerca de 38% dos cargos de liderança no Brasil, número que se mantém estável em relação a 2022. Em empresas brasileiras de médio porte, esse índice é de 37%, conforme o estudo Women in Business 2024 da Grant Thornton. Esses percentuais revelam um avanço histórico, mas também demonstram que, apesar de mais mulheres chegarem a posições gerenciais, o topo das organizações segue majoritariamente masculino.

Nos conselhos de administração, por exemplo, mulheres detêm 23,3% dos assentos globalmente, de acordo com a Deloitte. No Brasil, esse número saltou de 8,6% em 2018 para 15,9% em 2023, quase dobrando, também segundo a Deloitte. Ainda assim, apenas 2,4% das grandes empresas brasileiras têm uma mulher na posição de CEO, conforme levantamento do IBGC em parceria com a PwC Brasil divulgado em 2023, mesmo com esse índice dobrando nos últimos dois anos. Globalmente, apenas 6% dos CEOs são mulheres, segundo a Grant Thornton, enquanto nos Estados Unidos 10,4% das empresas da Fortune 500 têm liderança feminina máxima, conforme dados de 2023 da própria Fortune.

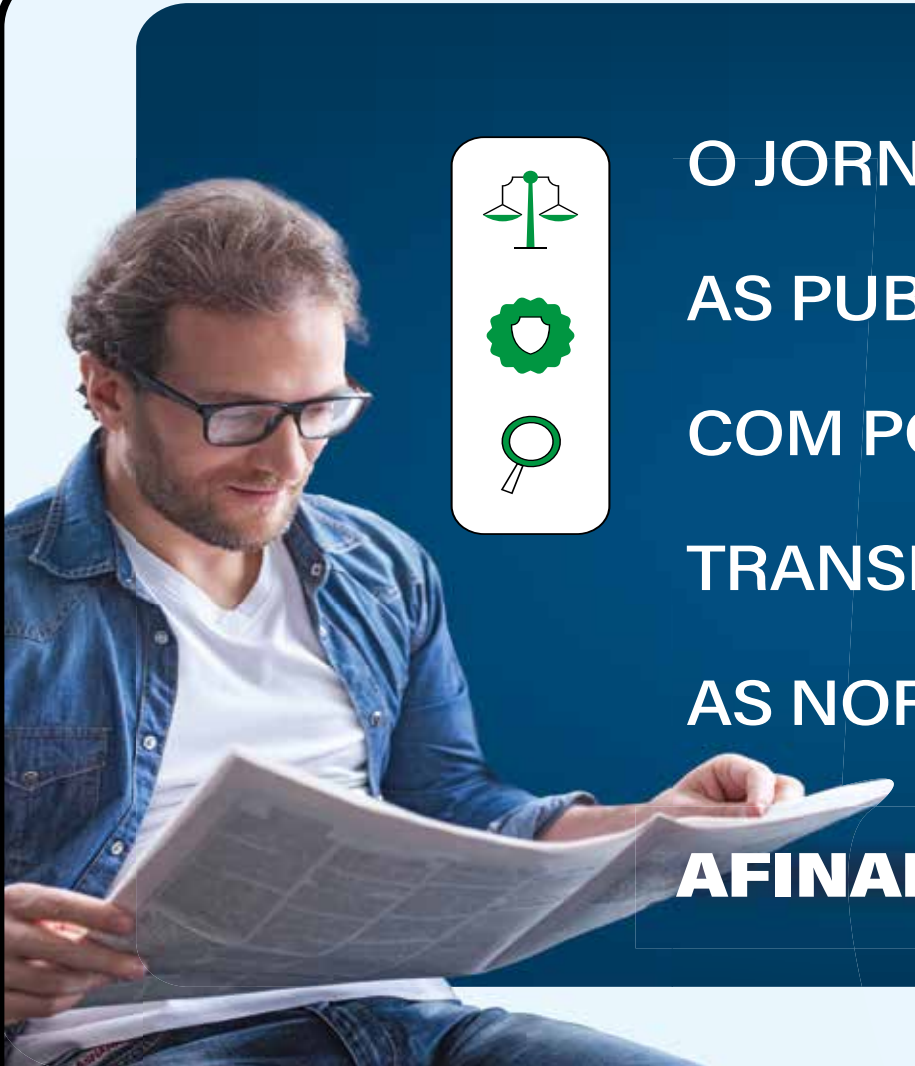
Apesar de ser um quadro desafiador, há exemplos inspiradores no mercado. Empresas como L'Oréal (57% de mulheres na liderança), Coca-Cola América Latina (58%), Grupo Boticário (56%) e Espaçolaser (com impressionantes 92% das diretorias ocupadas por mulheres) mostram que metas claras, combinadas a ações de cultura organizacional inclusiva, podem gerar mudanças reais. Esses casos reforçam que a diversidade de gênero na liderança não ocorre por acaso, mas como resultado de decisões estratégicas consistentes.

No entanto, o chamado teto de vidro permanece sólido. Além da dificuldade de acesso, mulheres são 45% mais propensas a perder seus cargos de CEO em relação aos homens, fenômeno conhecido como glass cliff, no qual mulheres são alçadas à liderança em cenários de crise, com maior risco de demissão. Outro fator que contribui para a desigualdade é o leaky pipeline — ou "cano furado" — que representa a perda de talentos femininos ao longo da carreira, principalmente durante a maternidade, quando faltam políticas de apoio real ao retorno ao trabalho, horários flexíveis e ambientes livres de estigma.

Avançar nesse tema exige três frentes principais: estabelecer metas claras com divulgação interna de resultados; implementar políticas consistentes de apoio à parentalidade, como licenças iguais e mentoria para mães; e promover transformações culturais dentro das organizações, com ações intencionais para reduzir vieses inconscientes e valorizar estilos diversos de liderança. No Brasil, iniciativas regulatórias também contribuem. A B3, por exemplo, estabeleceu que companhias listadas devem ter ao menos uma mulher e uma pessoa de grupos minorizados nos conselhos de administração ou diretoria até 2026.

A liderança feminina, portanto, já é realidade em parte do mercado, mas segue sendo um grande desafio estrutural. Empresas que entendem a importância dessa pauta, não apenas como meta de diversidade, mas como estratégia de inovação, rentabilidade e resiliência, estão um passo à frente. As que não perceberem essa urgência, inevitavelmente, ficarão para trás.

(*) COO da Vinho Tinta.



O JORNAL CERTIFICA
AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
COM PONTUALIDADE E
TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO
AS NORMAS JURÍDICAS.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.





Além da IA: comunicação, política e o desafio de priorizar pessoas

O jovem Herschel, em seu observatório no Hemisfério Sul, já fez as descobertas mais extraordinárias em cada planeta de nosso sistema solar. Obteve uma visão distinta dos objetos na Lua e resolveu afirmativamente a questão de se este satélite é habitado, e por que ordem de seres. Palavras mais, palavras menos, este foi o primeiro parágrafo que milhares de estadunidenses leram no jornal The Sun de Nova York em 25 de agosto de 1835.

A trama continuou com elementos mais ou menos inverossímeis: homens-morcego e paisagens exóticas. Mais tarde seria revelado que estas reportagens foram uma estratégia de vendas e algo mais icônico: a primeira fake news da história. Hoje, 190 anos depois, apesar de todas as mudanças e com a tecnologia liderando o avanço, encontramos, paradoxalmente, diante de um dilema similar: devemos confiar naquilo que ouvimos, lemos ou vemos nas diversas plataformas de conteúdo?

Os cenários eleitorais e políticos costumam ser uma usina de mensagens, e é necessário retomar este questionamento diariamente. O Brexit no Reino Unido, as eleições presidenciais em diferentes latitudes como Brasil e Estados Unidos, são exemplos que colocaram em xeque o papel das empresas jornalísticas, comunicadores e profissionais que geram notícias ou conteúdos informativos, e os consumidores de mídia que por meio de suas plataformas funcionam como caixa de ressonância.

Não obstante, em tempos da revolução 4.0, a acessibilidade generalizada a ferramentas impulsionadas por inteligência artificial desfoca ainda mais a fronteira entre o real e o fictício, o que implica diversos riscos ao buscar informação. Um dado é caldo de cultivo: a Amazon Web Services (AWS) revelou que 57% dos conteúdos da web são gerados por IA.

Além das distintas instâncias de debate público que possam ser realizadas para conscientizar sobre a maneira que temos de nos informar, os principais responsáveis por expor os impactos positivos e negativos da tecnologia ao comunicar são, justamente, as empresas tecnológicas.

A Globant tomou cartas no assunto: por intermédio do fundo corporativo Globant Ventures busca mitigar os efeitos negativos da tecnologia e investiu em empresas que ajudam a traçar o controle das notícias, para descobrir quais são reais e quais são falsas.

Kefreen Batista (*)

No âmbito político, a tecnologia pode servir aos candidatos para alcançar um público diverso e gerar conteúdos criativos em diferentes formatos. Inclusive agentes virtuais de IA como o ChatGPT podem ajudar eleitores não familiarizados com política a encontrar informação relevante sobre candidatos, programas políticos e processos eleitorais. Mas também pode ser utilizada para o outro lado: pôr em dúvida a legitimidade do processo eleitoral, gerar polarização e instabilidade, corroer a confiança nas instituições e distorcer o debate democrático.

Voltamos ao início: as fake news. O desafio é complexo, pois as redes generativas dificultam a diferenciação entre material criado por pessoas e aquele produzido por algoritmos. Mais do que nunca, requer-se uma mudança cultural tanto a nível regional como global. No setor tecnológico, devemos priorizar um desenvolvimento ético e reflexivo da inteligência artificial, dentro e fora de nossas empresas, garantindo assim um efeito positivo na sociedade.

“Não devemos permitir que a tecnologia defina nossa humanidade, mas a humanidade deve definir o uso da tecnologia”, disse o filósofo estadunidense Lewis Mumford. Faleceu há mais de 34 anos e seu conceito humanístico hoje tem mais valor do que nunca. Um recente informe da Kaspersky confirmou que fraudes mediante mensagens falsas aumentaram 140% na região e enfatizou as “deep fakes”, a influência de áudios e vídeos manipulados com inteligência artificial. Este último é uma tendência que cresce no mundo do entretenimento, no religioso e até no político.

Em tempos transcendentais sempre é necessário refletir. Hoje, que a tecnologia está no eixo de todos os âmbitos, um bom exercício é voltar às bases que construíram as sociedades e colocar, sempre, o humano no centro. Não só no Brasil, mas em todo o mundo.

O “Grande Engodo da Lua” (The Great Moon Hoax, em inglês), citado no início deste artigo, embora fosse uma sátira, enganou milhares de leitores porque explorou a fascinação humana pelo desconhecido. Hoje, as fake news exploram nossa fragilidade: medo do futuro, raiva do presente, descrença no outro. A saída, portanto, não está em rejeitar ou temer a IA, mas em humanizá-la — e, sobretudo, em lembrar que por trás de toda tela, há pessoas reais, com dores reais, buscando um país menos fictício.

(*) VP de Tecnologia da Globant.

O futuro do trabalho físico na era digital: ameaça ou reinvenção?

Com a automação e a exclusão digital avançando, o trabalhador físico enfrenta desafios inéditos e urgentes em meio à transformação tecnológica

A digitalização acelera a da economia global tem modificado não apenas os modelos de negócios, mas também a natureza das profissões, sobretudo daquelas ligadas ao trabalho físico. Com a popularização da inteligência artificial, da automação industrial e de recursos digitais, funções que antes dependiam exclusivamente da força humana estão sendo substituídas por máquinas e sistemas inteligentes. De acordo com a Central Única dos Trabalhadores (CUT), os impactos das tecnologias digitais já provocam desemprego estrutural, aumento da informalidade e ampliação da desigualdade no Brasil. A chamada “revolução 4.0” chegou sem pedir licença, e muitos ainda tentam entender como reagir a ela.

Essas mudanças afetam especialmente os trabalhadores que atuam em setores como logística, construção civil, agropecuária e manufatura, profissões que envolvem atividades repetitivas, mecânicas e, portanto, mais suscetíveis à automação. “A tecnologia tem um lado transformador e necessário, mas também pode ser cruel com quem não teve as mesmas oportunidades de formação ou acesso à informação”, comenta João Ferrari, CEO da Nutrafit Suplementos e especialista em gestão e produtividade no varejo. “Estamos vendendo uma



Essas mudanças afetam especialmente os trabalhadores que atuam em setores como logística, construção civil, agropecuária e manufatura.

parte significativa da força de trabalho sendo deixada para trás.”

O conceito de “exclusão digital” ganha contornos ainda mais graves nesse contexto. Trabalhadores manuais frequentemente não têm acesso a dispositivos tecnológicos, internet de qualidade ou formação para utilizar ferramentas digitais básicas. Isso os afasta não só de oportunidades de capacitação, mas também de processos seletivos, serviços públicos, plataformas de emprego e até direitos trabalhistas em ambientes digitais. “O Brasil tem um problema crônico: enquanto falamos em inteligência artificial, milhares de brasileiros ainda não têm nem conectividade básica. Isso afeta principalmente quem trabalha com o corpo, com a prática”, afirma João.

Além da automação tradicional, o avanço das plataformas digitais, como aplicativos de transporte, entrega e serviços gerais, criou uma nova categoria de trabalhador: o autônomo digitalizado. Apesar de aparentar autonomia, esse modelo frequentemente vem acompanhado de precarização, ausência de direitos trabalhistas e renda variável. Segundo estudos publicados na Revista Estudos Avançados da USP, essa “uberização” do trabalho transfere riscos para o trabalhador e reforça a instabilidade do emprego físico em tempos digitais.

João Ferrari observa que o setor varejista, por exemplo, já sente os efeitos diretos dessas mudanças. “Antes, o atendente era o coração da loja. Hoje, em muitas redes, você tem totens de autoa-

tendimento e inteligência artificial fazendo sugestões de compra. Isso muda tudo, do perfil de contratação ao treinamento. E se o trabalhador físico não for incluído no processo de transição, ele será descartado”, alerta.

Entretanto, o futuro do trabalho físico não precisa, necessariamente, ser distópico. Governos, empresas e instituições educacionais têm um papel crucial na mitigação dos efeitos dessa transformação. Investimentos em educação tecnológica, inclusão digital, requalificação profissional e apoio psicológico são fundamentais para adaptar esse público às novas exigências do mercado.

Na avaliação de João Ferrari, a saída passa por responsabilidade social e visão de longo prazo. “Quem lidera empresas precisa entender que a tecnologia não pode andar sozinha. Ela precisa incluir, educar e capacitar. É nosso dever criar pontes entre o físico e o digital”, relata.

Ainda que a tecnologia seja inevitável, ela não precisa ser excludente. O desafio está em redesenhar as estruturas sociais e produtivas para garantir que o avanço digital seja sinônimo de progresso para todos, inclusive para quem carrega o país nas costas, com suor, dedicação e trabalho físico.

Quem são os especialistas que mantêm o comércio funcionando mesmo em tempos instáveis?

Combinando visão internacional e execução logística, o especialista em Negócios Internacionais e o profissional de Tecnologia em Logística são capacitados para lidar com instabilidade e tomar decisões corretas, mesmo diante de mudanças repentinas e constantes

Com os últimos acontecimentos no cenário internacional, que incluem mudanças em governos estratégicos, reconfiguração de blocos econômicos e crescente tensão diplomática em diversas regiões, o mundo dos negócios opera em clima de instabilidade, e a incerteza tornou-se um componente estrutural da economia global. Nesse contexto, empresas enfrentam desafios cada vez maiores para garantir o fluxo de mercadorias, manter acordos logísticos e tomar decisões estratégicas com segurança.

O que pode parecer, à primeira vista, um problema de alta política ou diplomacia, tem impactos muito concretos no cotidiano corporativo: aumento de custos operacionais, escassez de insumos, mudanças tarifárias repentinas e risco de ruptura em cadeias produtivas inteiras. E é justamente nesses momentos que dois perfis profissionais passam a ser fundamentais para a sustentabilidade e o crescimento dos negócios: o especialista em Negócios Internacionais e o profissional de Tecnologia em Logística.

O profissional de Negócios Internacionais é treinado para interpretar cenários globais com base em uma combinação de dados econômicos,

políticos e culturais. Durante a formação, desenvolve ferramentas para lidar com indicadores como variação cambial, risco-país, inflação, decisões de bancos centrais e acordos multilaterais. Mais do que isso: aprende a antecipar movimentos de mercado e a lidar com informações complexas em tempo real.

“Esses profissionais atuam como tradutores do cenário internacional para o contexto da empresa. São eles que conseguem responder rapidamente a perguntas como: o que pode mudar nas próximas semanas? Estamos preparados para isso? E como essa mudança afeta nossos parceiros e fornecedores?”, explica o professor Dr. Davi Lucas Arruda de Araújo, docente do Centro Universitário Senac Santo Amaro.

Além da bagagem técnica, a atuação exige competências comportamentais, como resiliência, pensamento crítico, fluência em línguas estrangeiras e sensibilidade cultural para negociar com diferentes países. A atualização constante, inclusive, é considerada essencial: “O profissional precisa ter abertura para o novo, acompanhar tendências e manter a curiosidade intelectual viva”, diz o professor.

Mas não basta interpretar o cenário; é preciso agir com rapidez e eficiência. É nesse momento que entra o profissional de Tecnologia em Logística, responsável por planejar, adaptar e executar rotas alternativas, reorganizar estoques, evitar rupturas na cadeia de suprimentos e manter o

desempenho operacional, mesmo em meio ao caos.

“Durante a pandemia e em momentos de guerra comercial, vimos como as empresas que contavam com profissionais de logística preparados conseguiram reagir de forma mais rápida e eficaz”, afirma o professor Alexandre Rodarte Cintra, também do Centro Universitário Senac. “Hoje, a logística não é mais apenas operacional, ela é estratégica.”

O uso de tecnologias como inteligência artificial, big data, rastreamento em tempo real e sistemas de gestão integrada (TMS e WMS) permite que esses profissionais tomem decisões baseadas em dados e respondam com agilidade às variações do mercado. Plataformas de business intelligence (BI) e integração digital com parceiros logísticos tornaram-se ferramentas indispensáveis.

Dados que comprovam a relevância Segundo o mercado de seguros Lloyd's of London, a economia global poderá sofrer perdas de 14,5 trilhões de dólares em um período de cinco anos devido a um hipotético conflito geopolítico que atinja as cadeias de suprimentos.

Esses dados confirmam o que o mercado já percebe: cada decisão internacional pode afetar diretamente o que chega às prateleiras, os preços dos produtos e o desempenho financeiro das empresas. E é nesse cenário de alta complexidade que os especialistas em Negócios Internacionais e Logística se destacam como peças-chave para a estabilidade e o sucesso.

Sem metas e indicadores, pequenas empresas operam no escuro

O que o Brasil deve aprender com a China?

Alexandre Pierro (*)

Ausência de métricas compromete o planejamento e dificulta ações estratégicas no dia a dia

Em muitas pequenas e médias empresas, ainda é comum que decisões sejam tomadas sem o apoio de dados concretos. A operação do dia a dia tende a ser guiada por urgências pontuais, percepção intuitiva do gestor ou práticas baseadas apenas na experiência anterior. Embora a intuição desempenhe papel importante na liderança, a ausência de metas bem definidas e de indicadores de desempenho compromete a capacidade de resposta, dificulta ajustes estratégicos e gera desperdícios de tempo e recursos.

Na prática, o problema se traduz na dificuldade em responder perguntas básicas: quanto a empresa pretende crescer em determinado período? Qual a taxa de conversão de propostas em vendas? Quais produtos ou serviços são os mais rentáveis? Como anda o fluxo de caixa e a margem de lucro? Sem essas referências, torna-se difícil entender se o negócio está progredindo, estagnado ou recuando.

Outro ponto crítico é o uso de metas genéricas, como “aumentar o faturamento” ou “reduzir custos”, sem critérios claros de mensuração. Essas metas, por mais bem intencionadas que sejam, não orientam decisões nem motivam a equipe de forma objetiva. A construção de objetivos eficazes exige clareza, foco e um plano de



ação vinculado a prazos e responsabilidades. Quando bem estruturadas, essas metas permitem acompanhar o desempenho de forma sistemática, identificar gargalos e ajustar estratégias com agilidade.

A escolha dos indicadores deve levar em consideração o perfil do negócio, suas áreas de atuação e seus objetivos prioritários. Enquanto empresas com foco em vendas podem se beneficiar de métricas como ticket médio, tempo de ciclo e taxa de conversão, empreendimentos com forte demanda operacional podem priorizar indicadores ligados à produtividade, eficiência logística ou rotatividade de equipe. O importante é que cada métrica escolhida tenha utilidade prática, seja de fácil acesso e contribua para a tomada de decisões mais precisas.

Segundo Samuel Modesto, mentor empresarial e fundador do Grupo SM,

negócios que não monitoram seus indicadores atuam em desvantagem. “Empresas que não acompanham seus números operam no escuro. Já aquelas que têm clareza dos dados conseguem tomar decisões com rapidez, avaliar o desempenho das equipes e se antecipar aos desafios”, afirma. Para ele, a cultura de acompanhamento ainda é pouco valorizada entre pequenos empresários, o que dificulta o crescimento sustentável e perpetua erros operacionais por longos períodos.

O especialista também alerta para o risco de excesso de informação. Monitorar

Outro ponto crítico é o uso de metas genéricas, como “aumentar o faturamento” ou “reduzir custos”, sem critérios claros de mensuração

dezenas de métricas irrelevantes pode gerar confusão e paralisar a tomada de decisão. “Não é sobre ter muitos dados, mas saber quais são os certos. Bons indicadores são aqueles que apontam tendências e permitem agir antes que o problema se agrave”, explica. Outro erro recorrente é revisar os dados apenas no final do mês, o que reduz a possibilidade de fazer ajustes em tempo real.

Para quem está começando, a recomendação é iniciar com um conjunto reduzido de indicadores, aplicáveis à rotina da empresa, e com reuniões periódicas para análise dos resultados. O uso de planilhas organizadas, softwares simples de gestão ou dashboards visuais pode ajudar a facilitar esse processo. O essencial, segundo Modesto, é que os dados deixem de ser vistos como burocracia e passem a orientar decisões com clareza e objetividade.

Empresas que constroem uma cultura de metas e monitoramento não apenas ganham controle sobre a operação, mas também aumentam a confiança da equipe e melhoram a comunicação interna. Em um cenário de competitividade crescente, saber onde se está e para onde se quer ir deixa de ser uma vantagem e passa a ser condição básica de sobrevivência no mercado.

INSS: reembolso de descontos ilegais começa nesta quarta-feira

A devolução dos descontos indevidos feitos por entidades associativas nos benefícios de aposentados e pensionistas começará a ser feita a partir de amanhã (23) para quem tiver aderido ao acordo proposto pelo governo federal. O prazo de adesão vai até 14 de novembro, e o reembolso será feito na conta em que o benefício é pago, por ordem de adesão. O pagamento será em parcela única, com correção pelo IPCA.

Segundo o INSS, cerca de 600 mil aposentados e pensionista já aderiram ao acordo. Semana passada, o Ministério da Previdência Social contabilizava 1,4 milhão de pessoas aptas a receber o ressarcimento pelos descontos indevidos feitos pelas entidades as-

sociativas. O ministro da Previdência Social, Wolney Queiroz, destacou algumas vantagens para quem aderir ao acordo.

A primeira delas é não ser necessário, ao aposentado, gastar dinheiro com advogado. Outra vantagem é a possibilidade do aposentado entrar com ações contra as associações que fizeram a cobrança indevida. O governo está apurando para diferenciar as entidades associativas que são idôneas, das que não são. “Vamos atrás de cada centavo dessas associações que fraudaram o INSS, para ressarcir o Tesouro. Inclusive já bloqueamos R\$ 2,8 bilhões dessas associações, por meio de ações judiciais na justiça”, disse o ministro (ABr).

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL
ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS
COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS - SICREDI DEXIS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070; traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. **C49530278-0**, emitida por **GERSON ADRIANO ZANETI**, brasileiro, casado, administrador, portador da Cédula de Identidade RG sob n. 25.776.847-6 SSP/SP, inscrito no CPF sob n. 257.876.068-33, na qual figurou como interveniente garantidora **LUCIA HELENA VITALINO ZANETI**, brasileira, casada, trabalhadora do lar, portadora da Cédula de Identidade RG sob n. 29.518.248-9 SSP/SP, inscrita no CPF sob n. 184.395.248-38, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e Art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES. 1.1.** 1º Leilão: **16 de Setembro de 2025**, a partir das **10:50 horas. 1.2.** 2º Leilão: **18 de Setembro de 2025**, a partir das **10:50 horas. 1.3.** Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, térreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente **on-line (www.kleiloes.com.br)**. **1.4.** Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail: kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO. 2.1.** Descrição do imóvel: **Matrícula 4366 do Registro de Imóveis e Anexos da Comarca de Açuai, Estado de São Paulo**. "Lote n. 10 (dez), da quadra n. 06 (seis), zona urbana, no loteamento denominado Vila Regina, com frente para a Avenida Três, neste município e comarca de Açuai-SP". **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO. 3.1.** O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Registro de Imóveis e Anexos da Comarca de Açuai, Estado de São Paulo, sob a matrícula 4366, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter **"ad corpus"** em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **R\$520.000,00 (quinhentos e vinte mil reais)**, correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 18 de Setembro de 2025, a partir das 10:50 horas, no mesmo local, somente **on-line**, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **R\$647.646,16 (seiscentos e quarenta e sete mil, seiscentos e quarenta e seis reais e dezesseis centavos)**, correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas **"propter rem"**, ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES. 4.1.** Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade **on-line** através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR. 5.1.** Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO. 6.1.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do o valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interposição judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante faltoso as penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO. 7.1.** Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para os imóveis, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS. 8.1.** Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda **"ad corpus"**), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e serão vendidos no estado de ocupação e conservação em que se encontram, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos, e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná.

Maringá/PR, 15 de Julho de 2025.

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171

Não é de hoje que a China vem chamando a atenção do mundo com seu crescimento acelerado e forte investimento em inovação e tecnologia. Mas, qual é o seu segredo e, o que o Brasil pode – e deve – aprender com este país? Foi isso que tentei descobrir em uma imersão por cidades como Pequim, Xangai e Guangzhou.

Primeiramente, vale uma rápida volta ao tempo. Em 1995, o PIB do Brasil era de aproximadamente US\$ 769 bilhões, enquanto o da China era de US\$ 735 bilhões. Curiosamente, esse foi o último ano em que a economia brasileira superou a chinesa. Desde então, a China se tornou uma potência, consolidando-se como a segunda maior economia do mundo. Na época, os dois países eram, basicamente, exportadores de commodities. Tanto que, em 2000, o PIB da China era de aproximadamente US\$ 1,2 trilhão, enquanto o do Brasil girava em torno de US\$ 645 bilhões – quase dobrou em apenas cinco anos. Na época, a economia chinesa já era impulsionada por reformas econômicas e industrialização, enquanto o Brasil enfrentava desafios como inflação e ajustes fiscais.

Para entender essa guinada na economia chinesa, precisamos avaliar o contexto de cada país na década de 90. No Brasil, vivíamos a redemocratização com a constituição de 1988; a primeira eleição direta após a ditadura militar, que culminou no impeachment de Fernando Collor; a implementação do Plano Real, em 1994, que controlou a hiperinflação que chegava a quase 2.000% ao ano; e a onda de privatizações, como Vale e Telebras; além da globalização do mercado, com maior entrada de investimentos estrangeiros no país.

Na China, após a morte de Mao Tsé-Tung, Deng Xiaoping consolidou sua transição para uma economia de mercado, que eles batizaram como “socialismo ao estilo chinês”, com taxas de crescimento anual superior a 8%. O país se tornou um grande polo de manufatura, atraindo investimentos estrangeiros e fortalecendo sua posição como “fábrica do mundo”. Ali, o país deixou de exportar apenas commodities, incluindo produtos de maior valor agregado.

Boa parte deste fenômeno, se deve à criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE), que são áreas com políticas e regulamentações diferenciadas – como isenções fiscais, taxas alfandegárias reduzidas e regulamentações comerciais mais flexíveis em comparação com o resto da China – visando atrair investimento estrangeiro e promover o desenvolvimento econômico. A abertura ao mundo também se deu com a entrada na OMC – Organização Mundial do Comércio, em 2001.

Para atender aos padrões internacionais, a China se tornou líder mundial em certificações ISO. Em 2000, o país tinha 25.657 certificações ISO 9001, de gestão da qualidade. Em 2022, esse número saltou para 579.447 – um crescimento de 2.258%. O Brasil, no mesmo período, o número foi de 6.719 para 17.589 – um crescimento de 262%. Ou seja, a China cresceu 10 vezes mais.

Mais preparado para vender ao mundo, o país viveu uma grande abundância de empregos, o que fez com que milhões de pessoas migrassem do campo para as cidades em busca de oportunidades. Hoje, a China é o país com o maior número de metrópoles, registrando 19 cidades com mais de 5 milhões de habitantes. A demografia é uma das vantagens competitivas, tendo uma população de 1.42 bilhão de habitantes. No Brasil, somos 220 milhões.

Óbvio que nem tudo são flores por lá. O Partido Comunista Chinês exerce forte controle sobre

a sociedade, o que representa uma linha tênue entre expansão econômica e liberdade de expressão. A população chinesa está envelhecendo rapidamente, o que pode afetar a força de trabalho. A guerra comercial e as sanções impostas pelos Estados Unidos também são um desafio.

Ainda assim, em 2024, o PIB do Brasil cresceu 3,4%, chegando a R\$ 2,18 trilhões. Já o PIB da China cresceu 5,4%, com US\$ 18,27 trilhões, mantendo-se como a segunda maior economia mundial. Em suma, de 1995 a 2024, o PIB do Brasil cresceu 283%, enquanto o da China, 2.485%.

O motivo? Com certeza, não há um único. Mas, algumas pistas nos mostram como dois países que tinham o mesmo desempenho econômico em 1995, têm realidades completamente diferentes 30 anos depois. O que mais chama atenção é o fato de que a China tem planos de longo prazo, estruturados principalmente em planos quinquenais, que cobrem períodos de cinco anos e definem metas estratégicas para o desenvolvimento econômico e social do país. Além disso, o governo chinês também estabelece objetivos de desenvolvimento para 15 anos, como o plano de crescimento sustentável até 2035, garantindo continuidade e, ao mesmo tempo, adaptação às mudanças globais.

Outro diferencial é a educação, conhecida por seu rigor, disciplina e seletividade. O sistema educacional é estruturado em diferentes níveis, com exames complexos para avançar de etapa. Para entrar no ensino secundário, os estudantes precisam passar pelo exame Xiaokao. Depois de três anos, enfrentam o Zhōngkao, que define se irão para o ensino médio ou para escolas profissionalizantes. Para ir para a universidade, é preciso enfrentar o Gaokao, um exame nacional considerado um dos mais difíceis do mundo.

Mais bem preparada, a mão de obra do país tem mais capacidade de inovar. Os chineses são tradicionalmente inovadores, tendo sido os criadores do papel, pólvora, bússola, porcelana, impressão, papel moeda e até do macarrão – que muitos pensam ser italiano. O país investe em exploração espacial, veículos elétricos, tecnologia de vigilância, varejo, internet e vem assumindo protagonismo na era da IA.

Não à toa, a China é o país que com maior formação de profissionais STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics). Por ano, são formados 1.5 milhões de engenheiros. Nos EUA, são cerca de 250 mil. No Brasil, 100 mil. O país também lidera na formação de doutores. Em média, são 50 mil, contra 700 mil nos EUA e 15 mil no Brasil.

Resumindo, a China deixa lições importantes ao Brasil no que tange educação e planejamento. Basicamente, o segredo do sucesso por lá foi o tripé: cultura, processos e tecnologia. Primeiro, o investimento na formação das pessoas. Depois, em processos e padrões, o que faz com que os chineses sejam altamente produtivos e eficientes. Não por acaso, o PIB cresceu 10 vezes em 30 anos – a mesma proporção do crescimento em certificações ISO. Com uma base forte, fica muito mais simples desenvolver tecnologia que vai automatizar, escalar e acelerar resultados positivos. Ao que tudo indica, a fórmula está aí. É uma questão de testar e adaptar à nossa realidade.

(*) Mestre em gestão e engenharia da inovação, engenheiro mecânico, bacharel em física e especialista de gestão da PALAS, consultoria pioneira na implementação da ISO de inovação na América Latina.



Yuganov_Konstantin_CANVA

CRESCIMENTO

NOVE AÇÕES QUE NÃO PODEM FALTAR PARA O E-COMMERCE TER SUCESSO

Dados revelam que 90% das startups de comércio eletrônico fecham em quatro meses por falta de planejamento estratégico

O cenário brasileiro de comércio eletrônico apresenta números promissores para 2025, com previsão de faturamento superior a R\$ 234 bilhões, segundo projeção da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm). Para este ano, a organização estima faturamento acima de R\$ 234 bilhões, representando crescimento de quase 15%, com tíquete médio de R\$ 539,28 e 3 milhões de novos compradores.

Paralelamente, outro panorama preocupa os empreendedores do ramo: 90% das startups de e-commerce encerram atividades em até 120 dias, conforme dados do E-commerce Simples Assim. As razões por trás dessa alta “mortalidade” empresarial ecoam em estudos internacionais sobre o setor.

Uma pesquisa realizada no Reino Unido, pela Marketingsignals em parceria com Forbes e Huff Post, revela que 37% dos proprietários de e-commerce atribuem o fechamento à incapacidade de competir ou oferecer marketing online eficiente, enquanto 35% apontam a falta de visibilidade digital como fator determinante.

No Brasil, as pequenas e médias empresas (MPEs) registraram faturamento de R\$ 1,2 bilhão no terceiro trimestre de 2024, conforme informações de mercado. O desempenho do setor digital reforça a importância de empreendedores que estão criando um site do zero ou que buscam expandir seus negócios na internet dominando as estratégias digitais.

1 Faça uma análise detalhada dos resultados anteriores
Avaliar métricas de vendas, conversões e retorno sobre investimento (ROI) é a base para identificar pontos fortes e áreas de melhoria, como destaca o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Para colocar essa avaliação em prática, a recomendação é o acompanhamento de indicadores. A análise retrospectiva deve contemplar dados específicos como taxa de conversão, tíquete médio, custo de aquisição de clientes e ROI.

“O ROI também auxilia o empreendedor a planejar metas. Como pode apurar de forma precisa, seus resultados proporcionam segurança em estabelecer novas metas para as vendas online”, esclarece o Sebrae.

2 Estabeleça objetivos mensuráveis

Traçar objetivos específicos e mensuráveis também é considerado fundamental. Ampliar receitas, diminuir custos de distribuição ou expandir para diferentes mercados são alguns exemplos.

Dados da Ebit Nielsen apontam o crescimento anual composto de



15% no setor de ferramentas e construção. A performance desse nicho ilustra a importância da segmentação para quem opera no mercado de afiliados, onde a identificação de setores em expansão pode orientar estratégias assertivas de posicionamento.

3 Invista em tecnologia

A Inteligência Artificial (IA) impulsionou o e-commerce brasileiro a um faturamento superior a R\$ 200 bilhões no ano passado, registrando crescimento acima de 10%, segundo dados da Edrone.

A expansão do setor está diretamente relacionada à adoção de tecnologias de personalização, que incluem sistemas de recomendação de produtos, otimização dinâmica de preços e recursos de realidade aumentada – ferramentas que se consolidaram como diferenciais competitivos no mercado digital.

4 Prepare-se para a sazonalidade comercial

Há anos, a sincronização de cronogramas promocionais com as principais datas do varejo é uma estratégia fundamental, porém existem casos de comerciantes que não associam isso ao meio digital.

Dados do Statista revelam que a Black Friday, por exemplo, mobiliza quase 38% dos lojistas em campanhas específicas, sendo uma das datas comerciais mais trabalhadas do ano. Um planejamento antecipado garante a gestão eficiente de estoques e a implementação coordenada de ações mercadológicas.

5 Otimize a experiência do cliente

A revisão da jornada de compra impacta os resultados, já que aspectos como usabilidade do site, formas de pagamento, entrega rápida e atendimento pós-venda personalizado influenciam a taxa de conversão.

Exemplificando essa necessidade, os dados do Baymard Institute mostram que 42% dos consumidores abandonam o carrinho devido à falta de informações detalhadas sobre produtos.

Para aprimorar essa experiência, as empresas podem implementar múltiplas opções de pagamento (incluindo cartões, PIX, boleto bancário e carteiras digitais), além de disponibilizar calculadoras de frete em tempo real e sistemas de rastreamento.

O comportamento de compra para clientes que acessam a loja por meio do navegador ou de aplicativo celular merece atenção.

A otimização da experiência mobile não é mais opcional, mas essencial. O investimento em chat online com resposta rápida, a criação de programas de fidelidade e a implementação de políticas de troca e devolução também contribuem para reduzir o abandono do carrinho virtual, conforme o levantamento.

Outras estratégias incluem a otimização da velocidade de carregamento das páginas, a simplificação do processo de checkout em poucos cliques e a disponibilização de avaliações verificadas de outros compradores para aumentar a confiança na decisão de compra.

6 Desenvolva estratégias de marketing

Estratégias como segmentação de clientes, SEO, e-mail marketing e recuperação de carrinhos abandonados têm eficácia comprovada para as vendas, conforme estudos.

A automação de marketing mostrou-se 25 vezes mais eficaz do que newsletters tradicionais, convertendo em média 7.898 pedidos por milhão de envios, comparado a apenas 317 das newsletters convencionais, segundo dados da Edrone.

Diante da complexidade técnica e da evolução das ferramentas digitais, a parceria com profissionais especializados é apontada como fundamental para maximizar o ROI. Consultores em marketing digital podem realizar auditorias de presença online, identificando gargalos e oportunidades de crescimento para cada negócio.

7 Conheça o público-alvo

A compreensão detalhada das características demográficas, comportamentais e psicográficas dos consumidores capacita as empresas a desenvolver abordagens comerciais mais precisas, como alerta o Sebrae.

Quando as organizações conseguem mapear esses perfis, tornam-se capazes de direcionar esforços para públicos com interesse real em seus produtos, criando campanhas mais eficientes e relacionamentos comerciais mais sólidos, o que se traduz em melhor performance financeira.

Em termos gerais, mulheres representam 59% dos clientes de e-commerce, e mais de 50% dos consumidores virtuais têm entre 25 e 44 anos, concentrando-se na região Sudeste, conforme dados da Abcomm.

8 Estruture a gestão financeira

A insuficiência de capital figura entre as cinco principais causas de falência, afetando 32% dos casos analisados na pesquisa internacional. Questões relacionadas a preço e custo foram mencionadas por 29% dos proprietários que não conseguiram prosperar.

Uma gestão financeira estruturada fornece dados e informações precisas sobre o desempenho financeiro do e-commerce, permitindo que os empreendedores tomem decisões informadas sobre investimentos, expansões, redução de custos e outras estratégias de crescimento. Diferentemente do “achismo”, uma gestão eficaz embasa as tomadas de decisão com dados monetários concretos, como valores que entram e saem do caixa, volume de vendas e performance de produtos.

9 Monitore os indicadores

Dados da Edrone mostram mais de R\$ 1 bilhão em faturamento entre pequenas e médias empresas digitais apenas no primeiro trimestre de 2025. Por trás desses resultados, estratégias de marketing digital baseadas em métricas precisas ganham protagonismo, com 20% das vendas digitais sendo impulsionadas por automações inteligentes e sistemas de CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) integrados.

A importância do acompanhamento de indicadores como ROI ou, CAC (Custo de Aquisição de Cliente), tráfego de visitantes e taxa de conversão se evidencia em casos práticos. A Edrone exemplifica essa aplicação ao registrar impacto em 382 mil pedidos e gerar R\$ 138,3 milhões em vendas no período.



om26256_CANVA