

VENCE QUEM COLABORA

INTEGRAÇÃO, ECOSSISTEMAS E IA COMO CHAVES DA VANTAGEM COMPETITIVA

▶▶ Leia nas páginas 8

Empresas familiares: como alinhar expectativas na contratação?

Empresas familiares carregam em seu DNA uma história, um legado e, muitas vezes, uma cultura que, ao mesmo tempo que pode ser uma força inestimável, também pode se tornar um desafio gigante na hora de atrair e reter executivos que não carregam o mesmo sobrenome.

A desconexão entre o que é prometido em um anúncio de vaga e a realidade vivida no dia a dia é uma das maiores causas de insatisfação e rotatividade, o que pode ser resolvido através de uma palavra-chave: transparência.

Um bom salário já deixou, há muito tempo, de ser o único fator relevante considerado em um processo seletivo. O propósito no que se faz, a valorização pelos esforços e um ambiente acolhedor e inspirador vêm se tornando características estratégicas nesse sentido – mas que, nem sempre, são claramente alinhadas entre as partes desde o primeiro contato.

Quantas vezes já não vimos, por exemplo, uma empresa contratar um diretor, mas não lhe dar a autonomia necessária para executar suas responsabilidades? Essa falta de clareza e transparência sobre o que se espera do novo contratado e da própria maturidade corporativa abre margem para frustrações e choques de cultura com os times, vendendo uma organização que não reflete sua realidade. Isso não apenas dificulta a retenção das equipes, como também pode prejudicar a imagem da marca no mercado e, conseqüentemente, o interesse de novos executivos em fazerem parte daquele ambiente.

Essas dificuldades fazem com que, segundo dados do Banco Mundial e do IBGE, apenas 30% das empresas familiares



Jordano Rischter

consigam chegar à terceira geração, além de somente 15% sobreviverem à sucessão de três gerações – o que evidencia a complexidade de manter o negócio familiar ao longo do tempo.

Empresas que escondem sua verdadeira cultura, sua estrutura interna ou as reais demandas de uma posição, estão fadadas a atrair executivos desalinhados e a enfrentar um alto turnover que, certamente, impactarão seu crescimento e destaque competitivo. Por isso que a transparência não pode mais ser vista como um mero detalhe, mas sim como algo urgente e necessário para quebrar esse ciclo e garantir contratações mais assertivas.

Comece olhando para dentro. Quais habilidades sua empresa está precisando para sanar alguma dor ou problema enfrentado? Há alguém que se encaixe nesses requisitos internamente, ou é necessário

procurar este talento externamente? Caso haja a necessidade de abrir um processo seletivo, além de ser essencial contratar alguém que tenha fit cultural com a marca, a grande pergunta que deve ser feita, neste momento, é se a empresa busca alguém que dê continuidade ao que já vem sendo feito internamente, ou se a preferência é por um executivo que, de certa forma, desafie o status quo, trazendo provocações pertinentes que alavancem essa transformação e profissionalização das operações.

Mas, não adianta trazer esse líder do mercado, se não oferecer um local onde ele possa aplicar, devidamente, seu know how aos processos internos, elevando a empresa a um novo patamar. Essa “dificuldade em soltar o osso” não pode existir nessas situações, para que tenham a autonomia necessária para melhorar esses resultados e alavancar as operações. Saiba delegar e passar o bastão, exergando-os como um reforço positivo ao time, e não como uma ameaça.

Essa nova mentalidade de governança será fundamental para a evolução dessas empresas, como mostra uma pesquisa da Fundação Dom Cabral, a qual identificou que 77% das empresas familiares no Brasil possuem entre 50 e 499 funcionários, e grande parte (55%) tem um acordo de sócios formalizado, o que contribui para a longevidade.

A transparência nesses pontos é a ponte que conecta as expectativas dos executivos com a realidade dessas empresas, minimizando frustrações e maximizando o engajamento. Essas ações, no dia a dia, são o que farão a diferença para a prosperidade desses negócios, para que não só atraiam aqueles que realmente se encaixem, mas que também cultivem um ambiente de confiança mútua desde o primeiro contato, construindo um verdadeiro legado no mercado.

(Fonte: Jordano Rischter é Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão).

IA transforma empregos: salários sobem e competências mudam rapidamente

Relatório da PwC mostra que vagas em funções expostas à inteligência artificial crescem, enquanto diplomas perdem peso, e destaca plataformas de monitoria escolar como exemplo de educação conectada às novas demandas do mercado. ▶▶

Ética na IA: Responsabilidade como vantagem estratégica

Em um cenário de alta demanda por Inteligência Artificial, o CTO da NAVA aponta as soluções para um desenvolvimento responsável, blindando as empresas para o valor real e a inovação com confiança. ▶▶

Inovação no setor de energia: cinco tendências a serem exploradas

Estamos no meio de uma transformação tecnológica que tem a Inteligência Artificial como um de seus principais motores. ▶▶

Como conseguir visto de trabalho nos EUA em meio ao endurecimento migratório?

O retorno de Donald Trump à presidência dos Estados Unidos tem movimentado o mundo, seja com imposições tarifárias a diversos países, incluindo o Brasil, ou seja com a guinada restritiva ainda mais acentuada nas políticas de imigração. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução: <https://alagev.org/eventos-em-off>



Para estudantes e recém-formados: programa de imersão em Engenharia, Agronomia e Geociências

O Crea-SP abriu inscrições para a segunda etapa de 2025 do “Por Dentro do Crea-SP”, programa de Estágio Visita que apresenta a importância da autarquia para os futuros profissionais. A iniciativa é gratuita e destinada a estudantes de graduação, pós-graduação e recém-formados em Engenharias, Agronomia, Geociências, Tecnologia e Design de Interiores. O período de imersão acontece de 22 a 25 de setembro, na capital paulista. As vagas são gratuitas e limitadas, com inscrições até 7 de setembro pelo site. Durante quatro dias, os 90 participantes selecionados terão a oportunidade de conhecer de perto o funcionamento do maior Conselho de fiscalização do exercício profissional da América Latina. A programação inclui palestras, atividades práticas, visitas técnicas e momentos de interação. Além de promover conhecimento sobre regulamentação e fiscalização, a oportunidade amplia a rede de contatos entre jovens e profissionais já consolidados de diferentes áreas e regiões do Estado (<https://creajovem.com/estagio-visita/>). ▶▶
Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AlrueChange



Webinar gratuito: SAP CLEAN CORE – Migração e Evolução sem Complicação

@A TrueChange promoverá, no dia 28 de agosto, das 14h às 15h, um webinar gratuito com o tema “SAP CLEAN CORE: Migração e Evolução sem Complicação”, voltado para profissionais e empresas que desejam simplificar sua jornada para o SAP S/4HANA sem abrir mão da inovação contínua. O encontro faz parte da série True Talks e mostrará como a combinação entre Clean Core, TrueClean e a plataforma low-code da Mendix transforma a forma de migrar e evoluir o ERP, reduzindo a complexidade e aumentando o valor estratégico para os negócios. “Migrar para o S/4HANA não precisa ser um processo doloroso. Com a abordagem Clean Core e metodologia TrueClean, conseguimos manter a flexibilidade, reduzir custos e garantir a evolução contínua do sistema”, afirma Tony Firmino, CTO da TrueChange (<https://www.linkedin.com/events/webinar-sapcleancore-migra-oeev7361776848290127873/>). ▶▶
Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 4

OPINIÃO

Agentes de IA já estão mudando seu banco — e a forma como você lida com dinheiro

Alexandre Francisco de Andrade (*)

A inteligência artificial deixou de ser apenas uma promessa para se tornar um motor de transformação no setor financeiro.

A chegada dos agentes de IA — sistemas capazes de aprender, planejar e agir com autonomia — está redefinindo a forma como bancos operam, oferecendo ganhos expressivos em eficiência, escalabilidade e experiência do cliente.

Esses agentes vão muito além da automação tradicional. Eles não apenas executam tarefas, mas interpretam dados, identificam padrões e sugerem estratégias. Imagine um processo de concessão de crédito totalmente automatizado: um agente coleta dados do cliente, outro calcula a pontuação de crédito com base em análises preditivas, enquanto um terceiro avalia riscos de mercado. Em minutos, a decisão é tomada com justificativa regulatória e comunicação personalizada ao cliente. Esse nível de integração não só reduz custos, como também aumenta a precisão e a transparência.

Na gestão de tesouraria, por exemplo, agentes inteligentes podem monitorar saldos em tempo real, prever fluxos de caixa e sugerir ajustes automáticos para otimizar liquidez. Em atendimento ao cliente, chatbots evoluíram para consultores digitais, capazes de oferecer recomendações personalizadas de investimentos com base no perfil e nos objetivos do usuário. Bancos como Itaú, Bradesco e Santander já estão implementando soluções desse tipo, com plataformas que utilizam IA generativa para criar experiências hiperpersonalizadas e reduzir o tempo de resposta em processos internos.

Os números confirmam essa tendência. Segundo a Febraban, os bancos brasileiros devem investir R\$ 47,8 bilhões em tecnologia até o fim de 2025, um aumento de 13% em relação a 2024, com 80% das instituições já incorporando IA generativa em suas operações. Globalmente, o mercado de IA no setor financeiro deve movimentar US\$ 733 bilhões até 2027, e 78% dos bancos no mundo já implementam projetos relacionados à tecnologia. Além disso, estudos indicam que a IA pode elevar em até 35% a produtividade do setor bancário, enquanto a automação deve assumir mais de 60% das tarefas diárias, liberando profissionais para funções estratégicas.

Os benefícios são claros: processos mais rápidos, redução de erros e liberação de tempo para que profissionais se concentrem em tarefas estratégicas. Em vez de substituir pessoas, a IA amplia sua capacidade analítica, permitindo decisões mais embasadas e ágeis. Bancos que liderarem essa transformação não apenas ganharão vantagem competitiva, mas também definirão novos padrões de eficiência e inovação no setor.

É verdade que desafios existem — desde a integração com sistemas legados até a necessidade de governança robusta e transparência algorítmica. No entanto, esses obstáculos são superáveis com investimentos adequados em infraestrutura, compliance e capacitação. Com supervisão humana, regulamentação clara e foco na ética, os agentes de IA podem transformar a experiência bancária, tornando-a mais inteligente, segura e acessível.

(*) Mestre em Engenharia de Produção e Coordenador nas áreas de Finanças e Agronegócio na UNINTER.

News @TI

Internet de alta velocidade chega a 7 mil escolas públicas brasileiras

Em comunidades onde a internet parecia um sonho distante e, em alguns casos, faltava até mesmo energia elétrica, a realidade está mudando. O Programa Aprender Conectado acaba de alcançar 7 mil escolas públicas com internet de alta velocidade, transformando o dia a dia de estudantes e professores em regiões onde a conectividade nunca havia chegado. Grande parte dessas unidades está em áreas rurais, comunidades indígenas, quilombolas e regiões ribeirinhas. No Norte do país, por exemplo, onde mil escolas já foram conectadas, locais sem energia elétrica tradicional receberam pequenas fontes de energia solar para viabilizar o acesso à rede. Em outras realidades, quando nem mesmo a infraestrutura terrestre é possível, entra em cena a conexão via satélite, garantida por meio da parceria entre a Entidade Administradora da Conectividade em Escolas (Eace) e a Telebras.

Fast4you lança ferramenta de gestão de compras para franqueados

A Fast4you acaba de lançar uma nova ferramenta de gestão de compras desenvolvida exclusivamente para seus franqueados. A novidade promete transformar a rotina de operação das unidades, centralizando todo o processo de compras em uma única plataforma, com acesso a fornecedores parceiros, comparativo de preços, condições comerciais e agendamento de fretes. “Nosso objetivo é entregar aos franqueados uma solução que facilite o dia a dia da operação, com inteligência, agilidade e competitividade. Comprar melhor é o primeiro passo para vender melhor, e, com essa ferramenta, damos mais um passo rumo à digitalização e ao fortalecimento da nossa rede”, afirma Cristiano Vanoni, CFO da Fast4you.

Vendas da Tesla continuam caindo

A Tesla enfrenta um período de dificuldades na Europa, com queda nas vendas em todo o continente.

Vivaldo José Breternitz (*)

No Reino Unido, a situação é particularmente crítica: as vendas da empresa despencaram 60% no último mês. Diante desses números, a gigante dos veículos elétricos está fazendo uma oferta incrivelmente generosa aos britânicos, na tentativa de reverter o baixo desempenho.

Segundo o jornal britânico The Times, a Tesla cortou quase pela metade o custo mensal de aluguel de um de seus carros no país. A empresa de Elon Musk teria sido “forçada a oferecer descontos de até 40% para locadoras de veículos para escoar mais unidades”.

Anteriormente, o aluguel de um Tesla Model 3 podia custar ao cliente de 600 a 700 libras por mês. No entanto, com os descontos que a empresa está dando para as locadoras, que repassam a economia aos consumidores, um Model 3 agora pode ser alugado por cerca de 252 libras mensais, cerca de R\$ 1.900.

A Tesla tem feito promoções com cada vez mais frequência para estimular o interesse por sua linha de carros. A medida mais notável foi a oferta de generosos descontos para impulsionar as vendas de seu utilitário Cybertruck, que vão bastante mal.

Em julho, a Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis (ACEA) divulgou dados que mostram que as vendas da Tesla na Europa caíram 33% no primeiro semestre deste ano. No mesmo período, o próprio Elon Musk admitiu que a empresa passaria por tempos difíceis. De forma geral, as operações europeias da Tesla têm sofrido desde que Musk se envolveu na política.

A queda nas vendas não se restringe à Europa. Nos Estados Unidos, o desempenho também é fraco. Na Califórnia, que já foi um centro de popularidade da Tesla, as vendas vêm caindo há algum tempo. O relatório de resultados da Tesla do segundo trimestre deste ano trouxe mais más notícias, revelando que ela está faturando menos do que no ano anterior. Em junho, Musk demitiu seu chefe de vendas para a América do Norte e Europa, em meio à contínua piora dos números.

Não está claro o quanto a queda nas vendas da Tesla é impulsionada pela crescente concorrência de veículos elétricos de empresas chinesas ou pelo descontentamento de muitas pessoas com as atividades políticas de seu CEO.



O envolvimento de Musk com a administração Trump, no início deste ano, inspirou um movimento de protesto nos EUA, e seus comentários incessantes sobre os negócios da União Europeia o transformaram em uma figura detestada no continente.

Aqui no Brasil parece claro que a Tesla não será páreo para os fabricantes chineses.

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

Será que ataques cibernéticos podem matar?

A digitalização crescente de serviços e equipamentos traz benefícios inegáveis, mas também abre brechas para riscos antes inimagináveis. Ataques cibernéticos, antes associados a roubo de dados ou fraude, agora podem ter consequências físicas, inclusive letais. Quando computadores controlam marcapassos, veículos, redes de energia ou sistemas de água, o mundo virtual e o físico se fundem, e bits podem virar armas.

Na área médica, dispositivos conectados como marcapassos e bombas de insulina salvam vidas, mas também podem ser explorados. Em 2017, quase meio milhão de marcapassos da Abbott precisaram de atualização urgente para evitar que hackers alterassem batimentos cardíacos ou descarregassem baterias. Em 2019, pesquisadores mostraram que era possível invadir bombas de insulina e administrar doses letais. Embora não haja casos confirmados de assassinato deliberado via hack, o risco é real, e ataques indiretos já causaram mortes, como o de uma paciente na Alemanha após ransomware paralisar o atendimento hospitalar.

Veículos modernos e autônomos também são alvos potenciais. Em 2015, dois especialistas invadiram remotamente um Jeep Cherokee em movimento, controlando freios e motor. O caso levou a um recall de 1,4 milhão de carros. O perigo é ainda maior com frotas autônomas, que poderiam ser manipuladas em massa. Não é um cenário restrito a carros: em 2008, um adolescente na Polônia usou um controle caseiro para desviar bondes elétricos, causando feridos e mostrando que sistemas de transporte podem ser sabotados digitalmente.



O abastecimento de água é outro ponto crítico. Em 2021, em Oldsmar (EUA), um hacker tentou aumentar drasticamente a soda cáustica na água potável da cidade. A ação foi detectada a tempo, mas poderia ter envenenado milhares de pessoas. Casos anteriores, como o de 2000 na Austrália, já mostraram como invasões podem manipular bombas e válvulas, com potencial para gerar crises sanitárias e ambientais.

As redes elétricas e indústrias críticas também estão no radar. Em 2015 e 2016, ataques na Ucrânia derrubaram o fornecimento de energia de centenas de milhares de pessoas, evidenciando que um

apagão coordenado pode ameaçar vidas. O malware Triton, descoberto em 2017 na Arábia Saudita, visava desativar sistemas de segurança de plantas petroquímicas, abrindo a possibilidade de explosões ou vazamentos tóxicos. Casos como o do Stuxnet, que sabotou centrífugas nucleares, provam que código malicioso pode danificar máquinas físicas com precisão cirúrgica.

Embora a maioria dos incidentes até hoje não tenha resultado em mortes em grande escala, a tendência de integração digital aumenta a superfície de ataque. Dispositivos médicos, carros, redes de água, energia e indústrias formam um ecossistema interconectado onde uma falha de segurança pode ser explorada para atingir diretamente vidas humanas.

A resposta precisa ser preventiva. Isso inclui desenvolver sistemas seguros desde a concepção, isolar redes críticas da internet pública, adotar criptografia e autenticação robusta, e implementar monitoramento constante. Regulamentações também são essenciais, como no caso da FDA com os marcapassos.

A pergunta não é mais se ataques cibernéticos podem matar — já sabemos que podem. A questão é como impedir que o próximo incidente se transforme em tragédia. A proteção de vidas dependerá da ação conjunta de engenheiros, profissionais de segurança, gestores e governos, para que a tecnologia siga servindo à sociedade, e não se torne uma arma contra ela.

(Fonte: Marcelo Branquinho é CEO e fundador da TI Safe, uma empresa especializada em segurança cibernética para infraestruturas críticas).

Empresas & Negócios
José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

ISSN 2595-8410

Responsável: Lilian Mancuso

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Proporção de brasileiros que moram sozinhos cresce 52% em 12 anos

A proporção de brasileiros que moram sozinhos saltou 52% no intervalo de 12 anos. Em 2024, 18,6% dos domicílios eram habitados por apenas uma pessoa, o que equivale a aproximadamente um em cada cinco

Em 2012, essa parcela era de 12,2%. Em 2012, o Brasil tinha 61,2 milhões de endereços, sendo 7,5 milhões com um morador. Em 2024, eram 77,3 milhões de lares, sendo 14,4 milhões com apenas uma pessoa.



Um em cada cinco domicílios tem apenas um morador.

A constatação faz parte de uma edição especial da Pnad Contínua, divulgada na sexta-feira (22) pelo IBGE. O analista da pesquisa, William Kratochwill, aponta que o crescimento de residências com apenas um morador está associado ao envelhecimento da população. De acordo com a Pnad, em 12 anos, a parcela de pessoas com 65 anos ou mais de idade passou de 7,7% para 11,2%. “Quarenta por cento das unidades unipessoais [com um único morador] no Brasil são

ocupadas por pessoas de 60 anos ou mais”, informa.

“São aqueles que acabam ficando viúvos ou que viviam com família, e os filhos vão ter suas próprias famílias, e isso faz com que eles fiquem cada vez mais sozinhos no sentido de residência”, completa Kratochwill, ao assinalar

que o mercado de trabalho também é um indutor para aumento de lares unipessoais. “Nos grandes centros é mais comum as pessoas migrarem para trabalho, primeiro vão sozinhas para se estabelecer em um novo emprego”, diz.

Entre os 14,4 milhões de pessoas que moravam sozi-

nhas em 2024, a maioria era homem (55,1%); e 44,9%, mulheres. Entre os homens, a maior parte (57,2%) fica na faixa etária de 30 a 59 anos. “Pode ser também a história da pessoa que se separa, e os filhos ficam normalmente com a mulher”, acredita. “Aqueles que arrumam uma nova ocupação em outro estado e vão primeiro se estabilizar para, quem sabe, depois levar a família, ou algo que seja considerado temporário de um ano ou dois anos”, complementa.

Entre as mulheres que moram sozinhas, a faixa etária predominante é a de mais de 60 anos, que abrange 55,5% desse universo feminino. “São pessoas que já estão no final do ciclo da vida, com os filhos tendo as suas famílias, com o marido tendo falecido, então são as viúvas”, diz Kratochwill (ABR).

O Brasil que queremos tem inteligência artificial a serviço de todos

Delza Assis (*)

O Plano Brasileiro de Inteligência Artificial (PBIA) surge como um farol em meio à complexidade da transformação digital no país, especialmente no que diz respeito à aplicação da inteligência artificial na administração pública. Com um território continental e vasta quantidade de dados governamentais, o Brasil tem diante de si a oportunidade de revolucionar a gestão pública, tornando-a mais eficiente, transparente e acessível. O PBIA não apenas reconhece esse potencial, mas traça um caminho claro para que a IA seja uma aliada na construção de um Estado mais ágil e centrado no cidadão.

A ideia de utilizar IA para otimizar processos e melhorar serviços públicos não é nova, mas ganha contornos urgentes em um país onde a burocracia e a lentidão ainda são entraves ao desenvolvimento. Imagine um sistema de saúde que prevê surtos de doenças com antecedência, permitindo alocar recursos de forma estratégica; ou uma plataforma educacional que personaliza o ensino de acordo com as necessidades de cada aluno. São apenas algumas das possibilidades que a IA oferece, e o PBIA as coloca no centro de sua estratégia, com investimentos robustos e visão clara de futuro.

O plano destaca a importância de ações imediatas e estruturantes, equilibrando soluções de curto prazo com a construção de bases sólidas para médio e longo prazos. No curto prazo, projetos-piloto podem demonstrar o valor da IA em áreas críticas, como saúde, segurança e educação, gerando resultados tangíveis em meses. Já as ações estruturantes, que recebem a maior parte dos investimentos, focam em criar as condições necessárias para que a IA floresça no setor público, desde a formação de profissionais até o desenvolvimento de infraestrutura tecnológica nacional.

Um dos aspectos mais promissores do PBIA é sua ênfase na governança participativa, que envolve não apenas o governo, mas também a academia, o setor privado e a sociedade civil. Essa abordagem colaborativa é essencial para garantir que as soluções de IA sejam desenvolvidas com ética, transparência e responsabilidade, evitando vieses e protegendo a privacidade dos cidadãos. Afinal, a IA não é um fim em si mesma, mas uma ferramenta para melhorar a vida das pessoas.

Para que o PBIA alcance seu potencial, no entanto, é importante superar desafios históricos, como a fragmentação de dados entre órgãos públicos e a resistência à mudança cultural. A interoperabilidade dos sistemas e a capacitação de servidores públicos são passos fundamentais nessa jornada. Além disso, é preciso garantir que as soluções de IA sejam inclusivas, atendendo às necessidades de todas as regiões do país, especialmente aquelas mais carentes de recursos.

O setor público brasileiro está diante de uma encruzilhada. Pode continuar preso a modelos ultrapassados ou abraçar a IA como aliada na modernização do Estado. O PBIA oferece um roteiro claro para essa transformação, mas o sucesso dependerá da capacidade de execução e do comprometimento de todos os envolvidos. Se bem implementado, o plano não apenas tornará os serviços públicos mais eficientes, como colocará o Brasil na vanguarda da inovação governamental, mostrando ao mundo que a tecnologia pode, sim, ser uma força para o bem comum.

A hora de agir é agora. O futuro do setor público brasileiro depende das escolhas que fizermos hoje. E o PBIA é, sem dúvida, um passo na direção certa.

(*) - É Relações Institucionais da 1Doc (<https://1doc.com.br/>).

Ministro minimiza impacto do tarifaço no mercado de trabalho

Poucas empresas brasileiras levarão sua linha de montagem para os Estados Unidos, como forma de amenizar os impactos do tarifaço do governo norte-americano contra produtos brasileiros. A avaliação é do ministro do Trabalho e Emprego, Luiz Marinho. Para ele, nesse caso, os efeitos negativos para o mercado de trabalho do país serão diminutos. Já no pior dos cenários projetados, tendo como base uma pesquisa do BNDES, a redução das vagas de emprego seria de, no máximo, 320 mil em um total estocado de 48 milhões de empregos.

“Convenhamos: não seria o desastre total”, disse Marinho, ao reiterar que este seria o cenário “caso absolutamente tudo desse errado”. Um dos objetivos do tarifaço aplicado pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, contra produtos importados é o de estimular empresas a se instalarem em território norte-americano, gerando empregos e riquezas àquele país.

Marinho disse que, nas viagens que ele e o presidente Lula têm feito, ouviu

depoimentos de empresários que informaram ter encontrado compradores substitutos, para escoarem a produção que estava destinada a compradores dos Estados Unidos. “O empresário tem de olhar o mercado; um mercado secundário ou outro comprador. Pode ser que o outro país não vá querer, eventualmente, pagar o mesmo preço pago pelos norte-americanos. Mas muitas vezes é preferível você ter o menor resultado do que ter um prejuízo”, acrescentou.

Ele lembrou que as compras públicas ajudarão, em especial, o setor de produtos alimentícios destinados a hospitais, merendas escolares e presídios, por exemplo. Segundo o ministro, o governo dará atenção especial aos setores mais afetados por produzirem essencialmente para o mercado norte-americano. “Evidentemente alguns setores serão fortemente atingidos. Outros serão levemente atingidos ou não serão atingidos porque produzem essencialmente para outros mercados ou para o mercado brasileiro”, disse (ABR).

Consumo em supermercados cresceu 4% em julho

O consumo nos lares brasileiros nos supermercados registrou alta de 4% em julho na comparação com o mesmo mês de 2024, de acordo com levantamento da Associação Brasileira de Supermercados (Abrás). Em relação a junho, o crescimento do consumo foi de 2,4%, enquanto no acumulado do ano até julho, o indicador apresentou elevação de 2,6%. Os dados foram deflacionados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) do IBGE.

“O crescimento interanual de 4% reflete um movimento sustentado pela melhora da renda e do mercado de trabalho. No recorte mensal, julho costuma apresentar retração por causa das férias escolares, quando muitas famílias optam por consumir fora de casa. Este ano, esse efeito foi menos intenso, tanto em relação a junho quanto ao mesmo período de 2024”, explicou o vice-presidente da Abrás, Marcio Milan.

Segundo a entidade, a elevação do consumo em julho está atrelada a indicadores do mercado de trabalho, como a melhoria da renda e a taxa de desemprego, que recuou para 5,8% no trimestre encerrado em junho, o menor nível desde 2012, contra 6,9% no mesmo período de 2024.

O levantamento da Abrás mostra que a diminuição das pessoas beneficiadas pelo Bolsa Família em julho, em razão do aumento da renda familiar e da queda do desemprego, não causou retração do consumo das famílias. Em julho, quase 1 milhão de famílias deixaram de receber o benefício. Foram destinados R\$ 13,16 bilhões a 19,6 milhões de beneficiários, contra R\$ 14,2 bilhões pagos a 20,83 milhões em julho de 2024 (ABR).

A – Divulgação Científica

A Editora da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (EdUERJ) está recebendo as inscrições para o Prêmio Uerj de Divulgação Científica, que objetiva selecionar e publicar uma obra resultante de pesquisas científicas e acadêmicas, de qualquer área do conhecimento, escrita em linguagem acessível ao grande público. Para participar, os textos devem ser de autoria própria, inéditos, redigidos em língua portuguesa e ter entre 100 e 140 páginas. O vencedor terá sua obra original lançada, sem custos, nos formatos impresso e digital, em cerimônia organizada pela EdUERJ. O segundo e o terceiro lugares receberão menção honrosa. Inscrição: (<https://11nk.dev/c1mxtx>).

B – Trainee na Nestlé

Estão abertas as inscrições para o Programa de Trainee 2026 da Nestlé. Até o dia 28 de agosto, pessoas com formação em qualquer curso de graduação reconhecido pelo MEC - bacharelado, licenciatura ou tecnológico - e concluído entre dezembro de 2021 e dezembro de 2025 podem se candidatar pelo link: (<https://www.nestlecomvoce.com.br/programadetrainee>). Com o objetivo de ampliar ainda mais a participação de pessoas pretas e pardas, além de contribuir com o desenvolvimento de todos os candidatos, a empresa irá realizar ações de letramento e empoderamento racial, por meio de sessões presenciais e online, com foco nas pessoas negras, para conectá-las com a empresa e suas lideranças.

C – Lazer sobre as Águas

Considerado o termômetro do mercado de embarcações de lazer no Brasil, o São Paulo Boat Show chega à sua 28ª edição reunindo novidades do lazer sobre as águas. O estaleiro nacional com presença no Brasil e exterior, a Armatti Yachts, levará cinco de suas lanchas premium, incluindo dois lançamentos: o modelo Armatti 400 Sport Coupé e a Armatti 310 Spyder, evolução da consagrada linha Spyder, opção para quem deseja desbravar o universo das águas com estilo e performance. O evento, o maior da América Latina, acontece de 18 a 23 de setembro no São Paulo Expo, na capital paulista e ingressos já podem ser adquiridos pelo site oficial do evento: (<https://saopauloboatshow.com.br/>).

D – Setor Aéreo

O setor aéreo registrou, no mês de julho, o maior número de passageiros transportados em um mês: um total de 11,6 milhões incluindo os dois mercados (doméstico e internacional). A movimentação de viajantes é a maior desde o início da série histórica, em janeiro de 2000. As estatísticas do transporte aéreo no Brasil são do relatório mensal de demanda e oferta da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). Os voos domésticos alcançaram 9 milhões de passageiros e os internacionais, 2,6 milhões (ABR).

E – Obras em Escolas

Entre janeiro de 2023 e julho deste ano, o Governo de São Paulo já entregou 5.538 obras e investiu R\$ 2,65 bilhões em escolas estaduais e creches. Considerando 31 meses, ou 942 dias de gestão, a média é a entrega de uma obra a cada quatro horas pela Secretaria da Educação do Estado. O aporte reforça o compromisso do Governo com a modernização e a recuperação da infraestrutura dos edifícios escolares, garantindo a qualidade da educação. As obras dos edifícios escolares impactaram positivamente o dia a dia dos estudantes. O montante total destinado resultou na intervenção de 3.101 unidades escolares de 542 municípios paulistas – há escolas que receberam mais de uma reforma no período.

F – Agentes de IA

A Alura, maior e mais completa escola online de educação em tecnologia, em parceria com o Google Gemini, lança a primeira edição da “Imersão Dev Agentes de IA”. Gratuito e com certificado de participação, o curso online é voltado para quem já tem familiaridade com Python, lógica de programação e sabe usar prompts, mas quer aprender a desenvolver agentes de IA com código. Com 70 mil vagas abertas, o evento acontece entre os dias 9 e 11 de setembro e disponibiliza as inscrições por meio deste link: (<https://alura.tv/4mmOWLw>).

G – Maior Lucro

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) registrou no primeiro semestre de 2025 o segundo maior lucro do Sistema Financeiro Nacional, R\$ 13,3 bilhões, resultado estável se comparado ao

mesmo período de 2024. No semestre, o volume de consultas, aprovações e desembolsos superou as marcas dos últimos cinco anos, com destaque para as aprovações de crédito e as operações garantidas, que registraram aumento de 56% em relação ao primeiro semestre de 2024, com injeção de crédito de R\$ 129,6 bilhões, sendo R\$ 72,8 bilhões em crédito e R\$ 56,8 bilhões em garantias. Em relação a 2022, o aumento foi de 285%.

H – Comércio Exterior

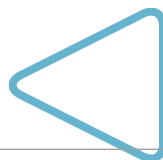
A FICOMEX 2025 (Feira Internacional do Comércio Exterior do Brasil Central) terá diversas novidades em sua estrutura, ampliando a integração entre as várias atividades do evento e trazendo para o Brasil inovações já presentes em grandes eventos mundo afora. A quarta edição acontece de 4 a 6 de setembro, no Centro de Convenções de Goiânia. Visitantes e expositores terão contato com experiências de mais de 100 países representados por embaixadas e câmaras de comércio e mais de 10 estados brasileiros, além de municípios, instituições e importantes players do mercado no segmento de comércio exterior. Durante os três dias de evento, serão realizadas palestras e painéis simultâneos. Saiba mais: (<https://ficomex.acieg.com.br/#inscricoes>).

I – Automation Fair

A Rockwell Automation, maior empresa do mundo dedicada à automação industrial e transformação digital, acaba de anunciar a abertura das inscrições para a Automation Fair® 2025, que retorna ao McCormick Place, em Chicago, de 17 a 20 de novembro. A projeção é que mais de 10 mil profissionais de diversas partes do mundo se reúnam para quatro dias imersivos, repletos de insights, inovação e experiências práticas. Reconhecido como um dos maiores encontros globais do setor, o evento antecipa o futuro das operações industriais. Grandes lançamentos de produtos e conexões e debates estratégicos se unem para impulsionar avanços reais. Saiba mais: (<https://www.rockwellautomation.com/en-us/events/automation-fair.html>).

J – Festival do Vinho

De 28 a 31 de agosto, o Palácio da Liberdade recebe o 'Uai Wine' – Festival de Inverno dos Vinhos Mineiros, um encontro estratégico para o fortalecimento da cadeia produtiva do vinho em Minas Gerais e sua projeção no cenário enogastronômico nacional. Com entrada gratuita, o festival vai além da feira e se consolida como uma plataforma de valorização da vitivinicultura mineira, unindo tradição e inovação por meio de uma programação que inclui capacitação técnica, degustações, gastronomia, música e experiências culturais. A expectativa é reunir cerca de 20 mil pessoas nos quatro dias de evento, reforçando Belo Horizonte como referência no setor. Mais informações: (<https://festivaluaiwine.com.br/>).



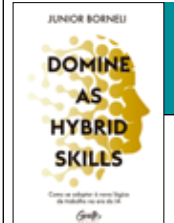
Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



De Gutenberg a Zuckerberg: Do Livro à Live

Paulo Addair Daniel Filho – Scortecci – Paulo é um profissional com vastíssima experiência nas atividades gráficas. Do alto dos seus quarenta e cinco anos de exitosa trajetória, traz a lume mais uma prova de sua plena capacidade, com essa obra de valor histórico, mercadológico e porque não, antropológico. Nela, o leitor encontrará uma evolução, muito bem embasada, desde os primórdios da escrita até, como mencionado no título, os mecanismos de comunicação e difusão, escritos, falados e midiáticos de valores de toda sorte, pois presume-se sejam democráticos, em sua essência. Em suma, um trabalho de fôlego e vulto, que propiciará elevados e bons conhecimentos. Deveria ser obrigatório nas escolas públicas e particulares. Uma leitura prazerosa para crianças alfabetizadas, jovens e adultos. Muito bom!!



Domine as Hybrid Skills: Como se adaptar à nova lógica de trabalho na era da IA

Junior Borneli – Gente – Palestrante internacional, preparador de líderes empresariais, sempre pensando em como adequar e direcionar pessoas para um futuro consistente, exitoso, ou menos sofrível possível, lançou esse verdadeiro manual visando adaptabilidade à nova onda tecnológica: a Inteligência Artificial. Comodidade sem precedentes, inegável, todavia, já está causando um certo medinho, em profissionais de algumas profissões e, em alguns ramos da nossa sociedade. Nesse novo tempo, somente os mais preparados para absorver esse “dragão”, irão sobreviver. Claro, sempre haverá um acomodamento, mas, quem ficará por cima para surfar nessa avassaladora e inexorável onda? Quem viver, verá! Borneli, em suas páginas, dá o tom e rumo da tortuosa caminhada. Valendo-se de sua estrutura, dá dicas com ensinamentos valiosos. Por demais oportuna!!



Mulheres Viajantes

Sônia Serrano – Tinta da China – Relatos e feitos impressionantes, colhidos através de uma lupa, que só uma mestre na área de literatura de viagem, poderia fazer. Mulheres impressionantes, muito, mas muito além do seu tempo, são retratadas com fidelidade. Não se trata de um evento com bandeira e cor feminista, antes, uma verdadeira ode à coragem, denodo, obstinação e também uma lógica aplicada a um senso intuitivo. Ressalte-se o trato em alto nível literário, tanto quanto o trabalho de edição. Um verdadeiro documento antropológico, para ser lido com merecida atenção. Representativa e justíssima homenagem!!



O Dia Em Que Eu Falei Com as Bactérias

Ilana Lopes Baratella da Cunha Carmargo – Artêrinha – Autora é farmacêutica-bioquímica e professora universitária de bioquímica, ficcionou uma estória para de maneira lúdica, sem ofender mini leitores, ensinar como conviver, quando necessário eliminar bactérias que habitam nosso corpo e gravitam em nossos ambientes. Num palavreado simples, todavia, nada simplório, com ilustrações atinentes, cada página é um manual de ensinamentos. Deve ser lido para infantes pequeninos, jovens e adultos poderão receber, absorver boas e necessárias atitudes. Profilático e salutar!

www.bcctelevisao.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito de Jardim São Luís
Dr.ª. 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: **JOSENILDO DA SILVA MATOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/12/1983, cozinheiro, natural de Aroeiras - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Batista da Silva e de Joselita da Silva Matos; A pretendente: **LILIANE PINTO PEDRO**, brasileira, divorciada, nascida aos 10/02/1979, diarista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sebastião Izabel Pedro e de Conceição Pinto Pedro.

O pretendente: **KAILO POENTES SCALON ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/04/1999, técnico de tecnologia da informação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Wellington Scalon Alves e de Ana Neusa Poentes Alves; A pretendente: **INGRID TABATA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/06/1996, analista financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gentil Jose da Silva e de Cristiane Alves da Costa.

O pretendente: **LUCIANO DOS REIS DE SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/03/1979, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Osmar Rocha Sousa e de Davina Brum dos Reis de Sousa; A pretendente: **VIVIANE CRISTINA FIGUEIREDO**, brasileira, solteira, nascida aos 26/09/1983, servidora pública, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Carlos de Figueiredo e de Sueli Fatima Lopes.

O pretendente: **JEIDSON BARBOSA SABINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/02/1988, auxiliar de limpeza, natural de Garanhuns - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Sabino Filho e de Marina Vitorino Barbosa; A pretendente: **ADRIANA PEREIRA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 08/12/1982, de serviços domésticos, natural de Jequitinhonha - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jorgina Pereira dos Santos.

O pretendente: **CAUÃ ÚRSULA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/04/2004, ajudante de pedreiro, natural de Salvador - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Úrsula dos Santos e de Maria José Úrsula dos Santos; A pretendente: **JENNIFER GUEDES DA HORA**, brasileira, solteira, nascida aos 15/12/2004, auxiliar de limpeza, natural de Ubatuba - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aldo Vieira da Hora e de Luciene Guedes da Silva Hora.

O pretendente: **MATEUS FARIAS DE SANTANA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/12/2001, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Levi Nery Santana e de Dulcinéia Jitair de Farias Santana; A pretendente: **JÚLIA CORREIA LEANDRO**, brasileira, solteira, nascida aos 12/02/2002, auxiliar de importação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valquimar Leandro Bezerra e de Samara Correia Manço.

O pretendente: **VINICIUS CAETANO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/01/1999, técnico da informação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Quiterio Caetano da Silva e de Debora Helena da Silva; A pretendente: **MAGALÍ MOURA MENEZES**, brasileira, divorciada, nascida aos 16/07/1995, secretária, natural de Ibicuí - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antônio Erasmo Borges Menezes e de Angela Matos Moura.

O pretendente: **EMERSON BARBOSA DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 29/06/1992, analista de tecnologia da informação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ednande Barbosa da Silva e de Maria Terezinha Barbosa da Silva; A pretendente: **NATALY SANTOS SACRAMENTO**, brasileira, solteira, nascida aos 12/11/1998, técnica de segurança do trabalho, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Mario Cesar Sacramento e de Cintia Andrade Santos.

O pretendente: **PATRICK NICOLAS DE JESUS SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/09/2000, confeiteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nelson Sousa da Silva e de Noelia de Jesus; A pretendente: **ISABELLE CRISTINE RIBEIRO SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/12/2001, assistente fiscal, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Leonildo Ribeiro da Silva e de Silvia Barboza da Silva.

O pretendente: **PAULO ROGER DE SOUZA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/11/1990, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Paulo dos Santos e de Hilda de Souza; A pretendente: **ALINE LISBOA DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/10/1996, vendedora, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ailton Lisboa de Souza e de Midiam da Silva Souza.

O pretendente: **JOÃO PEDRO GUILGER TEIXEIRA LEITE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/05/1997, vigilante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Emerson Martins Leite e de Rita de Cassia Guilger Teixeira Leite; A pretendente: **BÁRBARA LIMA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/09/1996, analista de atendimento, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Roberto Carlos de Oliveira e de Maria Ferreira de Lima Oliveira.

O pretendente: **ANDERSON CAMPOS DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/01/2000, balconista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Reinaldo Silva e de Maria Lucia Campos Silva; A pretendente: **GEOVANA DO AMOR DIVINO PASSOS**, brasileira, solteira, nascida aos 17/01/2007, do lar, natural de Salvador - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Genival Moreira Passos e de Mécia do Amor Divino Passos.

O pretendente: **LEONARDO DE OLIVEIRA ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/03/2000, produtor audiovisual, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Reinaldo Jardo Alves e de Marcia de Oliveira Alves; A pretendente: **CAMILA LOURENÇO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/10/1993, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Renato da Silva e de Francisca Gadelha Lourenço da Silva.

O pretendente: **ROBERTO TOHME GOMES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 04/06/1983, psicólogo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Raimundo Gomes e de Elizabeth Maria Tohme Gomes; A pretendente: **RAQUEL VERTEJO PEREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 08/09/1981, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Belisario Pereira e de Sebastiana Euzebia Vertejo.

O pretendente: **MATHEUS SILVA MATOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/12/1996, líder de setor, natural de Mauá - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Barreto de Matos e de Sandra Mariana da Silva; A pretendente: **LUANA CRISTINA DE PAULA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/03/1998, gerente de escola de informática, natural de Belo Horizonte - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Ordilene de Paula Silva.

O pretendente: **WESLEY SOARES GRIMAS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/10/1994, paisagista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gidevaldo Jesus dos Santos e de Suelene Soares dos Santos Santos; A pretendente: **LUANA DIAS COSTA**, brasileira, solteira, nascida aos 11/05/1998, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Dantas Costa e de Maria Dias de Lima.

O pretendente: **FELIPE BARBOSA DO NASCIMENTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/05/2004, auxiliar de atendimento ao cliente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nildo José do Nascimento e de Daniela Barbosa da Silva; A pretendente: **GABRIELE DA SILVA SIQUEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 20/12/2001, assistente de farmácia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Emerson Siqueira e de Patricia Alves da Silva.

O pretendente: **ALEF GABRIEL DE OLIVEIRA SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/12/1993, empresário, natural de Diadema - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eduardo Neves de Souza e de Walkiria Silvano de Oliveira; A pretendente: **MONICA SANTOS DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 14/03/1993, assistente de recursos humanos, natural de Diadema - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alvinio de Souza Dias Filho e de Maria Islene dos Santos.

A pretendente: **CAROLINE DA SILVA OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 08/09/2000, auxiliar de e-commerce, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nilson de Lana Oliveira e de Helia da Paz da Silva Oliveira; A pretendente: **VANESSA SOUZA SANTOS SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/10/1999, auxiliar comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gildo Sousa da Silva e de Noeme Souza Santos Silva.

O pretendente: **RICARDO RAIDMAN JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/05/2000, auxiliar administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ricardo Raidman e de Maria Gorete Duarte Cruz; A pretendente: **GIOVANNA RAFAELI SENA**, brasileira, solteira, nascida aos 26/06/2002, assistente de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elaine Conceição Sena.

O pretendente: **JOEDSON MATEUS SANTOS E SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 30/11/1994, sepultador, natural de Camaçan - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilmaria Pereira Santos; A pretendente: **MICHELY APARECIDA DE SOUZA REIS**, brasileira, divorciada, nascida aos 09/08/1984, cuidadora de idosos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gilberto Miranda Reis e de Maria Marlene de Souza Reis.

O pretendente: **JOSÉ HAILTON SILVA DE ARRUDA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/04/1982, encarregado de lava rápido, natural de Surubim - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Irineu Rafael de Arruda e de Maria Pereira da Silva; A pretendente: **WILMA CALINA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 20/02/1995, do lar, natural de Surubim - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eliane Maria de Oliveira.

O pretendente: **BELARMINO BEZERRA NUNES DE ASSIS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/06/1995, árbitro de futebol, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Nunes de Assis e de Maria Zelia Bezerra; A pretendente: **KAROLINE SIQUEIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 23/01/1992, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aldivan Siqueira da Silva e de Maria do Socorro da Silva Oliveira.

O pretendente: **VANDO ALVES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 27/03/1981, pedreiro, natural de Canapi - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Petrucio Alves e de Dolores Maria Alves; A pretendente: **DANIELA FRANCELINO**, brasileira, solteira, nascida aos 22/02/1993, de serviços domésticos, natural de Feira Grande - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vanilda Francelino.

O pretendente: **WENDEL CARLOS CONCEIÇÃO CANTUARIA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/04/2003, motociclista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luiz Carlos Cantuaria e de Edna Maria da Conceição; A pretendente: **KAILANY DE SANTANA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/04/2003, assistente de suprimentos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco dos Santos Silva e de Joselita de Santana Silva.

O pretendente: **JOSÉ CARLOS ORTOLAN BUGHI**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/03/1963, porteiro noturno, natural de Colorado - PR, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Bughi e de Maria Ortolan Bughi; A pretendente: **ANTONIA CAETANO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 08/12/1968, de serviços domésticos, natural de Palmeira dos Índios - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Leobino Caetano da Silva e de Severina Rosa da Silva.

O pretendente: **ERIVALDO NUNES DE SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/03/1981, técnico de manutenção, natural de Vitória de Santo Antão - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eronildes Francisco de Sousa e de Maria José Nunes de Sousa; A pretendente: **JAQUELINE DUARTE DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 07/04/1989, coordenadora de varejo, natural de Vitória de Santo Antão - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Genival Pereira da Silva e de Maria do Carmo Duarte.

O pretendente: **VITTOR HENRIQUE ARAUJO RAMOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/04/2001, auxiliar de serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edmilson Domingos Ramos e de Valquíria Araujo Ramos; A pretendente: **NAYA RODRIGUES DE SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/03/2001, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edson Pacifico de Sousa e de Ana Maria Rodrigues.

O pretendente: **BRUNO BORGES FIUZA DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/01/1989, auxiliar administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edevaldo Fiuza da Silva e de Fernanda Borges de Oliveira; A pretendente: **GABRIELA GOES SAMUEL**, brasileira, solteira, nascida aos 29/10/1997, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Giovanni Lima Samuel e de Mirtes Goes Samuel.

O pretendente: **JEAN SANTOS GUEDES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/02/2001, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldo Guedes Felício e de Elisângela dos Santos Guedes; A pretendente: **STEFANY SILVA SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 21/04/1994, promotora de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Misael Tome de Souza e de Rosilda Mamede da Silva.

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

Fluxo no varejo cai em lojas físicas, segundo IPV

Enquanto algumas regiões surpreendem com crescimento, setores como farmácia e perfumaria encolhem na comparação com 2024.

O Índice de Performance de Varejo (IPV) de julho de 2025, elaborado pela HiPartners, revela quedas no fluxo de visitas nas lojas físicas, com -13% em shoppings e -8% em lojas de rua na comparação anual. O faturamento nacional cresceu apenas 0,3%, sinalizando estagnação após meses de desempenho irregular.

A região Sul também registrou queda de 9% no faturamento, o pior resultado entre todas as regiões, o Centro-Oeste (+5%) e o Nordeste (+5%) apresentaram crescimento.

Por outro lado, o Norte chamou atenção pelo salto de 32,5% no fluxo de visitas, mesmo com leve retração de 0,6% no faturamento, sugerindo um comportamento de consumo distinto na região.

Setorialmente, os dados confirmam as tendências em curso. Móveis e eletrodomésticos lideraram o crescimento com alta de 10%, seguidos por outros artigos de uso pessoal e doméstico (+5%). Em contraste, o segmento farmácia, perfumaria e cosméticos recuou 0,6%, refletindo um possível comportamento ligado a itens de bem-estar, estética e indulgência que passam por momentos de desaceleração, especialmente em cenários de renda comprimida.

O aumento do ticket médio em 4,5% nacionalmente, com destaque para Centro-Oeste (7%) e Sul (5,9%), indica uma mudança no padrão de compras com menos visitas, mas gastos maiores por transação. O movimento se alinha com os dados da Pesquisa Mensal de Comércio do IBGE, que mostrou o varejo ampliado com retração de 3%, o menor volume desde dezembro de 2023.

Segundo Henrique Carbonell, sócio-fundador da F360, empresa responsável por originar os dados de faturamento e vendas do índice, o resultado reflete exatamente o comportamento atual dos clientes. “Os dados do IPV reforçam o que temos acompanhado de perto no dia

a dia do nosso negócio: o varejo físico enfrenta um momento crítico, no qual cada decisão financeira pesa no resultado final. Mais do que nunca, é a eficiência na gestão que separa os negócios que conseguem crescer daqueles que apenas sobrevivem, mesmo em um cenário adverso. Em redes e franquias varejistas, os desafios são ainda maiores: manter padrão de operação, controlar custos e garantir rentabilidade com margens apertadas, direcionamentos que exigem um nível de gestão muito mais estratégico. Hoje, crescer com segurança passa, necessariamente, por controle financeiro e tecnologia embarcada na operação”, avalia.

Já pela ótica da HiPartners, que acompanha a evolução das retail te-

chs e sua aplicação prática no ponto de venda, a leitura é que a transformação digital vem se tornando o eixo central para sustentar resultados em meio à estagnação do consumo. “O consumo permanece condicionado ao cenário econômico e à ausência de grandes datas promocionais. Nesse contexto, a tecnologia deixa de ser acessório e passa a ser core, funcionando como instrumento essencial para preservar margens, otimizar eficiência operacional e ativar novas fontes de receita no ponto de venda. O grande diferencial está em transformar dados em inteligência, aproximando gestão e experiência de consumo, e criando alavancas reais de crescimento para quem está no chão de loja”, complementa Flávia Pini, Sócia da HiPartners.



Entre o fisco e o câmbio: o preço da imprevisibilidade brasileira

Raissa Florence (*)

O recente impasse entre o Executivo e o Congresso em torno do aumento do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) expôs mais uma vez os limites da articulação política e o custo da instabilidade fiscal no Brasil

Após derrubarem os decretos do governo federal que majoravam o tributo, Câmara e Senado restabeleceram, no fim de junho, a alíquota anterior de 0,38%. A decisão foi contestada no Supremo Tribunal Federal (STF), que suspendeu parcialmente os efeitos do recuo legislativo, gerando incerteza jurídica sobre a cobrança retroativa do imposto.

Em meio ao esforço do governo para cumprir as metas do novo arcabouço fiscal e compensar um déficit de R\$ 31 bilhões, a elevação do IOF se converteu em uma tentativa pontual de aumentar a arrecadação, com impacto direto em seguros, crédito, operações cambiais e remessas internacionais. A expectativa é arrecadar R\$ 11,5 bilhões com a nova alíquota em 2025. Contudo, a medida reforça a percepção de que o país carece de previsibilidade e coordenação institucional, fatores críticos para a atração de investimentos e a estabilidade macroeconômica.

A fragilidade da articulação política não ocorre em um vácuo. Em paralelo, o governo dos Estados Unidos anunciou tarifas de até 50%

sobre produtos brasileiros a partir de agosto, acentuando o cenário de incerteza externa. A resposta imediata dos mercados foi uma valorização do dólar e queda da B3. Diante de um ambiente global já volátil, medidas unilaterais desse tipo afetam diretamente os custos de produção, o crédito e até o preço de itens essenciais para o consumidor brasileiro.

As empresas que operam com câmbio ou dependem do comércio internacional vivem uma tensão adicional. Sem um horizonte fiscal claro, a volatilidade da moeda exige ferramentas mais robustas de gestão de risco. É nesse contexto que plataformas digitais e soluções automatizadas ganham espaço, ao oferecerem maior controle sobre cotações, prazos e contratos. Essa transformação é essencial para mitigar o impacto cambial sobre as operações.

O país precisa ir além de medidas emergenciais. Em vez de oscilar entre decretos e vetos, o Brasil necessita de um pacto duradouro por estabilidade fiscal e segurança jurídica. A previsibilidade institucional deixou de ser um diferencial e tornou-se uma condição mínima para que empresas e cidadãos possam planejar o futuro com confiança. Num cenário de crescente complexidade global, fortalecer essa base é uma urgência, não apenas para o câmbio, mas para a competitividade do país como um todo.

(*) Economista e sócia da Oz Câmbio (www.ozcambio.com.br)

A importância da conformidade com a NR17 nos ambientes de trabalho

A ergonomia é frequentemente tratada como um detalhe no ambiente corporativo, e esse é o primeiro erro. Ela não é apenas uma preocupação estética ou de conforto, mas sim uma exigência legal e uma estratégia fundamental de produtividade, saúde ocupacional e economia para empresas de todos os portes

Maurício Comin (*)

A NR17, norma regulamentadora que trata da ergonomia no trabalho, estabelece diretrizes claras sobre como devem ser os postos de trabalho para garantir o bem-estar físico e mental dos colaboradores.

A norma obriga que empresas realizem uma análise ergonômica do trabalho (AET), considerando desde o layout do espaço físico até a adequação de móveis, equipamentos e ritmo de trabalho. Quando falamos em mobiliário, estamos falando da estrutura básica de operação de um escritório. Cadeiras sem laudo técnico, mesas fora de padrão e decisões baseadas apenas no preço têm gerado não apenas desconforto para os funcionários, mas multas para empresas e profissionais responsáveis pelos projetos, como arquitetos e designers.

O desconhecimento técnico da NR17 ainda é um grande desafio. Muitas empresas compram mobiliário inadequado por falta de orientação ou porque desconhecem as exigências legais. Em geral, escolhem o que parece mais barato, e depois arcam com os prejuízos de retrabalho, afastamentos por LER/DORT ou autuações fiscais. O barato, nesse caso, costuma sair muito caro, pois investir em móveis corporativos que seguem as normas é investir em



Anastasia Toromyk's Images, CANVA

segurança jurídica, longevidade do equipamento e produtividade.

A ergonomia adequada reduz afastamentos médicos, melhora o desempenho da equipe e transmite uma imagem de responsabilidade organizacional. Empresas que levam esse tema a sério têm menos turnover, mais engajamento interno e ambientes mais saudáveis. Um relatório da Gallup, o State of the Global Workplace de 2024, revelou que o engajamento dos profissionais caiu de 23% para 21% globalmente, resultando em uma perda estimada de US\$ 438 bilhões (R\$ 2,4 trilhões) em produtividade. Investir em ergonomia, conforme a NR17, pode ajudar a reverter esse cenário, promovendo maior bem-estar e engajamento. Não se

trata apenas de cumprir a lei, trata-se de respeitar as pessoas e o capital humano, o maior ativo de qualquer organização.

Outro ponto importante é o papel dos lojistas e vendedores de móveis corporativos. Eles precisam estar tecnicamente preparados para orientar seus clientes, inclusive arquitetos e gestores de compras, sobre os padrões exigidos. Conhecimento da NR17, laudos técnicos dos móveis e diferenciais de ergonomia devem fazer parte da rotina de vendas, além disso, treinamento técnico e educação continuada no setor são essenciais para mudar o mercado e gerar valor, não apenas preço.

Um ambiente de trabalho mal planejado pode parecer funcional no curto prazo,

mas trará prejuízos de médio e longo prazo. Ao entender o que a NR17 determina, gestores conseguem tomar decisões mais assertivas, como por exemplo, a norma prevê que cadeiras devem ter apoio lombar, ajuste de altura, encosto reclinável e base estável. Mesas precisam ter altura compatível com a atividade exercida, e o monitor deve estar na linha dos olhos. São detalhes que fazem uma grande diferença.

Nos últimos anos, o número de fiscalizações por descumprimento da NR17 aumentou, especialmente em grandes centros urbanos. Com a transformação dos ambientes corporativos pós-pandemia e a volta ao presencial ou ao modelo híbrido, o mobiliário ganhou nova relevância. Não basta "decorar" um escritório, é preciso projetá-lo tecnicamente, com móveis certificados, duráveis e adaptados à realidade da empresa.

Ergonomia não é luxo, é estratégia, prevenção e legalidade, e empresas que ignoram essa realidade correm riscos jurídicos, financeiros e de imagem. A solução está na informação, na qualificação do mercado e em fornecedores comprometidos com qualidade e conformidade. Cumprir a NR17 é respeitar a lei, e, mais do que isso, respeitar quem faz o negócio acontecer, que são as pessoas.

(*) Fundador da Venttidue Mobiliário Inteligente.

Oito profissões do futuro e o segredo para o sucesso

Em um mercado conectado e sem fronteiras, o domínio do inglês é um requisito para o sucesso. As profissões que lideram a revolução digital e do trabalho remoto global demandam fluência no idioma, e abrem um leque de oportunidades para quem busca crescimento e flexibilidade.

Agosto, 2025 - A digitalização e a globalização transformaram o panorama profissional. Hoje, é possível atuar para empresas em qualquer parte do mundo, gerenciar projetos com equipes multiculturais e atender clientes de diversas nacionalidades. E, em todos esses cenários, o inglês é a chave para destravar o potencial máximo.

Profissões em Destaque

A KNN Idiomas, uma das maiores escolas de idiomas do Brasil com metodologia própria, traz profissões do futuro em que o aprendizado do inglês é fundamental para o sucesso:

• **Desenvolvedores de Software e Engenheiros de Dados:** A demanda por talentos em tecnologia é global. Seja para trabalhar

em startups inovadoras no Vale do Silício ou em grandes corporações na Europa, a comunicação em inglês é essencial para colaborar em projetos complexos, entender documentações técnicas e participar de reuniões de equipe. Sua fluência pode ser o fator decisivo para conseguir aquela vaga em uma empresa de ponta no exterior sem sair do Brasil", explica o CEO da KNN Idiomas, Reginaldo Boeira.

• **Designers Gráficos, UX/UI Designers e Web Designers:** A criatividade não tem fronteiras, e o inglês permite que designers de todos os tipos alcancem clientes em qualquer lugar do mundo. Criar identidades visuais para marcas internacionais, desenvolver experiências de usuário intuitivas para aplicativos globais ou desenhar websites para e-commerces estrangeiros exige que você entenda e transmita conceitos de forma clara, o que é impossível sem proficiência em inglês.

• **Profissionais de Marketing Digital (SEO, Mídias Sociais, Conteúdo):** Se a

intenção é ajudar empresas a expandir sua presença online e alcançar mercados globais, o inglês é sua principal ferramenta. Gerenciar campanhas de SEO para diferentes países, criar conteúdos persuasivos para audiências internacionais ou interagir em plataformas de mídia social globais demanda um inglês impecável para atingir o público certo e comunicar a mensagem de forma eficaz, orientam os especialistas da KNN.

• **Redatores, Tradutores e Editores de Conteúdo:** Para quem trabalha com a palavra, o inglês é a porta de entrada para um universo de oportunidades. A demanda por conteúdo de alta qualidade em inglês, seja para blogs, artigos, e-books ou websites, é imensa. Além disso, a capacidade de traduzir e adaptar materiais entre idiomas é um diferencial valioso para empresas que buscam expandir sua comunicação globalmente.

• **Consultores (TI, Negócios, RH):** O CEO da KNN Idiomas também destaca a

necessidade crescente de profissionais de TI. "Oferecer sua expertise especializada a empresas multinacionais ou que buscam otimização de processos e expansão exige que você se comunique com clareza e autoridade. Seja em reuniões estratégicas com executivos estrangeiros ou na apresentação de soluções inovadoras, falar inglês permite que você seja compreendido e valorizado em qualquer contexto empresarial global", explica.

• **Professores Online e Tutores de Idiomas:** A internet possibilitou que o conhecimento transcenda barreiras geográficas. Professores de diversas disciplinas, assim como tutores de idiomas, podem compartilhar seu conhecimento com alunos de diferentes fusos horários e culturas, ampliando exponencialmente seu alcance e suas oportunidades de trabalho. O inglês é o meio para essa conexão global.

• **Gestores de Projetos Digitais:** Coordenar equipes e cronogramas de projetos complexos, muitas vezes com membros distribuídos

em diferentes países, exige uma comunicação constante e eficaz em inglês. A habilidade de liderar meetings virtuais, negociar prazos e resolver conflitos em um ambiente multicultural é fundamental e diretamente ligada à sua fluência.

• **Especialistas em E-commerce e Dropshipping:** Gerenciar lojas virtuais e cadeias de suprimentos globais, lidando com fornecedores da China, clientes nos Estados Unidos ou plataformas de pagamento internacionais, torna o inglês indispensável. Negociar com fornecedores, atender ao cliente e solucionar problemas logísticos em um contexto global dependem diretamente do seu domínio do idioma.

Para Boeira, a promessa de uma vida profissional sem amarras geográficas e com um potencial de crescimento ilimitado é cada vez mais palpável. Por isso, o inglês é um investimento estratégico em um futuro sem fronteiras, onde seu talento pode ser reconhecido, valorizado e explorado em qualquer canto do planeta.

Nova Estratégia Nacional de Cibersegurança é passo fundamental para soberania digital

Para especialista, decreto assinado pelo Presidente Lula eleva o tema à pauta de Estado, mas sucesso dependerá da capacidade de transformar diretrizes em ações concretas com metas e cronograma

O Grupo Dfense, hub brasileiro de soluções em cibersegurança, avalia como um avanço fundamental a instituição da nova Estratégia Nacional de Cibersegurança (e-Ciber), oficializada por decreto presidencial em 5 de agosto de 2025. A iniciativa, que estabelece diretrizes para a proteção de infraestruturas críticas e da sociedade, é vista como um passo crucial para posicionar o Brasil no cenário global de soberania digital. Contudo, o sucesso do plano dependerá de sua efetiva implementação, com a definição de metas, indicadores e um cronograma realista.

A medida chega em um momento crítico no país. De acordo com a Check Point Research, o Brasil registrou, no primeiro trimestre de 2025, uma média de mais de 2,6 mil ciberataques semanais por empresa — alta de 21% em relação ao mesmo período de 2024. O dado expõe a vulnerabilidade de setores públicos e privados e reforça a urgência de uma resposta estruturada. Com a nova estratégia, o governo passa a tratar a cibersegurança não apenas como um desafio técnico, mas como um pilar essencial para a estabilidade econômica e social do país.



Conforme divulgado pelo Palácio do Planalto, a e-Ciber foca na proteção de infraestruturas críticas como energia, saúde, transportes e telecomunicações, além de promover a segurança dos cidadãos, com atenção especial a grupos vulneráveis como crianças e idosos. O plano também incentiva a cooperação e o compartilhamento de inteligência entre empresas e governo, e estabelece as bases para uma governança cibernética mais robusta.

Para Rodolfo Almeida, COO da ViperX, startup de cibersegurança do Grupo Dfense, o movimento do governo é um sinal de amadurecimento. “Essa nova diretriz, que foi assinada pelo presidente, tem um papel estratégico. Ela mostra que o Brasil está começando a tratar a cibersegurança

como uma pauta de soberania digital, digamos assim, e não mais apenas como um problema técnico. Isso é um avanço bastante grande”, afirma Almeida. Ele traça um paralelo com a evolução regulatória de outros setores: “Isso me lembra o que vivenciamos na época da implantação das normas do Bacen: primeiro, vêm as orientações estratégicas; depois, os requisitos se tornam mandatórios.”

A nova Estratégia Nacional se desdobra em quatro frentes principais: o fortalecimento da segurança para a sociedade, com foco nos mais vulneráveis; a ampliação da resiliência em serviços essenciais e infraestruturas críticas; o incentivo à cooperação nacional e internacional para o compartilhamento de inteligência de ameaças; e a consolidação de

uma governança cibernética centralizada e eficaz.

Apesar de enxergar a iniciativa com otimismo, Almeida pondera que o maior desafio está na transição do plano para a prática. “O desafio é sempre executar e implantar. Assim como um plano diretor dentro de uma corporação, um plano nacional de cyber ainda vai ser detalhado. O Conselho Nacional de Cibersegurança tem que sair do papel com metas, indicadores e um cronograma que funcione de verdade. Não pode ser só um manifesto, uma carta de intenção do que se quer fazer”, ressalta.

Entre os pontos positivos, o especialista destaca a sinalização de iniciativas como a criação de um selo de segurança para produtos e serviços, a realização de testes de resiliência e simulações de ataques, e, principalmente, a inclusão do tema nos currículos escolares. “Isso é importante não só para formar a juventude, mas para aumentar de uma maneira geral a conscientização de segurança na sociedade, que é o que a gente prega muito”, conclui. “Vemos essa estratégia como uma oportunidade para o Brasil evoluir de forma coordenada. Segurança hoje é um pilar crítico para nosso modelo de economia e de vida digital”.

A IA generativa molda futuro das empresas

Evolução dos chatbots: assistentes inteligentes vão além do atendimento ao cliente e fecham vendas.

Agentes de IA generativa estão transformando o setor de vendas ao superar as limitações dos chatbots tradicionais, oferecendo respostas dinâmicas e personalização avançada que podem gerar entre US\$ 2,6 a 4,4 trilhões em valor global - equivalente a até 2,3 vezes o PIB brasileiro. No país, onde o WhatsApp concentra 147 milhões de usuários e responde por 40% do faturamento do WhatsApp Business, empresas que implementam essa tecnologia conseguem reduzir em 60% os custos de atendimento enquanto mantêm disponibilidade 24/7, criando um novo paradigma de vendas que combina eficiência artificial com expertise humana nos momentos mais estratégicos.

Esses “vendedores digitais” que trabalham madrugadas, fins de semana e feriados trouxeram resultados expressivos para o Magazine Luiza, uma das pioneiras na adoção da tecnologia: aumento de 20% nas vendas, redução de 40% nos custos operacionais e recuperação de até 30% dos clientes perdidos. “A grande virada aconteceu quando percebemos que nossos clientes estão mais ativos justamente quando nossos vendedores não estão trabalhando. Durante a noite, fins de semana e feriados é quando a maioria das pessoas compra online. E hoje ninguém quer esperar. Se você não responde na hora, o cliente já foi para o concorrente”, explica Alexander Barros, especialista em IA Generativa e CEO da Chatvolt, empresa que desenvolve agentes de IA.



O que começou como simples chatbots evoluiu para algo muito mais sofisticado. Os novos agentes de IA não apenas respondem perguntas básicas, eles vendem, negociam, fazem upsell e até recuperam clientes perdidos. E fazem isso com uma naturalidade que impressiona até os mais céticos. “Esses agentes permitem um aumento de 300% no número de leads e uma taxa de 85% de qualificação.”

Os resultados dessa revolução silenciosa são impressionantes. Empresas que adotaram IA generativa registram NPS médio superior a 65 pontos, bem acima da média nacional em atendimento tradicional, segundo o Relatório Zendesk 2024. No e-commerce, a história é ainda mais dramática. Lojas virtuais relatam aumento de até 20% nas vendas assistidas por chatbots e automações de ofertas em tempo real, de acordo com dados da ABComm e Ebit/Nielsen 2023. “Com agentes de IA, você automatiza até 95% do seu atendimento no WhatsApp”, garante Barros. “Na Chatvolt, você cria um agente de IA treinado com os seus dados, pronto para responder toda e qualquer dúvida sobre seus produtos e serviços e que trabalha 24 por 7”,

comenta Barros.

Pesquisas da Harvard Business School mostram que os agentes de IA estão rapidamente deixando de ser meros ajudantes para se tornarem verdadeiros companheiros de equipe digitais. A Deloitte já aplica agentes de IA a “todos” os processos corporativos, incluindo um agente de marketing que orquestra diversas tarefas para otimizar a jornada dos clientes em seu site.

As empresas que hesitam em adotar essa tecnologia correm riscos reais. Concorrentes mais dinâmicos incorporam IA diretamente em seus modelos operacionais, conseguindo escalar e aprender mais, aumentando a produção sem ampliar o quadro de funcionários. “Deixe uma inteligência artificial cuidar do seu atendimento enquanto você foca no que realmente importa: estratégias de crescimento”, resume Barros. E os números comprovam: empresas reportam até 40% de redução de custos operacionais em contact centers com adoção ampla de IA, segundo a Frost & Sullivan.

A revolução da IA generativa no atendimento e vendas não é mais uma promessa futura, é uma realidade presente. “Enquanto alguns executivos ainda debatem se devem ou não adotar essas tecnologias, seus concorrentes já estão colhendo os frutos de vendedores que nunca dormem, nunca faltam ao trabalho e nunca estão desatentos ou estressados. A questão não é mais se sua empresa vai adotar IA generativa, mas quando. E para muitas, o “quando” já passou”, completa Barros.

Justiça gratuita e má-fé

Taís Tricai (*)

A gratuidade da justiça é um instrumento essencial para garantir o acesso ao Judiciário, especialmente na esfera trabalhista

podem fundamentar uma contestação robusta.

A produção de prova oral também é uma ferramenta útil para demonstrar contradições sobre a real condição financeira do autor. Testemunhos e depoimentos bem conduzidos podem enfraquecer a presunção de hipossuficiência e permitir a relativização desse benefício. Cabe à defesa construir um conjunto probatório mínimo e consistente para provocar a atuação mais crítica do Judiciário.

Prevista no art. 5º, inciso LXXIV da Constituição Federal, e regulamentada no art. 98 do CPC e art. 790, §3º e §4º da CLT, ela protege o trabalhador hipossuficiente por meio de simples declaração de insuficiência. No entanto, seu uso estratégico e abusivo vem crescendo, sobretudo diante da litigância predatória. O desafio atual é equilibrar o acesso à justiça com o combate à má-fé processual.

É preciso lembrar que litigância de má-fé é incompatível com a concessão da justiça gratuita. Há respaldo legal — como o art. 55 da Lei 9.099/95, o art. 87 do CDC e o próprio art. 5º, LXXIII da CF — para revogar o benefício nesses casos. Tribunais já têm aplicado essa lógica: o TRT da 3ª Região, por exemplo, negou o benefício a autor que agiu de forma temerária, reconhecendo o desvirtuamento do instituto.

O recente julgamento do Incidente de Repetição de Demandas nº 277-83.2020.5.09.0084 reacendeu o debate sobre os limites da presunção de hipossuficiência. Embora o TST reafirme que a declaração do trabalhador é suficiente, salvo prova em contrário, o ônus elevado para afastar essa presunção muitas vezes inviabiliza a contestação — mesmo diante de sinais concretos de abusos, o que gera desequilíbrio processual, principalmente para grandes empresas, alvos recorrentes de ações repetitivas.

O CNJ também vem se posicionando contra a chamada judicialização predatória, especialmente quando se verifica o ajuizamento em massa de ações padronizadas, desprovidas de fundamento concreto. A Recomendação nº 127/2022 e o Ato Normativo 0006309-27.2024 reforçam que a instrumentalização abusiva do Judiciário fragiliza o sistema e compromete a boa-fé processual.

Em voto divergente, o Ministro Ives Gandra Filho sustentou que, com renda superior a 40% do teto do RGPS, cabe ao trabalhador comprovar insuficiência, contrariando súmulas superadas pela nova legislação. Essa interpretação mais técnica é crucial para evitar que a gratuidade funcione como escudo para má-fé e distorções do sistema.

Nesse cenário, o papel do advogado empresarial torna-se ainda mais relevante. A justiça gratuita não pode ser tratada como tema secundário: é necessário impugnar com estratégia e técnica, especialmente quando houver indícios de abuso. Vínculos empregatícios recentes, padrão de vida elevado, outras ações judiciais e dados de sistemas como Infojud, CNIS e redes sociais

Frente a esse cenário, os departamentos jurídicos empresariais precisam adotar posturas preventivas. É fundamental mapear autores e advogados recorrentes, investir em provas documentais e orais e desenvolver bases de dados que auxiliem na identificação de padrões abusivos. Mais do que reagir, é necessário atuar de forma propositiva, contribuindo para uma jurisprudência equilibrada que preserve o acesso à justiça sem tolerar seu uso distorcido.

(*) Advogada trabalhista do escritório Weiss Advocacia.

EDITAL DE CITAÇÃO DO REQUERIDO EDILSON MAURO DA COSTA JÚNIOR, EXPEDIDO NOS AUTOS DA AÇÃO DE MODIFICAÇÃO DE GUARDA, PROCESSO DIGITAL Nº 1001324-33.2024.8.26.0045- PRAZO DE 30 DIAS. O Doutor. Guilherme Lopes Alves Pereira, MM. Juiz de Direito da 1ª Vara Judicial do Foro Distrital de Arujá, da Comarca de Santa Isabel, Estado de São Paulo, na forma da Lei, FAZ SABER ao requerido EDILSON MAURO DA COSTA JÚNIOR, R.G. Nº 25.XXX.X33, CPF 174.19X.XXX-70, com endereço à Rua Herculio Mattos de Oliveira, 130, casa 4, Jardim Angelo, CEP 07400-250, Arujá-SP, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento comum por parte de EDILENE VIDAL CORREIA, objetivando a guarda unilateral do filho R. V. C., nascido em 09/08/2012, em São Paulo-SP. Encontrando-se o Réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua CITAÇÃO, por edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo de 30 dias do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Arujá, aos 13 de agosto de 2025.



RealPeopleGroup_CANVA

VENCE QUEM COLABORA

INTEGRAÇÃO, ECOSISTEMAS E IA COMO CHAVES DA VANTAGEM COMPETITIVA

Não vence mais quem é mais forte. Vence o mais interconectado. Em um mundo onde a inovação é acelerada, o time-to-market é crítico e os custos para desenvolver tudo internamente só aumentam. Colaborar tornou-se um requisito estratégico. Empresas que tentam fazer tudo sozinhas correm o risco de ficar para trás, desperdiçando tempo e recursos. Em contrapartida, aquelas que optam por se especializar e se interconectar via APIs, dados e IA conseguem gerar valor de forma mais rápida, escalável e sustentável.

Tony Tascino (*)

Neste cenário, dados, APIs e Inteligência Artificial (IA) tornam-se ativos compartilhados, que aceleram a inovação. As APIs permitem a integração rápida entre sistemas, serviços e parceiros. A IA, especialmente na forma generativa, oferece capacidades preditivas, criatividade automatizada e decisões autônomas. Mas é apenas combinando esses dois elementos em um ecossistema aberto e bem orquestrado que as empresas conseguem se diferenciar de verdade.

1 Do modelo de empresa fechada ao ecossistema habilitador – Até poucos anos atrás, o paradigma dominante era o da empresa "torre": uma organização verticalizada, com cadeias de suprimento fechadas, sistemas proprietários e baixa interoperabilidade. Hoje, o sucesso está cada vez mais ligado à capacidade de habilitar outros agentes (clientes, fornecedores, desenvolvedores, parceiros) a inovar dentro da sua própria infraestrutura.

Pensemos, por exemplo, na OpenAI, que transformou o ChatGPT de uma simples interface conversacional em uma plataforma-ecossistema, onde desenvolvedores e empresas criam plugins, assistentes personalizados e integrações via API. Por meio dessa arquitetura aberta, startups e grandes organizações ampliam as capacidades do modelo, criando inovações que enriquecem toda a rede de usuários.

Outro exemplo é o NVIDIA Omniverse, uma plataforma colaborativa onde desenvolvedores, designers e indústrias constroem aplicações 3D, gêmeos digitais e simulações industriais em tempo real. APIs abertas, SDKs e parcerias com grandes players (como Adobe e Autodesk) permitem a criação de um ecossistema dinâmico, onde terceiros expandem as possibilidades da plataforma com inovações específicas.

Também o Snowflake Data Cloud exemplifica esse novo paradigma: mais do que uma solução de data warehouse, a Snowflake construiu um ecossistema de data sharing e data marketplace, onde empresas compartilham e monetizam dados, desenvolvedores criam Data Apps e serviços de IA são integrados modularmente por agentes externos.

Outro caso emblemático é o da Salesforce, que consolidou um ecossistema robusto ao redor da sua plataforma de CRM. Com o marketplace AppExchange, APIs abertas e uma comunidade global de parceiros, integradores e desenvolvedores, a Salesforce transformou sua infraestrutura em uma base de inovação colaborativa, onde terceiros criam soluções customizadas e expandem continuamente o valor da plataforma.

Num ecossistema, a complexidade aumenta: a IA atua como o "cérebro" que gerencia essa complexidade, permitindo às empresas coordenar processos, adaptar-se em tempo real e tomar melhores decisões. Ao

mesmo tempo, as APIs funcionam como um sistema nervoso digital, conectando todas as partes da organização e do ecossistema externo, viabilizando a comunicação entre sistemas, a troca de dados e a integração modular de serviços — internos e externos.

2 As APIs como motor invisível de um negócio escalável – Falar de API hoje é falar de velocidade, adaptabilidade e colaboração. Cada API é um bloco reutilizável de negócios, uma porta de acesso a funcionalidades que podem ser combinadas em novos contextos, produtos e mercados.

As APIs são o tecido conector que permite a um chatbot acessar o CRM ou a um app móvel e consultar o estoque em tempo real ou a um sistema de precificação dinâmico para ler o sentimento do mercado. A IA pode ser acionada por API e também pode acionar outras APIs. Isso abre caminho para automações complexas, em que agentes virtuais coordenam cadeias inteiras de ação sem intervenção humana. A combinação entre IA e API permite a criação de sistemas modulares, adaptáveis e inteligentes.

3 A inteligência artificial como cérebro distribuído do ecossistema – No novo paradigma, a IA não é um recurso acessório: é o elemento inteligente que aprende, prevê e otimiza. Os agentes de IA, sistemas autônomos que tomam decisões e executam ações, estão se tornando componentes fundamentais das arquiteturas modernas.

Exemplos:

IA para otimização de preços em tempo real; IA para geração de conteúdos personalizados por segmento e IA para análise de fornecedores e antecipação de riscos na cadeia de suprimentos. Hoje, comandos de negócio (prompts) podem acionar fluxos via API: "gerar relatório de forecast de vendas e enviar para o CEO" não é mais uma tarefa manual, mas uma ação automática executada por um agente inteligente.

4 Agentes de IA: o novo motor autônomo da economia de ecossistemas – Nos ecossistemas modernos, os Agentes de Inteligência Artificial (AI Agents) assumem um papel estratégico: eles deixam de ser apenas ferramentas plugáveis e passam a ser entidades autônomas que interagem entre si, aprendem, negociam e tomam decisões em nome das organizações. Esses agentes atuam como propulsores de uma economia baseada em ecossistemas, onde empresas, parceiros e clientes trocam valor de forma automatizada e inteligente.

Um caso prático: imagine um cliente VIP de uma companhia aérea que está prestes a realizar uma viagem internacional para três países diferentes. Antes mesmo de embarcar:

- O agente de IA da companhia aérea identifica o perfil do passageiro e aciona, via API, o agente da operadora de telecom parceira;
- O agente de telecom monta automaticamente um pacote de conectividade internacional, cobrindo todos os destinos com o melhor custo-benefício;
- Em paralelo, o agente de hotelaria confirma reservas e ajusta o plano de internet para atender necessidades de home office remoto;
- Durante a viagem, os agentes monitoram consumo, sugerem upgrades e enviam alertas proativos ao cliente: tudo de forma automatizada, sem precisar solicitar.

Esse tipo de experiência personalizada e contínua só é possível porque os agentes se comunicam entre si, negociam condições e tomam decisões coordenadas em tempo real, conectados por APIs seguras e padronizadas. Esses agentes podem ser descobertos e integrados de forma automatizada por meio de catálogos de serviços inteligentes, como marketplaces de APIs, onde cada agente é descrito por suas capacidades, regras de interação e modelos de negociação. Assim, empresas podem conectar-se a novos parceiros em poucos minutos, simplesmente "assinando" agentes de IA para compor seus fluxos de valor.

Exemplos de negócios impulsionados por ecossistemas de IA - Plataformas de viagens integram agentes de IA de hotéis, companhias aéreas e serviços locais, permitindo montagens dinâmicas de pacotes personalizados;

- Mercados financeiros utilizam agentes de IA que analisam riscos de crédito, negociam em plataformas de investimento e gerenciam compliance de forma autônoma entre bancos, fintechs e reguladores;
- Indústria 4.0: fábricas inteligentes utilizam agentes que monitoram sensores IoT, preveem manutenções, ajustam cadeias de suprimentos em tempo real conversando com agentes de fornecedores e distribuidores;
- Retail as a Service: marketplaces como Amazon ou Shopify, onde vendedores pequenos usam agentes de IA para automatizar catálogo, precificação e campanhas publicitárias, orquestrados dentro da infraestrutura do marketplace.

Se as APIs são as portas de entrada aos serviços, os Agentes de IA são os "embaixadores autônomos" que negociam, coordenam e tomam decisões em nome da empresa. O verdadeiro diferencial competitivo surge quando esses agentes:

- São capazes de dialogar com agentes externos em ecossistemas diferentes;
- Conseguem ser descobertos dinamicamente via catálogos de serviços inteligentes;
- Evoluem com base em dados coletados e feedback do ecossistema, tornando a orquestração cada vez mais eficiente.

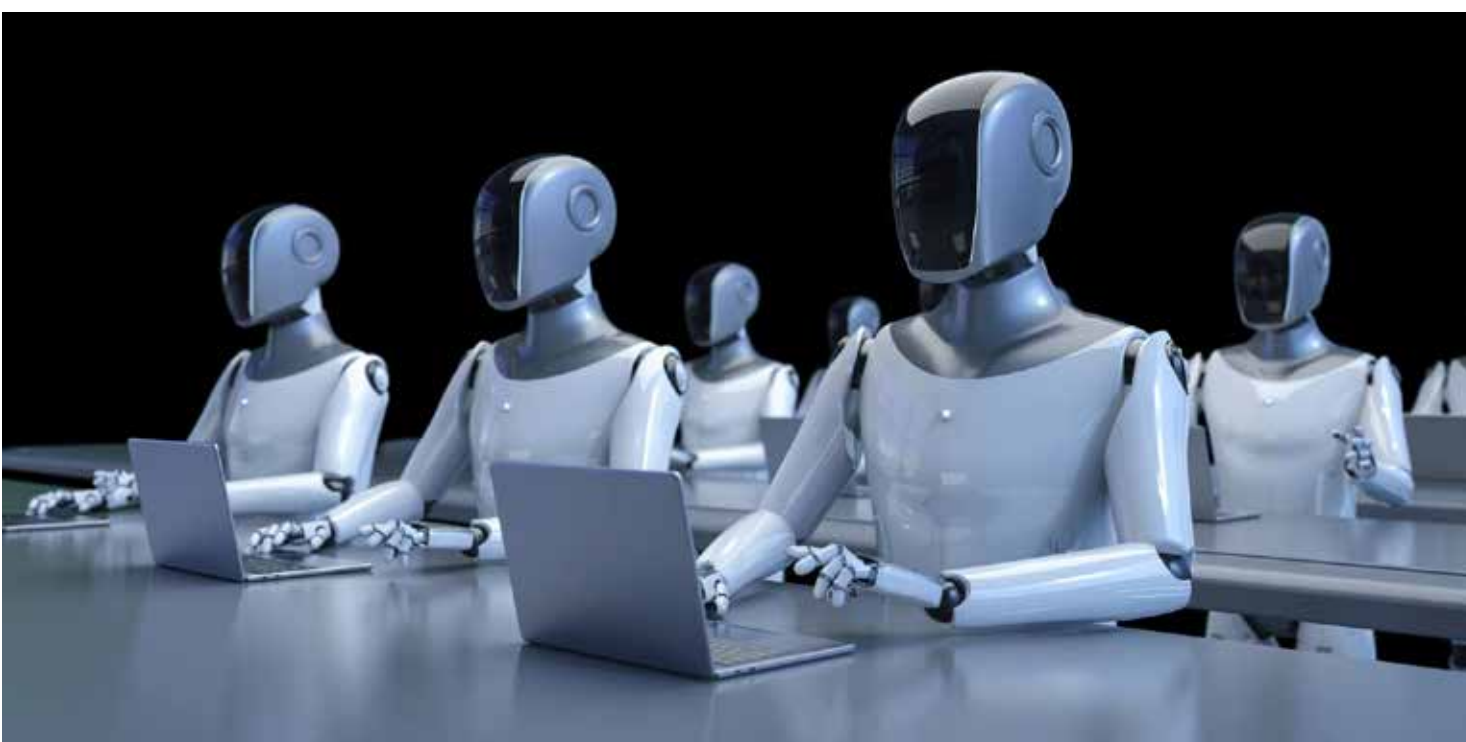
Essa arquitetura orientada a agentes permite que ecossistemas se autoconfigurem e evoluam de forma quase orgânica, criando formas de colaboração e novos modelos de negócios.

Construir vantagem competitiva é compartilhar valor - A nova vantagem competitiva não está apenas em ter IA ou APIs, mas em orquestrar um ecossistema de agentes inteligentes que interagem, aprendem e colaboram em tempo real.

Empresas que estruturam sua operação como um ecossistema vivo de agentes autônomos, conectados por APIs, alimentados por dados e coordenados por Inteligência Artificial, criam uma rede de valor que se expande além dos limites organizacionais. Não é mais uma questão de integrar pessoas, processos e tecnologias isoladas, mas de ativar uma inteligência coletiva distribuída, onde cada agente contribui para acelerar inovações, automatizar decisões e adaptar-se de forma dinâmica ao mercado.

Quem domina a orquestração desses ecossistemas de agentes não apenas otimiza suas operações: cria novas formas de colaboração, novos modelos de negócio e, frequentemente, novas regras do jogo.

(*) CTO da Engineering Brasil.



Kitzcorner_CANVA