

ESTREITAR A RELAÇÃO COM OS CLIENTES

COMO MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE PELO WHATSAPP?

Leia na página 8

Economia prateada vai duplicar em 20 anos



“Queremos um mundo em que envelhecer seja sinônimo de qualidade e de convivência, e sabemos que existe uma lacuna nesse universo aqui no Brasil. É exatamente esse espaço, entre a qualidade na moradia e a possibilidade de construir comunidades, que viemos preencher”, enfatiza Daline Hällbom.

Com parcerias já firmadas e sendo sondada por fundos e por empresas sólidas do setor, a Söderhem nasce de um sonho e de uma visão: “queremos um mundo em que envelhecer seja sinônimo de qualidade e de convivência, e sabemos que existe uma lacuna nesse universo aqui no Brasil. É exatamente esse espaço, entre a qualidade na moradia e a possibilidade de construir comunidades, que viemos preencher”, enfatiza Daline Hällbom.

Daline, 17 anos de projetos no mercado imobiliário mundial, e a sócia Beatriz Pons, arquiteta radicada na Suécia há 13 anos, estão moldando uma nova forma de viver nos 60+, que une a arquitetura e qualidade das construções nórdicas com o calor que só o brasileiro sabe promover. “A ideia é atingir um público A+, que tem condições de viver bem, consome bons serviços e ainda quer ter experiência, não ser considerado velho e, com isso, perder a chama pela vida”, explica Beatriz.

Por isso, os projetos que ela assina têm, além de unidades maiores e adaptadas para atender às necessidades básicas de quem está na melhor idade, áreas verdes e externas que possibilitam bate-papos,

As duas chegam em uma boa fase e em um mercado que está em plena ex-

pansão: segundo o Data8, a economia prateada no Brasil deverá duplicar em vinte anos. Estamos falando de um consumo anual na faixa de R\$ 1,6 trilhão em 2024, que pode chegar a R\$ 3,8 trilhões em 2044.

O combo vai ter, além de qualidade na construção e serviços de primeira, possibilidade de parcerias com marcas e empresas que possam promover passeios, atividades físicas e intelectuais. “O envelhecimento populacional é a maior mudança demográfica do século. Quem não se adaptar, ficará para trás”, enfatiza Hällbom.

Ser promovido sempre foi visto como sinônimo de sucesso. Um reconhecimento esperado, um crachá mais pesado, um salário mais robusto. Mas, nos bastidores do mundo corporativo, cresce o número de profissionais que trocam a comemoração por um silêncio incômodo. A promoção, que deveria ser motivo de orgulho, tem se mostrado para muitos uma armadilha emocional disfarçada de avanço.

Foi promovido e está infeliz? Cinco motivos que explicam esse sentimento

Ser promovido sempre foi visto como sinônimo de sucesso. Um reconhecimento esperado, um crachá mais pesado, um salário mais robusto. Mas, nos bastidores do mundo corporativo, cresce o número de profissionais que trocam a comemoração por um silêncio incômodo. A promoção, que deveria ser motivo de orgulho, tem se mostrado para muitos uma armadilha emocional disfarçada de avanço.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular



USP oferece curso online
O Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, acaba de lançar uma nova edição do curso Estatística e Otimização para Ciência de Dados e Pesquisa Operacional. Totalmente online e com início previsto para 16 de agosto, o curso reúne conteúdos teóricos com foco em aplicações práticas em ciência de dados e pesquisa operacional, utilizando a linguagem de programação Python, combinação que atraiu centenas de estudantes e profissionais de todo o país na edição anterior (<https://icmc.usp.br/e/a6b9a>).

Negócios em Pauta



Plataforma de ensino gratuita vai capacitar corretores de imóveis em todo o Brasil

A Phacz Empreendimentos, eleita pelo ranking Intec, em 2024 e 2025, uma das 100 maiores incorporadoras do país, acaba de anunciar a criação da Uniphacz, uma plataforma de ensino digital voltada a corretores de imóveis certificados. Com aporte inicial de R\$ 200 mil, a nova rede entrou no ar, por aplicativo, na última semana. A meta da construtora com matriz em Porto Belo, SC, é capacitar mil profissionais nos primeiros três meses de atividades e chegar a cinco mil corretores formados no período de até três anos. A plataforma de ensino digital terá cursos 100% online. “O mercado imobiliário brasileiro está em plena expansão, com alta de 15,7% nas vendas de imóveis residenciais no primeiro trimestre de 2025, com 102.485 unidades comercializadas, segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC)”, explica Esdras Constantino, diretor comercial e de marketing da Phacz Empreendimentos (<https://www.phacz.com.br/>).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Curso de liderança para profissionais de chão de fábrica

Voltado a gerentes, supervisores, encarregados, líderes informais e profissionais que atuam na tomada de decisão na área industrial, a ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) realiza em sua sede, localizada na Av. Jabaquara, 2925 - São Paulo/SP, o curso Técnicas de Liderança para Profissionais de Chão de Fábrica. Ministrado no dia 31 de julho (quinta-feira), pelo administrador de empresas e diretor da TCA - Tozzini Consultores Associados, Fábio Tozzini, o curso mostrará e ajudará os líderes em seu papel fundamental no gerenciamento das pessoas, de modo a incentivar o crescimento e a preservação da harmonia e o bem-estar da equipe (<https://abimaq.org.br/cursos/1280/técnicas-de-liderança-para-profissionais-de-chão-de-fábrica>).

Leia a coluna completa na página 2

Ética e Integridade

A liderança como alicerce da ética empresarial



Denise Debiasi

Leia na página 6

Excesso de canais aumenta o estresse e derruba a produtividade

Falta de integração entre canais e setores contribui para burnout, desengajamento e decisões lentas — e pode custar milhões ao negócio.

Empreender em tempos de tarifaço

De acordo com dados atualizados do Mapa de Empresas do Governo Federal, o Brasil registrou em junho de 2025 a abertura de 386 mil novos negócios, sendo que 73% deles foram formalizados em menos de 24 horas.

INSS: 1,1 milhão de aposentados serão resarcidos até amanhã

Balanço divulgado pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) contabiliza que, na primeira semana de resarcimento pelos descontos indevidos feitos por entidades associativas a aposentados e pensionistas, 533 mil beneficiários já foram contemplados com o depósito em suas contas bancárias

“Ea gente já tem programado o pagamento, até amanhã (30), de um total de 1,147 milhão de aposentados e pensionistas que foram vítimas desse golpe”, disse o presidente do INSS, Gilberto Waller.

De acordo com o INSS, até o final da tarde de sexta-feira (25), foram contabilizadas 1,248 milhão de adesões, de um total de 2,295 milhões pessoas aptas a fazer o acordo proposto pelo governo federal para antecipar o reembolso. “Nossa ideia é que esses 2,295 milhões de aposentados e pensionistas façam adesão de maneira imediata para poder receber rapidamente esse valor”, disse o presidente do instituto.

Este número pode subir, segundo Gilberto Waller.



533 mil beneficiários já foram contemplados com o depósito em suas contas bancárias.

“Até sexta-feira, 4,8 milhões de pessoas ainda não haviam reconhecido o desconto, para dar início ao processo com 15 dias úteis previstos para a instituição [que fez a cobrança supostamente indevida] responder”, disse. A adesão ao acordo pode ser feita até o dia 14 de novembro. Vale ressaltar que os reembolsos

serão feitos na conta em que o benefício é pago, por ordem de adesão.

Ou seja, quem aderir primeiro, recebe primeiro. “Não queremos deixar nenhuma aposentado para trás. Por isso estamos aumentando a forma de comunicação por por vários meios: pelo aplicativo do INSS ou em agências dos Correios”, complementou (ABr).

nas instituições financeiras. O banco já avisa no seu extrato sobre a possibilidade de você pode aderir, a esse 1,1 milhão que ainda que não aderiu”, detalhou.

Além disso, o governo federal usará também mensagens de WhatsApp. Ele, no entanto alerta que essas mensagens enviadas ao celular não terão link relativo à contestação. “Dirá apenas que você está apto a fazer essa adesão ao acordo para receber o dinheiro de maneira rápida, integral e corrigida pelo IPCA”, explicou, alertando que se o aposentado ou pensionista receber mensagem link deve ignorá-la, pois trata-se de golpe. “A adesão não será pelo WhatsApp. Será apenas pelo aplicativo do INSS ou em agências dos Correios”, complementou (ABr).

IA não torna as pessoas burras desde que seja bem usada

Renato Asse (*)

Acada nova onda tecnológica, reaparecem as profecias do fim do pensamento humano. Com a inteligência artificial, não foi diferente. Desde que ferramentas como o ChatGPT se tornaram populares, vozes alarmadas se apressaram em decretar: “usar IA deixa as pessoas burras”.

A frase circula com força nas redes, embalada por manchetes que priorizam o susto ao invés da análise. Mas repetir esse tipo de alerta, sem aprofundamento, diz mais sobre nossa resistência à mudança do que sobre a tecnologia em si. O estudo mais citado para sustentar esse argumento foi conduzido pelo MIT, que mediou a atividade cerebral de participantes enquanto realizavam tarefas de escrita, com e sem o apoio de IA generativa.

De fato, os que usaram o ChatGPT de forma totalmente passiva, apenas copiando ou aceitando as sugestões da ferramenta, apresentaram menor conectividade cerebral, especialmente nas faixas alfa e beta, ligadas ao engajamento cognitivo. O resultado foi previsível: menos esforço mental, maior propensão ao esquecimento e textos com baixo grau de originalidade.

O que passou batido em boa parte das interpretações, no entanto, foi a segunda metade da pesquisa.

Participantes que começaram escrevendo sozinhos e só depois recorreram à IA para revisar, complementar ou melhorar seus textos apresentaram justamente o oposto: maior ativação cerebral, especialmente nas áreas ligadas à memória e à atenção. Esse grupo demonstrou mais envolvimento com o conteúdo, produziu ideias mais criativas e utilizou a tecnologia como uma extensão do próprio pensamento, não como um atalho.

A diferença está no modo de uso. A IA não é mágica, mas também não é vilã. Quando tratada como parceira de raciocínio, e não como substituta do esforço, ela pode ampliar, e muito, a capacidade humana de pensar, criar e resolver problemas. Um copiloto criativo, como algumas plataformas bem definem: ela auxilia, sugere, provoca, mas não dirige sozinha. Quem lidera o processo continua sendo o usuário.

Essa visão não é exclusiva dos pesquisadores do MIT. Um levantamento da Universidade de Stanford indicou que equipes que usaram IA generativa para resolver tarefas complexas tiveram um salto de até 40% na produtividade e registraram avanços significativos em criatividade e tomada de decisão. O diferencial estava, mais uma vez, na abordagem: usar a IA para expandir ideias, e não para delegar o raciocínio por completo.

A tentação de responsabilizar a tecnologia por nossos próprios atalhos é antiga.

IA não nos deixa mais burros por si só, ela apenas evidencia quem já desistiu de pensar. Quem confia cegamente na resposta pronta, sem refletir, acaba aceitando o mínimo. Mas quem encara a inteligência artificial como um novo espaço para testar hipóteses, reescrever ideias e aprender com o processo encontra nela uma ferramenta potente, talvez a mais poderosa já desenvolvida para o pensamento humano. No fim das contas, a IA pode, sim, ser usada de forma rasa e improdutiva.

Mas culpar a ferramenta é como criticar um lápis por um texto mal escrito. A responsabilidade segue com quem segura o lápis ou, neste caso, o teclado.

(*) - É fundador da Comunidade Sem Codar.

Mercado financeiro reduz previsão da inflação para 5,09%

A previsão do mercado financeiro para o IPCA – considerada a inflação oficial do país – passou de 5,1% para 5,09% este ano. É a nona redução seguida na estimativa, publicada no Boletim Focus de ontem (28).

A pesquisa é divulgada 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 4,45% para 4,44%. 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%.

Para alcançar a meta de inflação, o Banco Central usa como principal instrumento a taxa básica de juros, a Selic, definida em 15% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom). Apesar do recuo recente da inflação, as incertezas em relação à economia fizeram o colegiado elevar os juros em 0,25 ponto percentual na última reunião, no mês passado, sendo o sétimo aumento seguido da Selic

em um ciclo de contração na política monetária.

A estimativa das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira este ano permaneceu em 2,23%. 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 representa 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\$ 5,60 para o fim deste ano. No fim de 2026, estima-se que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,70 (ABr).



NEGÓCIOS em **PAUTA**
lobato@netjen.com.br

A – Recorde no Turismo

O Turismo nacional bateu recorde em maio, faturando mais de R\$ 17 bilhões. De acordo com o levantamento produzido pela FecomercioSP, com base nos dados do IBGE, o setor acumula R\$ 90,4 bilhões entre janeiro e maio, o valor mais alto já registrado na série histórica, iniciada em 2012. Esse número representa um aumento de 7% na comparação anual. Segundo a FecomercioSP, o resultado do mês revela um crescimento sólido e disseminado do Turismo, já que apresentou uma tendência positiva para a maioria dos Estados e em todas as regiões do país. Esse desempenho reafirma o setor como um importante vetor de desenvolvimento econômico e crescimento nacional.

B – Lucro do FGTS

Uma pesquisa da fintech Meutudo revela que o lucro do FGTS pode representar um reforço no orçamento. Segundo o levantamento, 65% dos que esperam receber o valor em 2025 afirmaram que a prioridade será quitar dívidas. As mais citadas foram cartão de crédito, empréstimos e contas em atraso. O estudo também aponta que 51% dos entrevistados nunca ouviram falar sobre o lucro do FGTS. E mesmo entre os que conhecem o benefício, 39% ainda não sabem como sacar o dinheiro. “O dado reforça o papel social que o lucro do FGTS pode cumprir. Quando o trabalhador tem um saldo significativo, esse rendimento pode representar um alívio financeiro real, especialmente em momentos de aperto”, destaca Márcio Feitoza, CEO da Meutudo.

C – Aeroporto de Foz

Mais de 1 milhão de passageiros movimentaram o Aeroporto Internacional de Foz do Iguaçu no primeiro semestre de 2025. Foram 1.078.667 em mais de 9 mil operações de embarque e desembarque, consolidando um aumento de 11% na movimentação em relação ao mesmo período de 2024, quando 971.295 passageiros passaram pelo terminal entre janeiro e junho. A movimentação em 2025 aproxima o Aeroporto da Terra das Cataratas dos números pré-pandemia e mostra recuperação de fôlego, impulsionada pelas obras realizadas no terminal, e entregues em janeiro pela Motiva. Dentre as melhorias estão a nova área de check-in, com 36 balcões; a ampliação da sala de embarque doméstico em 700 m²; e os três novos pátios, com capacidade para até 13 aeronaves simultaneamente.

E – Oportunidade

A Cogna Educação, maior empresa de serviços educacionais dos 2 aos 100 anos no Brasil, está com 90 vagas de trabalho abertas nos times comerciais de suas Instituições de Ensino Superior. As posições estão presentes em estados como Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo. Os profissionais selecionados terão a missão de impulsionar as vendas de nossos cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e profissionalizantes, atuando ativamente em campo, visitando empresas, escolas e parceiros estratégicos. Mais informações: (<https://cogna.gupy.io/>).

F – Mais de 60 Anos

A Luck Receptivo, uma das maiores empresas de receptivo turístico do Brasil, está lançando uma campanha pioneira no setor: a Campanha 60+, voltada exclusivamente para profissionais com mais de 60 anos. O objetivo é atrair profissionais experientes para integrar a equipe de transporte da empresa, com atuação nas principais capitais do Nordeste. A ação reforça um compromisso da Luck com a inclusão etária, o respeito à trajetória profissional e à qualidade no atendimento ao turista. Os currículos podem ser enviados diretamente pelo site (<https://grupoluck.jobs.recruit.ai/>).

G – Setor Moveleiro

Faltando uma semana para a abertura oficial, a Fimma Brasil 2025 já movimenta todo o setor moveleiro do país e projeta gerar R\$ 1,74

bilhão em negócios. Considerada uma das cinco maiores feiras do mundo da cadeia produtiva da madeira e móveis, a Fimma ocorre de 04 a 07 de agosto, no Parque de Eventos de Bento Gonçalves (RS). Em sua 17ª edição, reunirá mais de 300 marcas nacionais e internacionais, com soluções como máquinas, matérias-primas, ferramentas, iluminação, tecnologia, tecidos, serviços e todos os outros segmentos que atendem às demandas de indústrias moveleiras, marcenarias, arquitetos e designers que trabalham com mobiliário. Saiba mais (<https://fimma.com.br/>).

H – Dermocosméticos

A Rock Encantech, referência em soluções para engajamento de clientes na América Latina, divulgou um levantamento focado no comportamento de consumo de dermatocosméticos no canal farmácia entre janeiro e maio de 2025. Com base na análise nacional de 800 mil transações realizadas por 600 mil shoppers, a pesquisa foi feita a partir das tendências por faixa etária, inclusive mostrando o aumento constante da procura por esses produtos pelo público mais jovem. Os consumidores de até 19 anos, por exemplo, concentram mais de 56% do consumo na categoria Dermo Rosto, com itens de limpeza e tratamento facial (29,45%). Em seguida, as prioridades são hidratação (19,13%), protetor solar (11,99%), clareadores (4,46%) e antiacneicos (3,11%).

I – Rede de Dados

A Autoridade Portuária de Santos (APS) concluiu a modernização da rede de dados e vigilância na área da Alemoa, margem direita do Porto de Santos, classificada como de risco no complexo portuário por movimentar granéis líquidos inflamáveis. Com investimento superior a R\$ 3 milhões, as obras substituíram a comunicação via rádio por cerca de 3 km de fibra óptica, além de ampliar o número de câmeras de monitoramento de 12 para 32. A fibra óptica confere maior estabilidade e segurança de dados na transmissão de informações em tempo real. Já as câmeras, certificadas para áreas de risco e resistentes a explosões, ampliam a cobertura e a eficiência do monitoramento, com resolução e tecnologia superiores aos modelos antigos.

J – Filtros Industriais

A 3ª edição do Seminário Brasileiro de Filtros que acontecerá, de forma presencial e gratuita, no dia 08 de outubro de 2025, em Santo André-SP, promovido pela Abrafiltros - Associação Brasileira de Filtros Automotivos, Industriais e para Estações de Tratamento de Água, Efluentes e Reúso, contará com quatro painéis sobre o segmento de filtração. Um deles é dedicado ao cenário econômico, tema importante para dar diretrizes que ajudam as empresas se planejarem. Os interessados em participar do evento, presencial e gratuito, devem efetuar a inscrição no link: (<https://doity.com.br/3-seminario-brasileiro-de-filtros>).

Por que a liquidez se tornou o novo símbolo de segurança patrimonial da elite brasileira

Nos últimos anos, o cenário econômico brasileiro tem exigido mudanças profundas na forma como o patrimônio é gerido, inclusive entre a classe alta

Daniel Gava (*)

Com a escalada das taxas de juros, inflação persistente e a crescente seletividade do crédito, um novo critério passou a dominar o planejamento: a liquidez. Em vez da antiga lógica de valorização patrimonial baseada no acúmulo de bens físicos, como imóveis, o foco agora passou a estar atrelado à capacidade de transformar ativos em caixa de forma rápida e eficiente. Ter acesso imediato a recursos líquidos passou a significar poder, autonomia e resiliência em um ambiente onde as oportunidades e riscos aparecem com velocidade inédita.

Toda essa mudança se dá diante de um cenário ímpar. A taxa Selic voltou aos patamares históricos de 14,75% ao ano (níveis que não víamos desde 2006), enquanto a inflação se mantém acima de 5,5% em 12 meses. Essa combinação volátil criou um ambiente onde o crédito se tornou mais caro e escasso. O resultado é a queda do apetite por endividamento de alto valor, mesmo entre os

mais ricos, que passaram a revisar suas carteiras com atenção ao custo de oportunidade de manter capital imobilizado.

Nesse contexto, imóveis residenciais de alto padrão, tradicionalmente vistos como símbolos de solidez, passaram a ser reavaliados em suas carteiras. Embora ainda representem cerca de 35% do portfólio patrimonial da elite brasileira, muitos perceberam que é possível obter maiores retornos alocando recursos em outras frentes, sobretudo renda fixa ou crédito privado. O rendimento nominal de dois dígitos e a ausência de volatilidade tornaram essas aplicações pra lá de atrativas em comparação à rentabilidade limitada da locação residencial.

Mais do que isso, o imóvel, por sua natureza ilíquida, dificulta a resposta rápida a situações críticas. Estourados certos gatilhos, sejam eles eventos sucessórios, oportunidades de investimentos ou crises cambiais, muitas famílias são forçadas a vender rapidamente ou buscar capital emergen-



AntonyPopov_CNAVA

cial. Nesse cenário, o tempo de saída torna-se um novo gargalo, já que, segundo a Abrainc, a venda de imóveis tende a levar cerca de 12 a 16 meses, inviabilizando o acesso ao capital imediato.

Uma prova dessa mudança de mentalidade pode ser notada ao acompanhamos de perto as movimentações e práticas dos family offices, que passaram de 80 em 2020 para 146 em 2023 no território brasileiro. Com a conjectura atual, muitas dessas estruturas passaram a recorrer a operações como sale-leaseback ou fundos imobiliários de giro rápido, transformando ativos de "tijolo" em capital líquido sem abrir mão do usufruto. É o retrato de uma nova

era em que o patrimônio é visto e moldado como algo móvel, flexível e com adaptabilidade.

Vamos entender esse raciocínio na ponta do lápis: enquanto R\$1 milhão aplicado a CDI rende pouco mais de R\$147 mil por ano, o mesmo valor atrelado a um imóvel gera apenas um aluguel implícito de menor resultado e um potencial de valorização de longo prazo. Quando o custo do dinheiro beira 15% ao ano, como é o que temos hoje, para quem precisa de capital, o patrimônio imobilizado passa a representar risco, e não mais segurança.

Por outro lado, pessoas com patrimônio imobilizado que precisam recorrer

à modalidades tradicionais de crédito estão enfrentando dissabores amargos dado que as taxas de crédito pessoas física e jurídica dispararam, com produtos tradicionais operando com custos entre 30% a 70% ao ano, o que torna desafiador qualquer operação neste multiplicador de capital. A própria alta nas retomadas de imóveis pelos bancos, que vem crescendo basicamente 10% ao ano nesta década, só reforça essa visão. Um ativo mal posicionado pode virar passivo rapidamente.

Ao contrário da visão de outrora, liquidez não é mais sinônimo de fragilidade ou capital ocioso. Passou a ser compreendido que dinheiro líquido representa agilidade, resiliência e capacidade

Em vez da antiga lógica de valorização patrimonial baseada no acúmulo de bens físicos, como imóveis, o foco agora passou a estar atrelado à capacidade de transformar ativos em caixa de forma rápida e eficiente

de reação. Ter caixa se tornou sinônimo de poder de negociação, seja para renegociar dívidas em condições mais vantajosas, ou para capturar ativos descontados em mercados estressados.

Além disso, o movimento também está relacionado à autonomia. Ter capital líquido representa liberdade e poder de escolha. Se antes a segurança estava em "ver e tocar" os bens acumulados, hoje está na liberdade de realocar recursos conforme o ambiente exige, sem a burocracia e o custo de liquidação forçada.

Em síntese, a liquidez tornou-se, para a elite brasileira, uma espécie de escudo de proteção patrimonial e ferramenta de crescimento. Quase que simultaneamente, o imóvel deixou de ser um fim em si mesmo e passou a servir como meio para destravar valor, ampliar horizontes e atravessar os ciclos econômicos com planejamento e inteligência financeira. Em tempos de juros altos, o capital líquido é um luxo silencioso.

(*) Fundador e CEO da Rooftop.

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: **MARCUS BUCHHEISTER**, profissão: aeronauta, estado civil: divorciado, naturalidade: Niterói, RJ, data-nascimento: 06/11/1970, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rolf Gunther Buchheister e de Darcilla Buchheister. A pretendente: **LIDIANE MATOS SANTANA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: Itabuna, BA, data-nascimento: 22/09/1979, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Cosme Santana e de Maria Helena Matos de Santana.

O pretendente: **KAUÉ GAMA MACEDO**, profissão: fundidor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/07/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marcelo Macedo e de Josiane Gama Macedo. A pretendente: **LETICIA BRAZ SILVA**, profissão: contadora, estado civil: solteira, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 14/11/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Antonio da Silva e de Natalina Aparecida Braz.

O pretendente: **MARCO ADRIANO SOARES**, profissão: funcionário público municipal, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/09/1967, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Fatima Suely Soares. A pretendente: **LUCIANE MARIA RIBEIRO**, profissão: auxiliar de exames, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/01/1980, residente e domiciliada na Vila Matilde, São Paulo, SP, filha de Antonio Gomes Ribeiro e de Delmira Maria Ribeiro.

O pretendente: **ERIK MARTINS DOS SANTOS**, profissão: técnico de elétrica, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/08/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Cascio Caetano dos Santos e de Maria do Socorro Martins Brito. A pretendente: **ANDRESSA RODRIGUES TURELLA**, profissão: fiscal financeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/08/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marco Antonio Turella e de Mirian Rodrigues Turella.

O pretendente: **KAWAN CAPARROIS DA SILVA**, profissão: estagiário, estado civil: solteiro, naturalidade: nascido em São Paulo, SP, data-nascimento: 24/03/2001, residente e domiciliado em Ermelino Matarazzo, São Paulo, SP, filho de Rogerio Mendes da Silva e de Luana Aparecida de Almeida Caparros. A pretendente: **BEATRIZ DIAS DANTAS**, profissão: analista contábil, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/03/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Emilio Dantas da Silva e de Sonia Regina Dias Dantas da Silva.

O pretendente: **ELDO RODRIGUES DA PAIXÃO FILHO**, profissão: pedagogo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/03/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Eldo Rodrigues da Paixão e de Eliana Ferreira Costa Paixão. A pretendente: **THAÍS HELOISE PEREIRA ARONU**, profissão: orientadora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/04/1993, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Philip Ogochukwu Aronu e de Paula Pereira.

O pretendente: **LUCIANO WAGNER MAIA**, profissão: assistente de suprimentos, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 31/05/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Dirce Aparecida Maia. A pretendente: **EMILY CRISTINE SILVA ROMÃO**, profissão: gerente, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/03/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ailton Francisco Romão e de Vilma Rosana da Silva Romão.

O pretendente: **BOLIVAR DE ANDRADE JUNIOR**, profissão: empresário, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/12/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Bolívar de Andrade e de Priscila Arias. A pretendente: **DANDARA DINIZ LESSA COSTA**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/02/1992, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Dilmar Lessa da Costa e de Silvanete Aparecida Diniz.

O pretendente: **LEONARDO SILVA DE SIQUEIRA**, profissão: técnico de informática, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/04/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Hilário de Siqueira e de Geovânia Maria Galvão Silva de Siqueira. A pretendente: **JULIANA LISBÔA SANTOS**, profissão: gerente de projetos, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 31/01/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Rodrigues dos Santos Filho e de Maria Amelia Dantas de Lisboa.

O pretendente: **CAÍQUE DE OLIVEIRA MATOS**, profissão: gerente de produtos, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/03/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Wanderlei de Oliveira Matos e de Sandra Regina Noronha Matos. A pretendente: **FLÁVIA ARAÚJO SANTOS**, profissão: auditora contábil, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/07/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alceu de Souza Santos e de Luzia Luciene de Araújo Santos.

O pretendente: **DANIEL GONÇALVES DA ROCHA**, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/04/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Pedro da Rocha Filho e de Nilza Gonçalves da Rocha. A pretendente: **PATRÍCIA MIKY UMETSU**, profissão: bancária, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/12/1998, residente e domiciliada em Santo André, SP, filha de Amauri Hideo Umetsu e de Claudete Filomi Akamine Umetsu.

O pretendente: **IGOR CATÃO LIMA**, profissão: analista de marketing, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/12/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ivo José de Lima e de Maria José Catão Lima. A pretendente: **RAFAELA DE FRANCA CINTRA GONÇALVES**, profissão: analista tributária, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/06/1993, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alexandre de Jesus Gonçalves e de Flavia de França Cintra.

O pretendente: **RAFAEL VIEIRA MONTECHIESI**, profissão: analista financeiro de cotação, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/02/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marcio Montechiesi e de Sonia de Moura Vieira. A pretendente: **JULIANA BOER BLANCO**, profissão: contadora, estado civil: solteira, naturalidade: São Caetano do Sul, SP, data-nascimento: 20/06/2000, residente e domiciliada no Tatuapé, São Paulo, SP, filha de Adenicio Amento Blanco e de Jucélia de Lourdes Boer Blanco.

O pretendente: **JOSÉ WELLITON SOUSA DA SILVA**, profissão: assistente de expedição, estado civil: solteiro, naturalidade: Maracanã, RJ, data-nascimento: 11/07/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Lúcio da Silva e de Maria Benedita Sousa da Silva. A pretendente: **WELLIANA IRACI DOS SANTOS**, profissão: auxiliar de limpeza, estado civil: solteira, naturalidade: Cabo de Santo Agostinho, PE, data-nascimento: 11/02/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Amaro Vicente dos Santos e de Eliana Iraci Ferreira.

O pretendente: **ECTOR TIAGO GUEDES DE ALMEIDA**, profissão: vendedor, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/02/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Romário de Almeida e de Wilmara Guedes de Almeida. A pretendente: **LUANA NAIRÁ MATTIOLI**, profissão: empresária, estado civil: solteira, naturalidade: Votuporanga, SP, data-nascimento: 10/05/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edison Luis Mattioli e de Jucimara Gomes da Silva Mattioli.

O pretendente: **GUILHERME CARLOS PARISI**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/01/2004, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Wagner Souza Parisi e de Barbara Alice Carlos da Silva. A pretendente: **VALESSA NUNES DA SILVA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/12/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Cicero Nunes da Silva e de Rosana da Silva.

O pretendente: **GABRIEL NOLASCO BARBOSA**, profissão: pastor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/02/2004, residente e domiciliado em Taubaté, SP, filho de Luciano Pinto Barbosa e de Edneusa Nolasco dos Santos Barbosa. A pretendente: **SABRINA PINHEIRO DOS SANTOS**, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/07/2007, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Carlos Alberto dos Santos e de Vanessa Maria Pinheiro.

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: **RODRIGO GOMES DE ALMEIDA**, estado civil solteiro, filho de Geraldo da Conceição de Almeida e de Cleusa Gomes de Oliveira Almeida, residente e domiciliado na Vila Prudente, nascido em São Paulo - SP. A pretendente: **SAHAR HANI KASMAS**, estado civil solteira, filha de Hani Mohamad Kasmas e de Wafaa Hassan Abou Osman, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua João Manoel de Matos, nº 58, Vila Prudente, neste Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Mogi Mirim, nº 138, apto. 182 B, Alto da Mooca, neste subdistrito - 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 do pretendente.

O pretendente: **JOÃO MARIA MARINHO**, estado civil divorciado, filho de Severino Ramos Marinho e de Alba Silva Marinho, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ROSA MARIA CASTELLANI**, estado civil solteira, filha de Jose Castellani Neto e de Flora Pinter Castellani, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **EDER LADISLAU FRUGONI**, estado civil solteiro, filho de Luiz Carlos Frugoni e de Cleonice Ladislau Frugoni, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ALINE LEMOS SOARES**, estado civil divorciada, filha de Joel Soares Rodrigues e de Luzia de Lemos Soares, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DIEGO SATO TANAKA**, estado civil solteiro, filho de Milton Tatsuo Tanaka e de Miriam Emi Sato Tanaka, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANAMARIA BAQUERO PERILLA**, estado civil solteira, filha de Jose Eurípides Baquero Pernuela e de Ana Cristina Perilla Sanabria, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

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: **CARLOS EDUARDO GOMES DE ALMEIDA**, estado civil solteiro, filho de Carlos Eduardo Gomes de Almeida e de Ana Paula Gomes de Almeida, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **RODRIGO GOMES DE ALMEIDA**, estado civil solteiro, filho de Carlos Eduardo Gomes de Almeida e de Ana Paula Gomes de Almeida, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Jornal Empresas & Negócios



LIOTÉCNICA TECNOLOGIA EM ALIMENTOS S.A.

CNPJ nº 61.297.784/0001-56

Demonstrações Financeiras individuais e consolidados em 31 de dezembro de 2024 e 2023 (Em milhares de reais)

ATIVO	Balancos Patrimoniais			
	Controladora		Consolidado	
	2023 (reclas- sificado)	2023 (reclas- sificado)	2024 (reclas- sificado)	2024 (reclas- sificado)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Passivo circulante				
Fornecedores	83.750	79.674	84.458	80.618
Emprestimos, financiamentos e encargos	19.113	19.726	19.113	19.726
Obrigações trabalhistas e tributárias	7.439	8.446	7.997	8.468
Salários a pagar	8.452	6.771	8.467	6.783
Dividendos propostos a pagar	6.600	8.400	6.600	8.400
Arendamento	2.937	2.088	2.937	2.088
Outras contas a pagar	9.118	6.924	9.133	6.924
Instrumentos derivativos	9.151	12.824	9.151	12.824
Total do passivo circulante	146.560	144.853	147.856	145.831
Passivo não circulante				
Outras contas a pagar	200	192	200	192
Emprestimos, financiamentos e encargos	30.666	33.631	30.666	33.631
Arendamento	-	3.090	-	3.090
Obrigações trabalhistas e tributárias	4.717	5.000	4.717	5.000
Impostos diferidos	3.712	9.199	3.705	9.304
Provisão para contingências	2.348	481	2.348	481
Provisão para perda com investimento	3	-	-	-
Total do passivo não circulante	41.646	51.593	41.636	51.698
Patrimônio líquido				
Capital social	15.000	15.000	15.000	15.000
Reserva legal	3.000	3.000	3.000	3.000
Reserva de incentivo fiscal	53.481	4.077	53.481	4.077
Reservas de lucros	35.352	48.847	35.352	48.847
Ajuste de avaliação patrimonial	12.471	12.844	12.471	12.844
Total do patrimônio líquido	119.304	83.768	119.304	83.768
Total do passivo e do patrimônio líquido	307.510	280.214	308.796	281.297

Controladora	Consolidado		Controladora	Consolidado	
	2023 (reclas- sificado)	2023 (reclas- sificado)		2024 (reclas- sificado)	2024 (reclas- sificado)
Lucro líquido do exercício					
	41.946	10.124		41.946	10.124
Realização do ajuste de avaliação patrimonial	(564)	(529)		(564)	(529)
Sobre ajuste de avaliação patrimonial	191	180		191	180
Total do resultado abrangente do exercício	41.573	9.775		41.573	9.775

Controladora	Consolidado	
	2024	2023
Demonastrações do Resultado Abrangente		
	2024	2023

Fluxo de caixas das atividades operacionais

(-) Lucro ante o imposto de renda e contribuição social

Ajuste para reconciliação do resultado líquido

ao caixa gerado pelas atividades operacionais

Perdas Esperadas para Créditos

de Liquidação Dividida (PELD)

Provisão para contingências

Depreciação

Amortização

Resultado de equivalência patrimonial

Apropriação de juros sobre empréstimos

Variação cambial sobre empréstimos

Variação cambial sobre contas a receber

Variação cambial sobre fornecedores

Baixas de ativo imobilizado

Ganho e perda com instrumentos derivativos

Imposto de renda e contribuição social

Juros recebidos clientes

Juros sobre impostos

Juros pagos

Juros sobre arrendamento

32.780 16.934 32.752 16.957

Aumento dos ativos operacionais

Contas a receber

Impostos a recuperar

Estoques

Outras contas a receber

32.007 10.084 32.021 12.14

Aumento dos passivos operacionais

Fornecedores

Obrigações trabalhistas e tributárias

Outras contas a pagar

5.586 20.772 5.904 21.750

Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais

Fluxos de caixa das atividades de investimento

Aquisição do imobilizado

Aquisição intangível

Adiantamento para aquisição de imobilizado

Aporte de capital em controlada

- 10 -

Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento

13.890 16.597 13.998 16.587

Fluxos de caixa das atividades de financiamento

Ingressos de empréstimos e financiamentos

Amortização de empréstimos e financiamentos

Pagamento de arrendamento

Distribuição de dividendos

16.258 24.053 16.258 24.053

Fluxo de caixa consumido pelas atividades de financiamento

13.890 16.597 13.998 16.587

Extrato do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Financeiras

As demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e o relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas estão disponíveis eletronicamente no seguinte endereço: <https://www.jornalempresasnegocios.com.br>

O referido relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis completas foi emitido em 21 de julho de 2025.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. CRC 25P-025.583/0-0

Raphael Tonetto Rodrigues - Contador CRC 1SP-040.040-0

Contador - Fábio Barreto Diniz - CRC-SP-269433/0-5

Extrato do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Financeiras

As demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e o relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas estão disponíveis eletronicamente no seguinte endereço: <https://www.jornalempresasnegocios.com.br>

O referido relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis completas foi emitido em 21 de julho de 2025.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. CRC 25P-025.583/0-0

Raphael Tonetto Rodrigues - Contador CRC 1SP-040.040-0

Contador - Fábio Barreto Diniz - CRC-SP-269433/0-5

Extrato do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Financeiras

As demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e o relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas estão disponíveis eletronicamente no seguinte endereço: <https://www.jornalempresasnegocios.com.br>

O referido relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis completas foi emitido em 21 de julho de 2025.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. CRC 25P-025.583/0-0

Raphael Tonetto Rodrigues - Contador CRC 1SP-040.040-0

Contador - Fábio Barreto Diniz - CRC-SP-269433/0-5

Extrato do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Financeiras

As demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e o relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas estão disponíveis eletronicamente no seguinte endereço: <https://www.jornalempresasnegocios.com.br>

O referido relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis completas foi emitido em 21 de julho de 2025.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. CRC 25P-025.583/0-0

Raphael Tonetto Rodrigues - Contador CRC 1SP-040.040-0

Contador - Fábio Barreto Diniz - CRC-SP-269433/0-5

Extrato do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Financeiras

As demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e o relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis individuais e consolidadas completas estão disponíveis eletronicamente no seguinte endereço: <https://www.jornalempresasnegocios.com.br>

O referido relatório do auditor independente sobre essas demonstrações contábeis completas foi emitido em 21 de julho de 2025.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. CRC 25P-025.583/0-0



Ética e Integridade



Denise Debiasi



A liderança como alicerce da ética empresarial



Como profissional dedicada à governança corporativa, observo atentamente os eventos que moldam o cenário empresarial brasileiro. A partir de análises de casos públicos, desenvolvo reflexões que nos ajudam a aprimorar nossas práticas de gestão e controle.

Quando uma grande corporação perde dezenas de bilhões em valor, você espera encontrar falhas graves em seus controles internos. No entanto, já aconteceu de ser encontrado algo ainda mais complexo: uma sofisticada rede de operações que partiu justamente de quem deveria proteger a companhia.

Analizando este caso emblemático, encontramos um cenário que desafia nossa compreensão tradicional de governança corporativa. A empresa em questão, segundo informações públicas, possuía um dos canais de denúncia mais modernos do mundo. Mantinha políticas de compliance atualizadas. Seu conselho de administração era composto por nomes respeitados no mercado. Ainda assim, operações irregulares prosperaram por mais de uma década.

Como isso foi possível? A resposta merece uma análise técnica aprofundada: as irregularidades nasceram e cresceram no coração da gestão executiva. As investigações oficiais, já divulgadas publicamente, revelaram um sistema que envolvia diversos níveis hierárquicos da companhia.

Você pode questionar: como ninguém percebeu? A complexidade das operações foi notável. As demonstrações financeiras foram manipuladas de forma tão meticulosa que passaram por auditorias, agências de rating e até mesmo analistas bancários experientes. Operações financeiras e verbas pro-

mocionais foram ocultadas, mantendo uma aparência de solidez.

O que chama atenção não é apenas a extensão das irregularidades, mas o distanciamento do compromisso ético. Em uma organização onde a liderança principal se afasta das boas práticas, a cultura de compliance torna-se apenas uma fachada.

Este episódio nos traz uma reflexão fundamental: a governança corporativa não é um conjunto de regras e procedimentos que funcionam no automático. Ela é, antes de tudo, um reflexo direto dos valores e do comportamento da liderança. Quando os principais executivos de uma empresa decidem ignorar controles, eles não apenas quebram regras - eles comprometem toda a cultura organizacional.

Por isso, você que atua em governança corporativa precisa entender: nosso trabalho começa na seleção e no monitoramento da alta liderança. Precisamos estabelecer mecanismos que garantam não apenas a competência técnica, mas principalmente a integridade moral daqueles que ocupam os cargos mais altos.

Esta história não é apenas um caso público corporativo. É uma oportunidade de reflexão sobre como a ética empresarial depende fundamentalmente do exemplo que vem de cima. Sem uma liderança comprometida com a integridade, até o mais robusto sistema de compliance pode se tornar ineficaz.

[Saiba quem é a nossa Colunista:](#)

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

Benefícios na empresa: confira oito dicas para acertar na escolha

Mais do que um custo extra, investir em pacotes de benefícios para os colaboradores é uma estratégia para atrair talentos e melhorar os resultados da equipe

Os tempos em que um salário competitivo bastava para garantir o engajamento e a produtividade do profissional já ficaram para trás. Hoje, os colaboradores valorizam empresas que oferecem um pacote de benefícios mais completo, que conte com diferentes aspectos da vida — como saúde mental, qualidade de vida, flexibilidade e investimento em educação. Para as empresas, essa estratégia traz muitas vantagens, pois é uma forma eficaz de atrair talentos, aumentar a satisfação da equipe e construir um ambiente de trabalho mais saudável e produtivo.

Essa mudança de postura por parte das empresas reforça uma tendência cada vez mais clara: os benefícios deixaram de ser vistos apenas como despesa e passaram a ser reconhecidos como uma ferramenta estratégica de gestão de pessoas. Segundo o levantamento “Panorama de Benefícios Corporativos – Percepções e Expectativas para 2025”, realizado pela plataforma OnHappy, 62% das empresas brasileiras pretendem ampliar o orçamento destinado aos benefícios em 2025, um sinal de que investir no bem-estar dos colaboradores é cada vez mais uma prioridade.

“Benefícios bem planejados não são despesas: são investimentos. Eles impactam diretamente no engajamento, na produtividade e na permanência dos profissionais na empresa”, destaca o especialista em finanças Philippe Enke Mathieu, CEO da GFX - Inteligência Financeira. Ele destaca que, para ser aproveitado ao máximo, o pacote de benefícios precisa estar alinhado aos objetivos

da organização e às demandas reais dos colaboradores.

Galeano Mihai CANA

“Uma boa política de benefícios é aquela que escuta o funcionário, entende suas prioridades e oferece vantagens que fazem sentido para a sua vida”.

Ou seja, oferecer um pacote de benefícios atrativo não é apenas uma forma de valorizar os colaboradores, mas também fortalece a competitividade do negócio. Isso porque, segundo a pesquisa Panorama de Benefícios Corporativos, 72,81% dos profissionais de RH reconhecem que o bem-estar físico e mental dos funcionários tem impacto direto na produtividade e na satisfação no trabalho. “Programas que cuidam da saúde física e emocional, incentivam a educação e promovem qualidade de vida ajudam a construir um ambiente mais equilibrado e eficiente. Na prática, isso significa menos afastamentos, maior engajamento e uma equipe mais alinhada com os objetivos da empresa. Ou seja, investir em benefícios é investir em resultados”, destaca Mathieu.

Confira sete dicas do especialista para acertar na escolha e tornar os benefícios uma ferramenta estratégica de negócios:

1. Ouça os colaboradores

Realize pesquisas internas e mantenha canais abertos para entender o que os funcionários realmente valorizam em um pacote de benefícios. É importante entender que oferecer benefícios de forma personalizada aumenta a satisfação e o uso efetivo, gerando mais satisfação e fortalecendo o vínculo entre empresa e colaborador.

2. Ofereça flexibilidade

Modelos como o beneflex, que permitem ao colaborador escolher os benefícios que mais atendem suas necessidades, ganham cada vez mais espaço no mundo corporativo. Essa flexibilidade torna o pacote mais atraente e adaptado a diferentes perfis dentro da equipe.

3. Aposte em bem-estar físico e emocional

Planos de saúde, atendimento psicológico, programas de atividades físicas e ações de qualidade de vida são essenciais para o equilíbrio do colaborador, o que se reflete diretamente na atuação profissional. “Investir em saúde mental e bem-estar

é investir diretamente na produtividade e na melhora do clima organizacional”, ressalta o especialista da GFX.

4. Considere o benefício educação

Ter uma cartela de benefícios com acesso a cursos, bolsas de estudo e plataformas de aprendizado contínuo não só valoriza o colaborador, mas também aumenta a capacitação e inovação na empresa. Essa escola pode contribuir para o desenvolvimento profissional e para a competitividade da organização.

5. Não ignore a previdência privada

A previdência complementar tem se tornado um diferencial importante, principalmente para atrair e reter talentos em cargos estratégicos ou com visão de longo prazo. É uma forma de garantir segurança financeira ao colaborador além do salário e tem sido cada vez mais valorizado pelos profissionais.

6. Incentive a mobilidade

Benefícios como auxílio transporte, estacionamento, vale combustível e parcerias com apps de mobilidade facilitam o deslocamento diário do colaborador. Isso impacta diretamente na qualidade de vida e na pontualidade da equipe.

7. Reavalie periodicamente o pacote oferecido

As prioridades e expectativas dos colaboradores mudam com o tempo, por isso é fundamental revisar os benefícios com uma certa regularidade. Assim, a empresa mantém o pacote relevante e alinhado com seus objetivos estratégicos e as demandas da equipe.

Três maneiras como o invisible banking transforma a experiência do usuário

Em 2024, o Brasil alcançou um alto patamar de bancarização, com quase 94% da população incluída no sistema financeiro e uma média de 6,38 contas por pessoa, segundo o estudo Experiência Digital, da empresa de tecnologia idwall. Nesse cenário, o modelo de invisible banking — em que os serviços financeiros operam de forma automatizada e integrada ao contexto do usuário, sem exigir ações diretas — ganha força como diferencial competitivo.

Na prática, em vez de acessar o banco, por meio de agências ou aplicativos, as interações são substituídas por processos que ocorrem de forma automática, baseados em dados e comportamento. A proposta é que a instituição atue de forma invisível, mas funcional, realizando pagamentos, ajustando limites, sugerindo investimentos ou reorganizando o orçamento de maneira proativa, sem que o usuário precise solicitar essas ações diretamente.

“No modelo tradicional, é o cliente quem precisa iniciar toda a jornada: abrir o aplicativo, decidir onde investir, quando pagar e como ajustar os limites. Com o invisible banking, esse caminho dá lugar a decisões automatizadas baseadas em contexto. O banco antecipa as necessidades, age no momento certo e só se manifesta quando realmente

necessário”, explica Caroline Capitani, VP de Estratégia e Inovação da ilegra, empresa global de estratégia, inovação e tecnologia.

Nesse novo cenário, o valor deixa de estar nos produtos financeiros em si e passa a residir na capacidade do banco de gerar bons resultados com o mínimo de esforço do consumidor. “A instituição passa a ser vista como uma aliada que protege, antecipa e organiza a vida financeira do usuário de forma estratégica, mudando a lógica de comparação entre empresas. Em vez de escolher com base em taxas ou funcionalidades do aplicativo, o cliente passa a valorizar quem oferece mais previsibilidade, facilidade e personalização”, afirma.

Pensando nisso, a especialista elencou três maneiras que o invisible banking impacta na experiência do usuário. Confira:

1 – Menos esforço, mais fluidez

O cliente não precisa mais se preocupar com burocracias ou processos: tudo acontece de maneira simples, automatizada e com menos pontos de fricção — o que aumenta a eficiência e melhora significativamente a experiência do usuário.

2 – Mais personalização

Com base em dados e comportamento, os serviços se adaptam ao perfil e

ao momento de cada usuário, já que nenhuma jornada é igual à outra e o banco entende o contexto e oferece soluções sob medida.

3 – Integração invisível ao cotidiano

Pagamentos, concessões de crédito, seguros e investimentos passam a acontecer de forma embutida em jornadas não financeiras — como ao realizar uma compra, usar um aplicativo de transporte ou agendar uma viagem.

O invisible banking marca uma virada na maneira como interagimos com os serviços financeiros: o banco deixa de ser um destino e passa a operar de forma integrada ao cotidiano do cliente, de maneira automática, contextual e personalizada. “Essa transformação exige mais do que tecnologia. Ela demanda uma nova arquitetura de dados, a confiança do usuário e parcerias com diferentes plataformas. Embora a instituição se torne menos visível, precisa continuar sendo relevante, acessível e humana. O desafio é, justamente, equilibrar automação com empatia, garantindo que a experiência, mesmo silenciosa, transmite cuidado e gera valor real. É uma evolução que reposiciona o banco como um aliado invisível, porém indispensável”, finaliza a executiva.

Cresce a formalização dos negócios no Brasil

Abertura de empresas avança no país e formalização se consolida como ponto de partida para quem deseja empreender

A formalização de empresas tem ganhado cada vez mais relevância para milhares de empreendedores que buscam transformar ideias em negócios reais. Segundo levantamento da Contabilizei, maior escritório de contabilidade do Brasil, a partir de dados públicos da Receita Federal, a abertura de CNPs cresceu 51% no primeiro trimestre deste ano em comparação com o mesmo período no ano passado, impulsionada sobretudo, pela consolidação do modelo de Microempreendedor Individual (MEI) e pela digitalização dos processos burocráticos.

Ainda de acordo com o levantamento realizado pela empresa, 97% das empresas brasileiras são de pequeno porte, o que reforça a importância da formalização como base da economia nacional. O Brasil já conta com mais de 21,7 milhões de empresas ativas, muitas delas fundadas por profissionais que decidiram empreender por oportunidade, necessidade ou desejo de autonomia. "A formalização é o caminho para garantir que essas empresas tenham condições de crescer de forma estruturada, com acesso a direitos e benefícios que só existem no



ambiente regular", afirma o vice-presidente executivo de Serviços aos Clientes da Contabilizei, Charles Gualarte.

Segundo o executivo, esse movimento reflete a busca por estabilidade, acesso a crédito e crescimento estruturado. "Abrir um CNPJ é o ponto de partida para quem quer crescer com segurança. É como sair da informalidade e passar a jogar o jogo de verdade, com regras claras e direitos garantidos", revela Gualarte.

Apesar da crescente adesão, muitos futuros empreendedores ainda se deparam com dúvidas em relação às etapas necessárias para formalizar uma empresa. A Contabilizei orienta que esse processo envolve uma série de decisões. Uma das primeiras é a escolha do tipo

e porte de empresa como, MEI, Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), com base no faturamento esperado e nas atividades que serão exercidas.

Além disso, é necessário definir o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), que reflete quais as atividades econômicas e o mercado no qual a empresa irá atuar de forma regular. Outro ponto fundamental é a definição do modelo jurídico que a empresa será aberta, além da escolha do regime tributário, o que impacta diretamente na forma como os impostos serão pagos e na composição de preços dos produtos e serviços. Cada modelo possui particularidades e impacta diretamente no valor dos tributos a pagar, tornando essencial a orientação de

um contador para tomar a decisão mais vantajosa.

A formalização passa pelo registro da empresa nos órgãos federais para obtenção do CNPJ, municipais para obter o alvará de funcionamento e, em alguns casos, também estaduais, dependendo da atividade de atuação da empresa.

"Nosso papel é descomplicar o processo e tornar a formalização acessível. Com informação e apoio especializado, o empreendedor ganha confiança para tomar decisões mais seguras", complementa Gualarte. Ele ressalta, ainda, que muitos erros cometidos no início da jornada empreendedora estão ligados à falta de planejamento e desconhecimento das etapas formais, o que pode gerar passivos fiscais e comprometer o crescimento do negócio.

Com foco em oferecer apoio integral a quem está começando, a Contabilizei desenvolveu um material exclusivo que reúne todas essas orientações. O e-book gratuito "Sua Marca, Seu Negócio" funciona como um guia completo para tirar o plano do papel e abrir um CNPJ de forma clara, segura e planejada. A publicação está disponível para download gratuito no link: E-book.

A viagem perfeita começa antes do embarque: cinco dicas para viver férias memoráveis

Ivan Preti (*)

Viajar e poder experenciar novas culturas, dias de lazer e de descanso merecido é, para muita gente, o ponto alto do ano. Seja qual for o destino, estilo ou objetivos da viagem, há um ponto em comum entre todos eles: esperamos que tudo ocorra perfeitamente, sem contratempos.

Só que, entre escolher o destino, comparar preços, resolver o câmbio, lidar com escalas e garantir um bom atendimento com o agente de viagens e o hotel, o que era para ser um roteiro dos sonhos pode se tornar motivo de estresse antes mesmo de fazermos as malas.

A boa notícia é que a tecnologia tem facilitado — e muito — o planejamento de uma viagem, tornando todo o processo mais simples e fluido, graças ao avanço da inteligência artificial.

A população está cada vez mais aberta a essa possibilidade, diante da expansão do uso de ferramentas de IA generativa no dia a dia. Para termos uma ideia deste cenário, dados de uma pesquisa da Semrush apontam que o Brasil já é o quarto país que mais utiliza o ChatGPT no mundo.

Empresas do setor de turismo mais atentas a esse cenário estão se antecipando para personalizar o relacionamento e fidelizar seus clientes. Segundo o relatório CX Trends 2025 da Zendesk, 85% dos líderes em experiência do cliente do segmento turístico acreditam que a IA é uma ferramenta efetiva para personalizar experiências, gerando benefícios como aumento de faturamento e sobrevivência dos negócios no longo prazo.

Por tudo isso, a tecnologia já virou parte da jornada turística da maioria das pessoas e a tendência é que esse número avance no curto prazo. E, além da inovação, algumas outras dicas podem apoiar os consumidores na organização de suas férias ou em futuras viagens:

1. Planeje sua viagem com IA

Você não precisa abrir dezenas de abas no navegador nem perder noites de sono comparando voos e hotéis. Diferentes plataformas de viagem já integram inteligência artificial para sugerir destinos, datas mais econômicas, passeios e alertas de variação de preços.

Por sua vez, ferramentas de IA generativa também podem te ajudar a montar roteiros com base em seu estilo de viagem e orçamento. O importante aqui é saber o que perguntar, fornecendo contexto para as ferramentas, de modo a obter respostas claras e simples.

2. Prefira empresas que possuem atendimento em múltiplos canais

Seu voo foi cancelado? O check-in online não funcionou? Está com problemas

para acessar a reserva do hotel? Nesses momentos, não há tempo para esperar horas no telefone. Busque agências, companhias aéreas e hotéis que ofereçam atendimento no WhatsApp, chat online e redes sociais — e que realmente funcionem 24 horas por dia.

Vale a pena também conferir se a empresa já conta com canais automatizados para resolver questões de modo mais ágil — também segundo o CX Trends, 81% das empresas de turismo líderes em experiência do cliente acreditam que 80% dos problemas serão resolvidos sem intervenção humana no curto prazo. E, contar com assistentes de IA caso surja um problema em sua viagem, pode fazer toda a diferença para evitar dores de cabeça.

3. Tenha cuidado com empresas que só "vendem" preço

A experiência começa na escolha. E, muitas vezes, o mais barato sai caro — especialmente se o suporte ao cliente for ruim. Fato é que, ao optar por empresas que priorizam sua experiência — equilibrando orçamento e um planejamento seguro — você tem mais chances de receber apoio real caso algo dê errado.

4. Estude a reputação da empresa

Nesse sentido, também não se limite a pesquisar preços: avalie a reputação da agência, do hotel e da companhia de viagens no mercado. Experimente também enviar uma dúvida pelos canais da empresa antes de comprar um pacote para verificar, por exemplo, se possui atendimento 24 horas, se as respostas são ágeis e as interações oferecem empatia.

Esses testes simples ajudam a evitar problemas futuros em um momento que você só quer relaxar e aproveitar as atrações de um novo destino.

5. Use a inteligência artificial pensando em "personalizar" a viagem dos seus sonhos

Quanto mais informações você fornecer aos sistemas de IA, mais eles aprenderão sobre seu perfil. Salvar destinos favoritos, indicar preferências de hospedagem, incluir alertas de voo e filtrar os serviços que realmente importam para você pode ser um mapa que irá tornar o planejamento da sua viagem mais rápido e personalizado de acordo com suas necessidades.

Afinal, a inteligência artificial não substitui o seu olhar, mas ela pode encurtar os caminhos e facilitar escolhas de acordo com os seus anseios de viagem. Dessa forma, o planejamento poderá se tornar a parte mais simples do seu plano para você poder focar no que realmente importa: viver experiências incríveis e construir memórias.

(*) Enterprise Account Executive na Zendesk.

Clínicas de estética: quatro estratégias para lucrar mais e conquistar clientes fiéis

CEO da franquia Mulherz revela iniciativas que estão impulsionando clínicas de estética e saúde íntima em um dos setores que mais crescem no Brasil.

Quem trabalha com estética e saúde sabe: conquistar o público vai muito além de oferecer um bom procedimento. Em um mercado cada vez mais competitivo e cheio de promessas, o que faz uma clínica se destacar é a forma como ela se conecta, acolhe e entrega resultados reais. E o melhor: tudo isso pode (e deve!) caminhar junto a um bom planejamento e estratégias claras de expansão. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o segmento de Saúde, Beleza e Bem-Estar registrou uma expansão de 14,9% na receita no primeiro trimestre de 2025, em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Segundo a ginecologista e empresária Dra. Mirelle José Ruivo, CEO da marca Mulherz, especializada em rejuvenescimento íntimo e cuidados voltados à saúde feminina, o segredo está em unir propósito com eficiência operacional. A rede já soma 11 unidades com quatro delas em operação e registrou um aumento de 50% no rendimento nos últimos meses. A seguir, a CEO compartilha quatro estratégias adotadas pelas unidades da empresa que têm ajudado a atrair novos clientes e impulsionar os resultados financeiros:

1. Crie jornadas personalizadas de cuidado

"Cada pessoa atendida tem uma história, uma dor e um desejo. Oferecer protocolos personalizados, que combinem estética com saúde, é o que transforma o serviço em algo único", explica. Na prática, isso significa escutar mais, entender o momento de vida da paciente e propor soluções integradas, o que também contribui para o aumento do ticket médio. Na rede Mulherz, por exemplo, os atendimentos combinados já representam 30% das vendas mensais.

2. Aposte em estratégias digitais consistentes

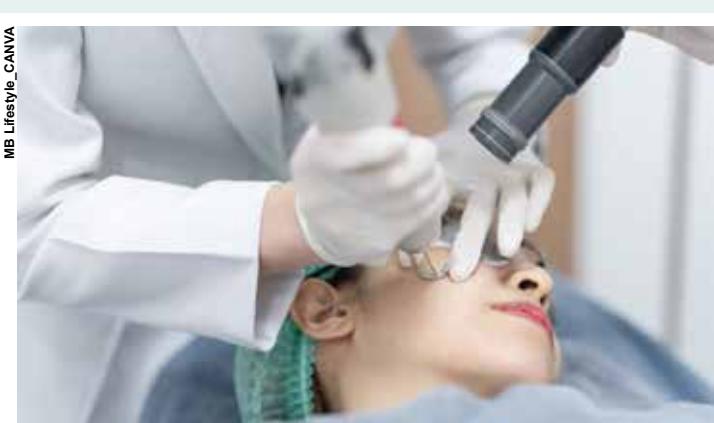
"Estar presente nas redes sociais com conteúdos informativos, depoimentos reais e bastidores da clínica aproxima e gera confiança. A paciente precisa enxergar que aquele lugar é seguro e tem propósito", destaca. Além disso, Mirelle sugere o uso de ferramentas de automação para nutrir o relacionamento com quem ainda não agendou.

3. Invista em qualificação e padronização dos serviços

"Não adianta atrair público se a entrega não é boa. É preciso investir em capacitação contínua da equipe e padronizar os atendimentos para garantir qualidade e segurança", ressalta. Na Mulherz, as profissionais seguem protocolos clínicos e estéticos validados, o que proporciona previsibilidade nos resultados e fortalece a reputação da franquia.

4. Trabalhe com metas e indicadores claros

"Ter metas semanais de atendimento, retorno e satisfação ajuda a equipe a manter o foco e identificar pontos de melhoria. Quando todo mundo sabe o que precisa entregar, os resultados aparecem", conclui. A especialista também reforça a importância de reuniões periódicas com a equipe para celebrar avanços e alinhar expectativas.



2. Aposte em estratégias digitais consistentes

"Estar presente nas redes sociais com conteúdos informativos, depoimentos reais e bastidores da clínica aproxima e gera confiança. A paciente precisa enxergar que aquele lugar é seguro e tem propósito", destaca. Além disso, Mirelle sugere o uso de ferramentas de automação para nutrir o relacionamento com quem ainda não agendou.

3. Invista em qualificação e padronização dos serviços

"Não adianta atrair público se a entrega não é boa. É preciso investir em capacitação contínua da equipe e padronizar os atendimentos para garantir qualidade e segurança", ressalta. Na Mulherz, as profissionais seguem protocolos clínicos e estéticos validados, o que proporciona previsibilidade nos resultados e fortalece a reputação da franquia.

4. Trabalhe com metas e indicadores claros

"Ter metas semanais de atendimento, retorno e satisfação ajuda a equipe a manter o foco e identificar pontos de melhoria. Quando todo mundo sabe o que precisa entregar, os resultados aparecem", conclui. A especialista também reforça a importância de reuniões periódicas com a equipe para celebrar avanços e alinhar expectativas.

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171



peshkov_CANVA

ESTREITAR A RELAÇÃO COM OS CLIENTES

COMO MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE PELO WHATSAPP?

Será que sua empresa está, de fato, aproveitando todo o potencial dos canais de comunicação do mercado para estreitar a relação com seus clientes? Em um cenário em que a velocidade e a personalização são cada vez mais valorizadas pelos consumidores, o desafio é se fazer presente e acessível nos meios preferidos de seu público-alvo, garantindo um atendimento ágil e interativo – algo que, diante de tantas opções, pode ser conquistado e potencializado no WhatsApp.

Allanis Grum (*)

Instalado em mais de 98% dos smartphones brasileiros, segundo dados divulgados no Wapikit, há anos, essa plataforma já deixou de ser apenas uma ferramenta de chat, se tornando um elo estratégico capaz de transformar a relação entre empresas e consumidores. Trata-se, hoje, de um canal que oferece agilidade, interatividade e conveniência, sendo amplamente utilizado tanto para atendimento quanto para ações de marketing e vendas.

Ainda segundo a Wapikit, 79% dos usuários já utilizaram o canal para se comunicar com empresas, e 62% realizaram compras diretamente pela plataforma. Estima-se, também, que 96% das marcas nacionais utilizam o WhatsApp como principal canal de atendimento, sendo, para 86% dos profissionais de vendas, o principal meio de contato com clientes e leads. E, não faltam argumentos que comprovem o porquê de sua crescente popularidade.

Sua taxa média de abertura de mensagens é de cerca de 98%, conforme a mesma fonte, superando, amplamente, outros canais tradicionais como o e-mail. Com sua capilaridade e funcionalidades adaptáveis, a plataforma oferece um caminho sem precedentes para a construção de engajamento, confiança e lealdade, através de mensagens personalizadas conforme as necessidades e perfil de cada cliente – um diferencial importante na construção de experiências positivas. Até porque, de acordo com outro estudo da Empilifi, 63% dos usuários deixariam de consumir produtos ou serviços de uma marca de que são clientes fiéis se tiverem uma única experiência ruim.

Comunicações que consideram o nome do cliente, seu histórico de interações e seu comportamento de compra



garantam a integração do canal com os sistemas de gestão do cliente, de forma a oferecer uma experiência mais fluida e personalizada.

Para assegurar que o WhatsApp seja um canal realmente eficaz na jornada do cliente, é essencial considerar alguns fatores no desenvolvimento de sua estratégia, como a velocidade e clareza nas respostas, a linguagem adequada ao perfil da marca, o uso responsável das automações, a integração com bases de dados e a conformidade com as diretrizes da Meta – considerando sua enorme rigorosidade em administrar tudo que é trafegado neste canal para que não se torne prejudicial à experiência de nenhuma pessoa.

“Comunicações que consideram o nome do cliente, seu histórico de interações e seu comportamento de compra demonstram atenção e cuidado por parte da empresa, contribuindo para o fortalecimento do vínculo com a marca.”

demonstram atenção e cuidado por parte da empresa, contribuindo para o fortalecimento do vínculo com a marca, enquanto mensagens frias, excessivas e não aderentes aos interesses de cada um, apenas prejudicarão sua reputação e prosperidade. Fatores que, por mais que já sejam de amplo conhecimento do mercado, ainda vêm prejudicando a qualidade do serviço de muitas organizações.

A impessoalidade das interações automatizadas, a demora nas respostas e a falta de continuidade no histórico de atendimento são desafios ainda bastante presentes em muitas empresas, principalmente, pela falta de investimento em recursos de automação com inteligência que

Evite, a todo custo, o envio excessivo de mensagens, que pode ser interpretado como spam, prejudicar a imagem da empresa e, no pior dos casos, poder levar ao bloqueio desta conta. Integre o canal com outras soluções que favoreçam uma experiência fluida e enriquecida, e que permitam a finalização de jornadas completas dentro do próprio aplicativo como, por exemplo, o uso de botões interativos para pagamentos diretamente na conversa.

Sua união com outros recursos como CRMs, plataformas de automação de marketing, sistemas de pagamento, ferramentas de analytics e canais de fallback também é estratégico para elevar a eficiência de suas campanhas, incluindo mecanismos de redirecionamento automático para RCS, SMS ou atendimento humano, assegurando a continuidade da comunicação mesmo em situações de falha de entrega.

O WhatsApp transcende o papel de um simples aplicativo de mensagens para se tornar um pilar estratégico na construção de relações sólidas entre empresas e consumidores, capaz de otimizar o atendimento, personalizar a comunicação e humanizar a interação. Seu investimento com inteligência proporcionará uma conexão genuína entre as partes, se tornando um canal essencial para melhorar a experiência do cliente e, com isso, elevar os resultados das marcas.



Khaoai Wongnathakan_CANVA