



CX

É O FIM DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE COMO A CONHECEMOS, E ISSO É BOM

➡➡ Leia nas páginas 8

Gestão de prazos: como elevar os resultados do pós-venda?

Por muito tempo, a área financeira foi vista como um departamento reativo e, por vezes, confrontador.

O departamento de cobrança era sinônimo de "ir atrás do devedor", com pouca ou nenhuma consideração pela experiência do cliente. O cenário atual, contudo, exige que as empresas transformem esses processos em uma extensão do serviço ao cliente, oferecendo flexibilidade – sem, obviamente, comprometer sua saúde financeira – e, com isso, fortalecendo a relação de confiança com seu consumidor.

A extrema competitividade do mercado fez com que o sucesso de uma empresa, hoje, não se limite, apenas, à qualidade do que é vendido, mas por uma experiência enriquecedora e diferenciada ao cliente. E, dentre tantos fatores que impactam esse resultado, negativamente ou positivamente, envolve seu processo de compras.

Segundo um estudo do Instituto Baymard, quando o processo é complicado ou demorado, 22% dos clientes desistem do processo, o que, certamente, traz impactos enormes e severos para a venda de qualquer negócio. Então, de que forma é possível mitigar esse risco? Sobre tudo, através de estratégias de alongamentos de prazo.

Quando administrado de forma equilibrada, ele deixa de ser uma mera concessão financeira e se torna uma estratégia de fidelização. Afinal, usuários satisfeitos com condições adequadas tendem a manter contratos, indicar a empresa e comprar mais. O relacionamento entre as partes se fortalece, uma vez que a marca não é vista apenas como uma fornecedora, mas como uma parceira de negócios, interessada na sustentabilidade do cliente, e não apenas em obter mais dinheiro.

E, quais os impactos desse cuidado? Uma maior sensação de segurança e previsibilidade. Isso porque, quando uma empresa

RoseMarry_CANVA



Tiago Anjos

“O relacionamento entre as partes se fortalece, uma vez que a marca não é vista apenas como uma fornecedora, mas como uma parceira de negócios, interessada na sustentabilidade do cliente, e não apenas em obter mais dinheiro.”

oferece condições flexíveis de pagamento, o cliente percebe que sua realidade financeira foi considerada, o que melhora a experiência de compra e fortalece a confiança. Na prática, isso se traduz em uma maior satisfação, redução da inadimplência e continuidade do relacionamento, já que o

cliente tende a manter negócios com quem entende suas necessidades.

Ao construir uma boa gestão de prazos, não há como deixar de lado o apoio tecnológico. O investimento em ferramentas robustas como a IA, especialmente por meio dos ERPs, garante que esse processo seja conduzido de maneira controlada e facilitada, contribuindo, por exemplo, com a realização de simulações de impacto no fluxo de caixa, aplicação de regras automatizadas de cobrança e emissão de relatórios de auditoria que forneçam uma visão 360º a este respeito, orientando os gestores nas tomadas de decisões que auxiliem os consumidores nesses pagamentos.

Ao usar esses dados de histórico de compras, comportamento de pagamento e perfil de consumo dentro do ERP, a empresa consegue oferecer condições personalizadas e justificáveis, ressaltando ao cliente que as decisões não são arbitrárias, porém baseadas em critérios objetivos. O resultado disso tudo é a construção de uma relação de confiança mútua, em que o consumidor se sente valorizado e o negócio reduz riscos ao mesmo tempo.

Todos esses benefícios ressaltam que a gestão de prazos de pagamentos, está longe de ser apenas uma formalidade financeira. Se trata de uma ferramenta estratégica de pós-venda, capaz de antecipar riscos de inadimplência, recomendar condições de prazo personalizadas em tempo real e, até mesmo, automatizar renegociações que sejam vantajosas para ambas as partes.

Ao oferecer uma flexibilidade no alongamento de prazos, as empresas demonstram uma preocupação genuína pelo cliente, o que não só favorecerá o fluxo de caixa, como, acima de tudo, construirá um ativo intangível e valioso para todos os negócios: a confiança e fidelização com o seu público-alvo.

(Tiago Anjos é Gerente de produtos do Grupo Skill).

Cinco verdades que toda empresa precisa encarar com a nova NR-1

A notícia do adiamento da vigência da nova redação da NR-1 para maio de 2026 foi recebida por muitas empresas com alívio. ➡➡

Crise de mão de obra qualificada no Brasil atinge 69% das indústrias

A qualificação do mercado de trabalho tem sido uma das principais preocupações das empresas ao redor do mundo, incluindo o Brasil. Segundo a CNI, 69% das indústrias brasileiras enfrentam dificuldades para contratar funcionários. ➡➡

Rebranding: por que mais marcas estão mudando de pele?

Em tempos em que o rebranding se tornou quase um rito de passagem para companhias que desejam manter-se relevantes, temos visto uma crescente popularização desse movimento. ➡➡

O poder das mentorias na alta performance empresarial

As mentorias empresariais vêm se consolidando como um dos principais recursos de gestores que almejam alta performance e crescimento sustentável. Casos recentes de expansão comprovam o impacto desse acompanhamento estratégico, que transforma metas em resultados concretos e ajuda líderes a projetar 2026 com maior previsibilidade. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução: <https://conexao.potencializeresultados.com/>



Contadores se reúnem em Natal para debater os desafios da Reforma Tributária

A Reforma Tributária brasileira, aprovada em 2023 e prevista para iniciar sua fase de transição em 2026, será novamente tema de debate em Natal (RN). O evento “Potencialize Conexão Tributária”, que acontece no dia 23 de setembro, a partir das 17h no CDL Natal, reunirá empresários e contadores em uma experiência de conteúdo e networking para discutir os impactos do modelo de Imposto sobre Valor Agregado (IVA) e como os escritórios devem se preparar desde já para a mudança. Além do conteúdo técnico, o evento terá momentos de networking premium na CDL Natal, com foco em conexão entre empresários e profissionais de contabilidade. O ingresso individual custa R\$ 147, e as vagas são limitadas (www.conexao.potencializeresultados.com). ➡➡
[Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução: <https://support.google.com/youtube/answer/13376398?hl=pt-BR&sjid=14902963785707434606-SA>



YouTube anuncia expansão de Programa de Afiliados da plataforma para o Brasil

@Em seu evento anual Made on YouTube, a maior plataforma de vídeos do mundo revelou hoje os seus principais anúncios para as próximas décadas da produção de conteúdo. Entre eles estão recursos globais focados em facilitar a criação colaborativa, aprofundar a conexão com os fãs por meio de lives, e o futuro da criação com IA, que começa a ser testado nos Estados Unidos. Para o Brasil, o destaque ficou com a expansão do Programa de Afiliados do YouTube Shopping no país. “Vemos a IA como a próxima evolução dessas ferramentas – projetadas para potencializar a criatividade e a narrativa humana. Mas não se enganem – nenhum estúdio, rede, empresa de tecnologia ou ferramenta de IA dominará o futuro do entretenimento. Esse poder pertence a vocês – os criadores”, afirmou Neal Mohan, CEO do YouTube, durante o evento (<https://support.google.com/youtube/answer/13376398?hl=pt-BR&sjid=14902963785707434606-SA>). ➡➡
[Leia a coluna completa na página 2](#)

A Outra Sala

Como perder aprovação em 10 dias

Por Ana Luisa Winckler



➡➡ Leia na página 4

OPINIÃO

Construindo confiança com IA e segurança integradas

Alessandro Buonopane (*)

Em um cenário onde a digitalização acelera exponencialmente, a cibersegurança deixou de ser apenas uma preocupação técnica para se tornar um imperativo estratégico.

De acordo com um levantamento, 43% dos CEOs de serviços financeiros no Brasil enxergam os riscos cibernéticos como a principal ameaça aos negócios, superando até mesmo desafios macroeconômicos e regulatórios. Porém, a preocupação não é de hoje – como mostra uma pesquisa de 2021, na qual os ataques cibernéticos aparecem como a principal preocupação para 47% das empresas de serviços financeiros no mundo.

Já os dados nacionais revelam uma realidade ainda mais alarmante: o cibercrime movimentou aproximadamente R\$ 186 bilhões no Brasil entre julho de 2023 e julho de 2024, superando significativamente outras atividades ilícitas tradicionais como o tráfico de drogas. A magnitude desses números não reflete apenas uma questão de segurança, mas sim um desafio fundamental de confiança. Quando 86% dos CISOs brasileiros acreditam que suas empresas correm risco de sofrer um ataque cibernético material nos próximos 12 meses – quase o dobro dos 45% registrados em 2024 – evidencia-se que estamos diante de uma crise de percepção que transcende métricas técnicas.

Trata-se de um momento decisivo onde a capacidade de manter operações seguras determina não apenas a continuidade dos negócios, mas a própria legitimidade das organizações perante seus stakeholders. O panorama brasileiro espelha tendências globais preocupantes. Um relatório que ouviu 1.600 profissionais em 16 países revela que 76% dos CISOs mundiais consideram provável um ataque cibernético em suas organizações no próximo ano, com 36% classificando essa possibilidade como “altamente provável”. Paralelamente, 66% reportaram perda de dados sensíveis no último ano, comparado a 46% em 2024. No contexto nacional, esse índice salta para impressionantes 85%, demonstrando que o Brasil enfrenta desafios únicos e mais intensos.

A Inteligência Artificial (IA) é capaz de analisar grandes volumes de dados em tempo real, identificar padrões anômalos e tomar decisões automáticas para mitigar riscos. Neste cenário adverso, a IA emerge como um diferencial competitivo crucial. Companhias brasileiras que adotam extensivamente recursos de IA integrados com automação relataram custos médios de R\$ 6,48 milhões em violações de dados, comparados aos R\$ 8,78 milhões daquelas que ainda não utilizam essas tecnologias. A diferença de mais de R\$ 2 milhões por incidente demonstra que a IA não é apenas uma tendência tecnológica, mas uma necessidade econômica urgente.

A implementação de Inteligência de Ameaças pode reduzir custos de violação em uma média de R\$ 655.110, enquanto tecnologias de Governança de IA resultam em economia média de R\$ 629.850. Contudo, apenas 29% das organizações brasileiras fazem uso dessa tecnologia para mitigar riscos a modelos de IA, revelando uma lacuna crítica entre potencial e prática. Ainda mais preocupante: 87% das organizações estudadas no Brasil relataram não possuir políticas de governança de IA em vigor, e 61% operam sem controles de acesso adequados.

O desafio se intensifica quando consideramos a natureza multifacetada das ameaças contemporâneas. Os vetores de ataque se diversificaram:

- Fraude por e-mail (37%)
- Ameaças internas (37%)
- Ransomware (36%)
- Comprometimento de contas em nuvem (34%)
- Malware junto a ataques à cadeia de suprimentos (33% cada)

Ou seja, 2025 será um ano decisivo: as empresas terão de investir mais em proteção, IA e estratégias Zero Trust para enfrentar um panorama digital cada vez mais complexo. Esta fragmentação exige abordagens holísticas que apenas soluções baseadas em IA conseguem proporcionar, processando simultaneamente múltiplas fontes de dados e identificando correlações que escapariam à análise humana tradicional. No entanto, a integração de IA com plataformas de segurança deve ser executada com responsabilidade. Governança sólida, uso de Data Loss Prevention (DLP), monitoramento contínuo e automação inteligente são ingredientes essenciais, o que promove proteção eficaz sem tolher a capacidade de inovar.

A conformidade regulatória adiciona outra camada de complexidade. Com 76% dos CISOs globais enfrentando desafios de conformidade devido à fragmentação de regulamentações entre jurisdições, a necessidade de soluções automatizadas para monitoramento e compliance torna-se evidente. A entrada em vigor de marcos regulatórios como o AI Act europeu, com aplicação iniciada em fevereiro de 2025, sinaliza que a governança de IA será progressivamente obrigatória, não opcional.

A paradoxal relação entre IA como ameaça e solução caracteriza o momento atual. Enquanto 63% das organizações violadas não possuem políticas de governança adequadas e uma em cada seis violações teve IA explorada pelos atacantes, a mesma tecnologia demonstra capacidade de reduzir o tempo médio de detecção de ataques de 277 para 214 dias. A tecnologia, aliada à automação e IA, tem papel crucial em otimizar a defesa sem aumentar custos exponenciais. O uso não autorizado de ferramentas de Shadow AI gerou aumento médio de R\$ 591.400 nos custos de violação, sublinhando a importância de governança proativa.

A cibersegurança moderna transcende à proteção técnica para se estabelecer como pilar fundamental da confiança corporativa. Em um ambiente onde a digitalização é irreversível e as ameaças evoluem constantemente, organizações que conseguem integrar harmoniosamente inovação tecnológica com robustez em segurança posicionam-se não apenas para sobreviver, mas para liderar seus mercados. A IA apresenta essa convergência entre proteção e progresso, oferecendo tanto os meios para enfrentar ameaças sofisticadas quanto as ferramentas para manter a agilidade competitiva essencial no cenário empresarial contemporâneo.

A inovação e a proteção não são forças opostas, mas complementares: ao integrar IA com plataformas de segurança e compliance, construímos organizações resilientes, capazes de inovar com segurança, proteger dados sensíveis e inspirar confiança em clientes, autoridades regulatórias e stakeholders.

(*) CEO Latam e Brasil da GFT Technologies.

Ferve o mercado de dispositivos para armazenagem de dados

O mercado de computação vive um momento de euforia com o crescimento das aplicações de inteligência artificial.

Vivaldo José Breternitz (*)

Seja o cenário atual sustentável ou não, as empresas estão despejando fortunas em hardware. Manchetes da imprensa especializada concentram-se nas GPUs, mas o setor de armazenamento de dados também está sob forte pressão, especialmente os fabricantes de discos rígidos, que, segundo analistas, não ampliam sua capacidade produtiva há mais de uma década. Vale lembrar que esses dispositivos começaram a chegar ao mercado em setembro de 1956.

A consultoria TrendForce afirma que o prazo de entrega para discos rígidos de alta capacidade do tipo nearline já ultrapassa 52 semanas - mais de um ano. A consultoria publicou recentemente dois relatórios sobre o tema, um deles incluindo uma carta da Western Digital, um dos maiores fabricantes mundiais de discos rígidos, dirigida a clientes, alertando para uma “demanda sem precedentes em todas as capacidades de seu portfólio” e anunciando reajustes de preços em toda a sua linha de discos. Oficialmente, a justificativa é “apoiar esse crescimento e garantir excelência contínua”, mas a medida obviamente objetiva aumentar os lucros da companhia – a velha lei da oferta e procura segue em vigor....

O termo nearline, que vem chegando recentemente à imprensa especializada, refere-se a um meio-termo entre dados online e offline: são informações que precisam

estar disponíveis para acesso rápido, mas não tão rápido quanto os armazenados em dispositivos SSD usados como armazenamento primário. Como não são acessados o tempo todo, os discos rígidos ainda cumprem bem as funções de armazenamento nearline, especialmente por custarem de quatro a cinco vezes menos que SSDs equivalentes em capacidade.

A demanda por esse tipo de armazenamento cresce na mesma velocidade dos avanços da IA generativa, especialmente pelo volume cada vez maior de dados armazenados - esse volume não pode ser arquivado em dispositivos offline, mas é grande demais para os dispositivos de

armazenamento primário da maioria dos servidores, justificando a corrida por discos nearline.

Ainda segundo a TrendForce, fornecedores de memória estão desenvolvendo SSDs voltados especificamente para uso nearline, o que deve reduzir custos no futuro. No curto prazo, porém, a expectativa é de alta também nos preços dos SSDs, não só naqueles para uso corporativo, mas também para os de uso pessoal, como notebooks, desktops, tablets, smartphones e outros.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjntiz@gmail.com.

Claws of Awaji, expansão de Assassin’s Creed Shadows, já está disponível

A Ubisoft acaba de anunciar que Claws of Awaji, expansão de Assassin's Creed Shadows, já está disponível para Xbox Series X|S, PlayStation®5, macOS®, Epic Games Store, Steam e Ubisoft Store no PC. O conteúdo pode ser acessado gratuitamente por todos aqueles que adquiriram o jogo na pré-venda, assim como pelos assinantes do Ubisoft+ ou separadamente.

Desenvolvida pela Ubisoft Bordeaux, Claws of Awaji oferece mais de 10 horas de novo conteúdo, apresentando uma região inédita e uma narrativa que amplia a história de Naoe e Yasuke. Situada após os eventos do jogo base, a expansão exige que a campanha principal seja concluída antes da liberação do novo conteúdo.

A jornada começa quando Naoe viaja até Awaji em busca de um misterioso shinobi. Lá, ao lado de Yasuke, ela enfrentará os perigosos Sanzoku Ippa, uma facção implacável que ameaça a paz na ilha. Durante a exploração da misteriosa Awaji, os jogadores descobrirão cidades vibrantes e paisagens marítimas impressionantes, mas precisarão manter a atenção redobrada, já que a presença do jogador não é bem-vinda.

Claws of Awaji adiciona uma ampla variedade de novidades a Assassin's Creed Shadows, incluindo novas habilidades, armas, armaduras

e equipamentos para Naoe e Yasuke — todos integrados ao jogo principal. Essas melhorias serão essenciais para enfrentar inimigos inéditos e chefes desafiadores que aguardam na ilha.

No lançamento da expansão, todos os jogadores de Shadows poderão desbloquear uma nova arma para Naoe, o Bo Staff (bastão longo), em uma missão gratuita. Ágil e rápido, o Bo permite combinações fluidas e criativas, atingindo múltiplos adversários em sequência. Os jogadores de Claws of Awaji terão acesso também a versões lendárias do Bo, com entalhes exclusivos que estão disponíveis apenas na ilha de Awaji.

A expansão chega após meses de suporte pós-lançamento, que trouxe novidades como o modo New Game+ e a dificuldade Pesadelo.

News@TI

Celebrar automatiza 90% dos pagamentos a fornecedores

A Celebrar anunciou que atingiu a meta de 90% de automação nos pagamentos a fornecedores em 2025, por meio de uma integração direta à API de Pix de um grande banco, funcionalidade que permite ao próprio fornecedor acionar o recebimento “no clique”, com rastreabilidade e liquidação na chave CNPJ. A empresa, criada com investimento inicial de R\$ 2 mil e maturada em regime de bootstrapping, atingiu a marca de R\$ 12 milhões em faturamento anualizado. Hoje, a Celebrar opera um marketplace B2B que conecta milhares de pequenos negócios a grandes contratantes, ampliando a eficiência operacional e financeira da cadeia de eventos. No pano de fundo, o mercado global de eventos foi avaliado em US\$ 736,8 bilhões (2021) e pode atingir US\$ 2,5 trilhões em 2035 (CAGR 6,8%, 2024–2035), segundo a Allied Market Research (relatório 2024) (https://www.celebrar.com.br/).

IHS Brasil e I-Systems discutem o futuro das telecomunicações no Futurecom

A IHS Brasil e a I-Systems marcam presença no Futurecom, um dos maiores eventos de inovação e conectividade da América Latina. As empresas participarão de duas discussões do congresso, com o objetivo de abordar o futuro das telecomunicações e a importância da transformação digital no Brasil. No dia 01 de outubro, André Ituassu, COO da IHS Latam, participa do painel "Inovação de dentro para fora: tecnologias emergentes, redes, orquestrações e interface com clientes", que acontecerá às 17h, na Plenária 2. O debate abordará a transição de infraestruturas legadas para redes inteligentes, explorando estratégias para otimizar desempenho e custos, além de discutir o uso da automação, do gerenciamento inteligente e da segurança em conectividade moderna (www.futurecom.com.br).

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

Responsável: Lilian Mancuso

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

Webmaster/TI: Fabio Nader; Editoração 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.

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.

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

ISSN 2595-8410

Desemprego recua para 5,6%, a menor taxa desde 2012

A taxa de desemprego no trimestre encerrado em julho ficou em 5,6%, a menor da série histórica iniciada em 2012

No trimestre móvel anterior, a taxa era de 5,8%. Os dados foram divulgados ontem (16) pelo IBGE. O país tinha no fim de julho 6,118 milhões de pessoas desocupadas, o menor contingente desde o último trimestre de 2013 (6,1 milhões). O número de ocupados atingiu o recorde de 102,4 milhões.

O trimestre foi marcado também pelo recorde no número de trabalhadores com carteira assinada, 39,1 milhões. Com esses dados, o nível de ocupação – percentual de pessoas ocupadas na população em idade de trabalhar – manteve o percentual recorde de 58,8%. De acordo com William Kratochwill, analista da pesquisa, o resultado do trimestre sustenta o bom momento do mercado de



O trimestre foi marcado também pelo recorde no número de trabalhadores com carteira assinada, 39,1 milhões.

trabalho. "O mercado se mostra aquecido, resiliente, com características de um mercado em expansão", diz.

Para Kratochwill, os indicadores mostram que as pessoas que deixaram a população desocupada “não estão se retirando da força de trabalho ou caindo no desalento, elas estão realmente

ingressando no mercado de trabalho”. A análise dos dados aponta que a taxa de informalidade chegou a 37,8%. No trimestre anterior, era 38%. A taxa de julho 2025 é a segunda menor já registrada, perdendo apenas para julho de 2020 (37,2%).

Apesar da redução da informalidade, o número de

trabalhadores sem vínculo formal, ou seja, sem todas as garantias trabalhistas, ficou em 38,8 milhões, superando o do trimestre anterior (38,5 milhões). "Como teve aumento na população com emprego formal, a taxa de informalidade caiu", explica. O analista do IBGE faz a ressalva de que esse crescimento da parcela informal não teve significância estatística.

O rendimento do trabalhador no trimestre encerrado em julho ficou em R\$ 3.484, o maior para o trimestre. No entanto, levemente abaixo do período de três meses terminado em junho (R\$ 3.486). A massa de rendimentos, que é o total de renda do conjunto dos trabalhadores, alcançou R\$ 352,3 bilhões, ficando 2,5% acima do segundo trimestre (ABR).

Sete em cada dez alunos do ensino médio usam IA generativa

Sete em cada dez estudantes brasileiros do ensino médio usuários da internet utilizam ferramentas de inteligência artificial (IA) generativa, como o ChatGPT e o Gemini, para realizar pesquisas escolares. É o que mostra a 15ª edição da pesquisa TIC Educação, que foi divulgada ontem (16) pelo Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (Cetic.br), do Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR (NIC.br).

“Nesta primeira coleta de dados, 37% dos estudantes de ensino fundamental e médio disseram que se valem dessas ferramentas na busca de informações. Entre os alunos dos anos finais do ensino fundamental, a proporção é de 39% e entre os estudantes do ensino médio, de 70%. O dado evidencia novas práticas de aprendizagem adotadas pelos adolescentes”, explicou Daniela Costa, coordenadora do estudo. “Tais recursos requerem novas formas de lidar com a linguagem, de

pensar a curadoria de conteúdos e de compreender a informação e o conhecimento”, ressaltou.

Segundo ela, as escolas já estão se adaptando a esse novo uso e passando a debater com os pais o uso de IA Generativa pelos alunos. Apesar da maioria dos estudantes brasileiros de ensino médio já usar ferramentas de IA Generativa em seus trabalhos escolares, poucos deles (apenas 32% do total) receberam alguma orientação nas escolas sobre como utilizar essa tecnologia, o que seria extremamente importante, defendeu a coordenadora do estudo.

“O principal ponto é que essas práticas de busca de informações baseadas em IA trazem novas demandas para as escolas no que diz respeito a orientar os alunos sobre a integridade da informação, a autoria e sobre como avaliar fontes de informação”, destacou a coordenadora (ABR).

Copom inicia reunião para definir taxa básica de juros

O Copom está reunido para definir em quanto ficará a taxa básica de juros da economia (Selic). Formado pelo presidente do Banco Central (BC) e por seus diretores, o Copom se reúne, por dois dias seguidos, a cada 45 dias. Na reunião anterior, ocorrida nos dias 29 e 30 de julho, o Copom decidiu interromper o ciclo de alta da taxa de juros, mantendo a selic em 15% ao ano.

De acordo com o BC, a reunião do Copom segue um “processo que procura embasar da melhor forma possível a sua decisão”. Nela, seus integrantes assistem a apresentações técnicas do corpo funcional do BC. Entre os assuntos abordados para a definição da taxa Selic estão evolução e perspectivas das economias brasileira e mundial, condições de liquidez e comportamento dos mercados.

As decisões, então, são tomadas levando em conta a situação inflacionária, as contas públicas, a atividade econômica e o cenário externo – tudo tendo como base a avaliação do cenário macroeconômico e os principais riscos a ele associados. Todos os membros do Copom presentes na reunião votam e seus votos são detalhados posteriormente. “As decisões do Copom são tomadas visando que a inflação medida pelo IPCA [Índice de Preços ao Consumidor Amplo] situe-se em linha com a meta definida pelo CMN [Conselho Monetário Nacional]”, explica o BC (ABR).

Reforma e inovação como respostas a um judiciário sobrecarregado

Emanuel Pessoa (*)

O Brasil figura entre os países com maiores índices de judicialização no mundo

Questões que, em outros lugares, costumam ser resolvidas por vias administrativas ou extrajudiciais, como disputas envolvendo planos de saúde, tributos e relações de consumo, acabam transformadas em processos judiciais. O resultado é um Judiciário sobrecarregado, em que um único magistrado, muitas vezes, pode acumular entre 10 e 15 mil ações em sua vara.

Esse cenário não se explica apenas pelo volume de demandas, mas também pelo emaranhado de leis, normas contraditórias e alterações constantes, que cria um ambiente de insegurança jurídica e estimula a litigiosidade. Soma-se a isso uma contradição marcante: enquanto a jurisprudência impõe às partes o dever de mitigar seus próprios danos, a legislação ainda transmite a ideia de que as perdas devem ser reparadas de forma integral.

A contradição se agrava diante de um sistema que permite inúmeros graus de recurso e manobras capazes de alongar artificialmente a duração dos processos. Nesse ambiente, tanto grandes quanto pequenos escritórios se valem de todas as brechas legais disponíveis para adiar decisões, transformando a morosidade em verdadeira estratégia.

O efeito prático é um excesso de processos que gera déficit de juízes, servidores e peritos, incapazes de dar conta da demanda. A rotina, em grande parte, segue marcada por procedimentos lentos, repletos de formalidades e etapas pouco produtivas. Mesmo com os avanços trazidos pela digitalização, persistem gargalos: sistemas

que não se comunicam entre si, plataformas mal integradas e uso ainda tímido da inteligência artificial.

Para completar, os Tribunais contam com estruturas antiquadas, pouca padronização e falta de métricas claras de produtividade. Diante desse quadro, enfrentar o problema exige uma Reforma Processual e Legislativa capaz de reduzir o número de recursos e limitar medidas protelatórias, estabelecendo prazos para decisões, como já ocorre nas arbitragens. Também seria necessário criar filtros eficazes para os Tribunais Superiores. Mas aí surge o impasse. Embora afirmem querer aliviar suas cargas, muitas vezes, os próprios tribunais resistem a abrir mão do poder de decidir.

Enquanto reformas estruturais encontram resistência, soluções tecnológicas despontam como alternativa imediata. O uso intensivo de inteligência artificial na triagem, análise e elaboração de minutas pode acelerar rotinas e liberar tempo dos magistrados para atividades mais complexas. Paralelamente, a criação de uma plataforma nacional unificada, em substituição ao atual mosaico de sistemas próprios de cada tribunal, permitiria padronizar procedimentos e gerar ganhos de escala em todo o país.

Por fim, é preciso reconhecer que a tecnologia, sozinha, não resolverá o problema. O incentivo à mediação e à conciliação pré-processuais precisa deixar de ser retórico e se tornar efetivo. Do mesmo modo, a ampliação do uso da arbitragem, sobretudo em disputas empresariais e contratuais, pode aliviar significativamente a sobrecarga do Judiciário.

(*) - É advogado especializado em Direito Empresarial, Mestre em Direito pela Harvard Law School, Doutor em Direito Econômico pela USP e Professor da China Foreign Affairs University.



A – Colaboradores PCDs

A Andra Group, líder no setor de materiais elétricos, anunciou a abertura de 66 vagas de emprego para profissionais com deficiência (PCDs). As vagas estão concentradas em funções logísticas e operacionais. O processo de seleção é focado na análise individual do perfil de cada candidato para garantir a melhor integração à equipe e à área de atuação. Há vagas em São Paulo, Santos, São José dos Campos, Sorocaba, Osasco, Campinas, Cajamar, Guarulhos, Curitiba, Maringá, Cascavel, Belo Horizonte, Goiânia, Joinville e Itajaí. Para mais informações e para se candidatar, os interessados podem acessar: (<https://institucional.andra.com.br/trabalhe-conosco/>).

B – Feira de Empregabilidade

Nos próximos dias 23 e 24, mais de 20 empresas estarão disponíveis durante a 'Feira de Empregabilidade 2025' para oferecer mais de 8 mil vagas de emprego para jovens brasileiros de 18 a 29 anos. O CIEE também participa com a oferta de mais de 4 mil vagas de estágios. As vagas disponibilizadas durante a feira, que é online, contemplam as cadeiras de aprendiz, estágio, trainee e demais posições de entrada, como analistas e assistentes. As inscrições podem ser feitas pelo site (<https://aliancajovensbrasil.com.br/>), das 15h às 19h. As pessoas inscritas receberão notificações por e-mail e WhatsApp nos dias que antecedem ao evento (ABR).

C – Estratégias para Expansão

Executivos de algumas das marcas mais influentes do Brasil e do mundo estarão em São Paulo nos dias 7 e 8 de outubro, no Teatro Santander, para o BCONNECTED 2025. O encontro vai ter uma programação com mais de 20 horas de debates e apresentações sobre inovação, dados, comportamento do consumidor e expansão de negócios. Com o tema “O Código do Crescimento – Decifrando as estratégias para expandir com inteligência em um ambiente complexo e hiperconectado”, o evento se propõe a discutir como empresas de diferentes setores estão redefinindo prioridades e encontrando novos caminhos de crescimento. Saiba mais: (<https://bconnected.com.br/>).

D – Ranking de Usados

No ranking de veículos mais rentáveis no mercado de usados, o Renault Kwid se tornou o melhor negócio durante o mês de agosto. É o que revelou o Estudo Megadealer de Performance de Veículos Usados powered by Auto Avaliar. O modelo da montadora francesa apresentou o maior ROI (retorno sobre investimentos,) com preço médio de R\$55mil, 11,5% de margem bruta de lucro e uma média de 27 dias de giro de estoque. A Toyota se manteve na segunda e na terceira posição, com o Corolla Cross (preço médio em R\$156 mil; margem bruta de 9,5% e giro de impacto em 22 dias) e o Yaris Hatch (preço médio em R\$ 92 mil, margem bruta de 11,3% e giro de estoque em 32 dias), respectivamente.

E – Jovens Visionários

As inscrições para o Prêmio Jovens Visionários Prudential foram prorrogadas até o próximo dia 19 (sexta-feira). A edição 2025 da iniciativa, promovida pela Prudential do Brasil, vai reconhecer projetos que utilizam a Educação Financeira como ferramenta de transformação social e impacto positivo nas comunidades. Podem participar jovens de 18 a 29 anos, de todo o país, que estejam cursando ou tenham concluído o Ensino Médio. O primeiro e o segundo colocados recebem um aporte de R\$ 40 mil e R\$ 30 mil, respectivamente, para investirem em suas ações. Inscrições e mais informações: (<https://www.prudential.com.br/jovensvisionarios/>).

F – Tecnologias Agrícolas

A Agritechnica 2025, maior feira mundial de máquinas e tecnologias agrícolas, está cada vez mais próxima. O evento será realizado de 9 a 15 de novembro, em Hannover, Alemanha, e deve reunir mais de 2.700 expositores de mais de 50 países. Sob o tema “Touch Smart Efficiency”, oferece aos visitantes acesso a sistemas agrícolas inovadores e conectados, que utilizam tecnologias digitais para aumentar eficiência, sustentabilidade e produtividade. O Brasil terá presença expressiva, com 9 empresas expondo individualmente além do Sindipeças e da ABIMAQ, que reunirão cerca de 22 empresas expositoras, ambos com apoio da Apex-Brasil. Saiba mais: (<https://www.agritechnica.com/de/>).

G – Locação de Veículos

O setor de locação de veículos segue em crescimento no Brasil. No primeiro semestre deste ano, 455 mil automóveis foram alugados para fins turísticos, um aumento de quase 6% em comparação com o mesmo período de 2024, quando 430 mil unidades foram registradas para esse objetivo, segundo dados da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla). Considerando todas as modalidades de aluguel, o setor movimentou, no ano passado, R\$ 52,9 bilhões, o que representa um avanço de 17,8% em relação a 2023, e atendeu 79,7 milhões de usuários, além de gerar mais de 105 mil empregos diretos de acordo com a associação.

H – Encontro de Fintechs

No próximo dia 23, o Centro de Convenções Rebouças, em São Paulo, recebe o Fintouch 2025, considerado o maior encontro de fintechs do país, promovido pela Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs). Com mais de 40 especialistas confirmados, o evento promete debater os rumos da inovação no setor financeiro, explorando temas como tokenização de ativos, open finance, identidade digital, inteligência artificial, prevenção a fraudes e compliance. Saiba mais em: (<https://fintouch.abfintechs.com.br/>).

I – Mercado Imobiliário

Com foco no mercado imobiliário econômico, a BRZ Empreendimentos é reconhecida por entregar moradias de qualidade e por sua atuação em programas como Minha Casa Minha Vida. No momento, a empresa oferece 57 vagas distribuídas por cidades de SP, MG e RJ, abrangendo desde cargos operacionais, como Carpinteiro e Sinaleiro, até posições estratégicas, como Gerente de Relações com Investidores. Os interessados podem se candidatar através do site (<https://trabalheconosco.brz.rhgestor.com.br/vagas/>).

J – Programa de Estágio

A MODEC abre vagas para seu programa de estágio, com inscrições até 17 de outubro. Os interessados devem se candidatar por meio do site (<https://estagiomodec.gupy.io/>). Há vagas para estudantes dos cursos de Engenharia (Produção, Mecânica, Naval, Química, Ambiental, Petróleo e Gás, Elétrica e da Computação), Administração, Comunicação Social, Direito, Gestão de RH, Psicologia, Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Ciências Econômicas, Ciências Contábeis, Ciências Atuariais e Gestão da Tecnologia da Informação, com previsão de conclusão de curso em 2028.



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

Como perder aprovação em 10 dias

(spoiler: e ganhar a si mesmo)

No ambiente corporativo, existe uma moeda mais valorizada que bônus em dólar: a **aprovação alheia**. É ela que decide se seu projeto voa ou se fica no PowerPoint. Se sua fala é “assertiva” ou “emocional demais”. Se você é visto como “líder inspirador” ou “difícil de lidar”.

O problema é que, quando o câmbio dessa moeda sobe, muita gente troca **autenticidade por aceitação**. Vira especialista em fazer a dancinha do TikTok corporativo: concorda com o chefe, ri da piada sem graça do diretor e aprende a usar frases como “ganhos de sinergia” sem engasgar na própria dignidade.

A psicologia já explicou isso. Donald Winnicott chamou de *falso self*. Eu chamo de “versão beta de você mesmo”: funciona, entrega, mas nunca será o produto final. É aquela sensação de ser o funcionário do mês e, ao mesmo tempo, sentir que a própria alma pediu demissão.

E aqui vai a ironia das ironias: as empresas pregam cartazes coloridos com “Seja você mesmo”, mas na prática esperam que você seja uma mistura de **Excel com sorriso de LinkedIn**. Querem criatividade, mas só se couber no template da apresentação.

Na prática, autenticidade não é rebeldia inconsequente. **É coerência. É ser capaz de dizer “esse sou eu” sem medo de que a frase custe o crachá. É arriscar expor vulnerabilidades, sustentar opiniões divergentes e, sobretudo, não reduzir a própria potência ao que cabe no olhar aprovador do chefe ou do algoritmo.**

Autenticidade é conseguir dizer “não” sem pedir desculpa em cinco vias. É sustentar sua forma de pensar mesmo quando não agrada ao “clube do cafezinho”. É não gastar a vida inteira pedindo like invisível no corredor da firma.

A aprovação é como o Wi-Fi do escritório: instável, lenta e geralmente controlada por alguém que não entende nada de tecnologia. Já a autenticidade é sua senha mestra, e só você sabe.

E talvez a liderança do futuro seja justamente essa: criar espaços onde a gente não precise escolher entre agradar e existir.

(*) - É psicóloga, escritora e especialista em transformar culturas com afeto e coragem. Com mais de 25 anos de experiência em RH, do chão de fábrica ao boardroom, atua na criação de modelos mais humanos de liderança, aprendizagem e pertencimento. Na escrita, mistura ciência, poesia e provocação para abrir espaço ao que não cabe nas atas — mas muda tudo.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **BRAHIAN ADELIO MARECO GIMÉNEZ**, nascido no Paraguai, no dia 09/09/1999, profissão autônomo, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Ricardo Daniel Mareco Toledo e de Valéria Giménez Ortega. A pretendente: **MARIA LAYZE DE OLIVEIRA DANTAS**, nascida em Aracaju, SE, no dia 05/05/2000, profissão operadora de caixa, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Luiz Dantas e de Mirabel Raimunda de Oliveira.

O pretendente: **JIE XU**, nascido na China, no dia 24/01/1994, profissão gerente, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Qingrui Chen e de Aixiang Xu. A pretendente: **PRISCILA CORDOVA CASTELO BRANCO**, nascida em São Vicente, SP, no dia 17/06/1992, profissão estudante, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Carlos Castelo Branco Júnior e de Perilza Cleuda Córdova Lima.

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

Jornal Empresas & Negócios

O que a IA pode – e o que ela não pode – fazer pela continuidade de negócios?

A América Latina enfrenta um cenário preocupante para qualquer executivo atento à continuidade dos seus negócios

Marcio de Freitas (*)

Enquanto a adoção de inteligência artificial avança, com projeções da IDC apontando que o mercado latino-americano deve ultrapassar US\$ 3,5 bilhões até 2026, apenas 35% das empresas da região afirmam ter um plano formal de continuidade de negócios (segundo pesquisa da PwC com executivos da América Latina em 2024). Um cenário que revela mais do que um desalinhamento de prioridades. Ele aponta para o risco de um modelo de transformação digital centrado na eficiência do agora, mas que não enxerga os riscos do amanhã.

Segundo o relatório AI in Latin America da MIT Technology Review, mais de 80% das empresas latino-americanas consideram a IA estratégica para seus negócios nos próximos anos. Mas essa corrida tecnológica, por vezes movida mais pela pressão competitiva do que por planejamento estratégico, ignora uma questão essencial. Se os sistemas automatizados assumem papel cada vez mais central nas operações, o que acontece quando eles falham? A resposta não está apenas na criação de redundâncias. Ela começa pelo entendimento de que a IA, por mais sofisticada que seja, não é infalível e pode, em determinados contextos, ser parte do problema.

No melhor cenário, a inteligência artificial pode acelerar a detecção de incidentes, automatizar respostas iniciais e apoiar a recuperação de forma mais coordenada. Empresas que operam em ambientes de alto risco já colhem os frutos dessa capacidade preditiva. Algumas companhias, por exemplo, monitoram milhares de pontos de dados em tempo real para identificar anomalias que possam levar a paradas não programadas. A ideia é agir antes da falha, reduzindo perdas e preservando a operação. Mas o verdadeiro diferencial da IA está menos ligado à antecipação do problema e mais à forma como ela permite coordenar respostas em velocidade e escala que superam a capacidade humana.

Mas a tecnologia, sozinha, não basta. Mesmo os melhores sistemas podem falhar, e é nesse ponto que a percepção de preparo muitas vezes não condiz com a realidade. O levantamento From Risk to Resilience: 2025 Ransomware Trends and Proactive Strategies revela a fragilidade desse cenário na América Latina: antes de sofrerem um ataque, 84% das organizações acreditavam estar totalmente preparadas para lidar com ransomware. Depois da experiência real, esse número caiu para 63%, enquanto as que se viam pouco ou nada preparadas quintuplicaram, saltando para 10%.



Os números também detalham as armadilhas de depender demais da tecnologia. Entre as organizações que sofreram ataques, 55% pagaram o resgate e conseguiram recuperar os dados, mas 11% pagaram e não tiveram os arquivos devolvidos. Já 24% optaram por não pagar e ainda assim recuperaram suas informações. A lição é clara: resiliência não se mede apenas pela existência de um plano, mas pela sua capacidade real de funcionar em condições extremas.

Além disso, a automação pode trazer uma armadilha silenciosa. Ao terceirizar decisões críticas para sistemas autônomos, as empresas podem perder a capacidade humana de reagir sob pressão. Quando a inteligência artificial entra em pane, a falta de preparo da equipe para assumir o controle pode prolongar ou até agravar uma crise.

Há ainda um limite estrutural que nem os modelos mais avançados conseguiram superar. A IA depende de padrões. Crises, por definição, são momentos que fogem do padrão. Nesses cenários, a rigidez dos algoritmos pode se tornar uma limitação, especialmente quando decisões precisam ser adaptadas a realidades novas ou sem precedentes.

O caminho mais seguro para as empresas latino-americanas, portanto, não está em abraçar a automação como solução universal, nem em rejeitá-la por medo do desconhecido. Está em entender onde ela efetivamente agrega valor e onde a ação humana continua insubstituível. Automatizar tarefas repetitivas, monitorar padrões de comportamento e acelerar análises durante eventos adversos são usos comprovadamente eficazes. Mas decisões complexas, que envolvem variáveis não previstas ou dilemas éticos, ainda exigem sensibilidade e discernimento que só os humanos possuem.

Esse equilíbrio só é possível com uma abordagem gradual e consciente. Começar por processos de baixo risco, como backup e recuperação

de dados, permite construir confiança na automação sem comprometer a resiliência. À medida que a organização amadurece, áreas mais críticas podem ser integradas, sempre com salvaguardas e capacidade de reversão manual. O objetivo não é depender da IA, mas usá-la como multiplicadora da capacidade humana.

Por fim, é preciso reconhecer que essa jornada tem custos que raramente são contabilizados com precisão. Implementar IA em continuidade de negócios exige mais do que investimento em software. Requer infraestrutura robusta, governança de dados, especialistas qualificados e, sobretudo, cultura organizacional orientada ao teste e à adaptação contínua. A IDC estima que os investimentos em soluções de IA crescerão 31,2% ao ano até 2026 na América Latina, mas parte desse esforço pode ser desperdiçado sem uma estratégia clara de continuidade e mitigação de riscos.

Para muitas empresas da região, especialmente as de médio porte, talvez o investimento mais inteligente neste momento não seja em algoritmos sofisticados, mas em práticas básicas bem executadas. Ter um plano de continuidade atualizado, realizar simulações periódicas, estabelecer canais de comunicação claros e garantir redundâncias essenciais são ações que, por si só, já aumentam significativamente a capacidade de enfrentar uma crise.

A inteligência artificial pode, sim, ser uma aliada poderosa na continuidade de negócios. Mas só quando construída sobre fundamentos sólidos, dados confiáveis e uma cultura que valorize a preparação tanto quanto a inovação. A pergunta que cada executivo deveria se fazer não é se sua empresa está pronta para adotar IA, mas se ela está pronta para adotá-la de forma responsável. Porque no fim, a verdadeira vantagem competitiva pode não estar em quem automatiza mais, mas em quem sabe exatamente em que ponto deve parar.

(*) Gerente de Engenharia de Sistemas, Veeam Software.

Cinco erros comuns em projetos mecânicos – e como evitá-los

Projetos mecânicos exigem precisão, visão sistêmica e atenção aos detalhes e, mesmo com equipes experientes, é comum que certos erros aconteçam, gerando retrabalho, aumento de custos ou até falhas funcionais no produto final, o que pode ser fatal em alguns casos.

A boa notícia é que muitos desses erros são previsíveis e, portanto, evitáveis, como listou abaixo o projetista mecânico Eduardo Gargantini. Confira:

1) Falta de alinhamento entre projeto e requisitos do fabricante

bricante - É comum iniciar um projeto com requisitos mal definidos, o que leva a soluções que não atendem às necessidades reais de uso ou operação. Para evitar, invista tempo em um levantamento de requisitos bem estruturado, com análise funcional e validações com o cliente antes de qualquer modelagem no CAD.

2) Dimensionamento incorreto de componentes

- Erros no cálculo de esforços, tolerâncias ou especificações de materiais podem comprometer desde o desempenho até a segurança.

Para evitar, adote ferramentas de simulação mecânica (FEA), revise por pares e boas práticas de engenharia mecânica para validar o dimensionamento crítico antes da fabricação.

3) Problemas de montagem ou interferência entre peças

- É frustrante chegar à montagem final e descobrir que peças não encaixam por erro de tolerância ou interferência não prevista. Para evitar, use verificação de interferência no CAD, simulação cinemática e um checklist de montagem para evitar surpresas.

4) Desconsiderar processos de fabricação na fase de projeto

- Projetos que não consideram limitações de usinagem, soldagem ou montagem aumentam drasticamente o custo e o tempo de produção. Para evitar, inclua desde o início o conceito de DFM (Design for Manufacturing) e consulte engenheiros de produção ou fornecedores-chave durante o desenvolvimento.

5) Falta de padronização

- Projetos sem padronização de componentes, nomenclatura ou revisões dificultam a manutenção,

replicação ou atualização futura. Para evitar, implemente processos de documentação técnica padronizados, com controle de revisões, BOMs (Bill of Materials) bem-organizados e arquivamento inteligente.

“Com um processo bem definido, uso inteligente de tecnologia e uma cultura de revisão constante, é possível entregar projetos confiáveis, eficientes e alinhados com os objetivos do fabricante”, explica Eduardo Gargantini. Afinal, prevenir é sempre melhor do que corrigir, não é mesmo?

Identidade digital é o novo escudo das empresas

O mais recente ataque ao sistema financeiro brasileiro se tornou um caso emblemático sobre como o conceito tradicional de perímetro corporativo ficou ultrapassado

Felipe Guimarães (*)

Com criminosos explorando identidades legítimas para invadir sistemas, fica claro que proteger acessos e credenciais tornou-se o principal desafio das organizações. Em vez de mirar exclusivamente na infraestrutura técnica, cibercriminosos agora se concentram no fator humano, utilizando credenciais válidas para acessar informações confidenciais sem levantar suspeitas.

No último grande ataque registrado no país, invasores utilizaram contas legítimas roubadas para distribuir malwares de forma silenciosa, expondo vulnerabilidades graves na gestão de identidade das empresas envolvidas. Ataques baseados em credenciais roubadas já representam mais de 70% dos incidentes cibernéticos globais, com perdas anuais que chegam a US\$ 13 milhões por empresa. Na América Latina, essa realidade é ainda mais crítica, com 82% das violações decorrendo justamente do mau uso de credenciais ou falhas humanas.

Identidade digital: o novo perímetro de segurança - A aceleração da transformação digital trouxe não apenas agilidade e inovação aos negócios, mas também desafios complexos para a segurança corporativa. Com o modelo tradicional de proteção baseado em infraestrutura ficando obsoleto, o perímetro físico das organizações, antes facilmente demarcado por redes internas e firewalls, perdeu sua relevância.

Atualmente, o conceito de perímetro é fluido, moldado pelo comportamento dinâmico dos usuários e pela forma descentralizada com que os sistemas são acessados. Nesse contexto, a identidade digital é, agora, a nova fron-



vege CANVA

teira crítica, impondo uma mudança estratégica profunda: as empresas precisam garantir que cada credencial, cada usuário e cada dispositivo sejam continuamente verificados e validados antes de acessar informações sensíveis ou executar transações críticas.

Essa nova dinâmica de segurança está alinhada à filosofia do modelo Zero Trust, cuja premissa básica é nunca confiar implicitamente, independente do ponto de acesso. O perímetro agora é formado pela própria identidade dos usuários e dispositivos autorizados, redefinindo o que se entende por segurança eficaz.

Diferentemente da abordagem anterior, em que bastava manter o criminoso fora da rede, hoje é fundamental assegurar continuamente que um usuário autorizado não seja, na verdade, um invasor disfarçado. O conceito central é a autenticação permanente e adaptativa, em que cada requisição de acesso passa por múltiplas camadas de verificação contextual, incluindo análise de localização, dispositivo, comportamento e horário, além da identidade propriamente dita.

Gestão de identidades: ponto nevrálgico para cibersegurança - A gestão inadequada de identidades digitais abre espaço para ame-

aças críticas como movimento lateral, quando invasores usam uma única credencial comprometida para acessar diversos sistemas internos, explorando permissões excessivas.

Além disso, falhas simples, como a dependência exclusiva de senhas fracas, permitem acesso indevido, possibilitando que atacantes se disfarcem de usuários legítimos para obter dados confidenciais sem serem detectados. Fraudes internas, realizadas por usuários mal-intencionados ou invasores que assumem contas privilegiadas, também se tornam frequentes sem controles rígidos e monitoramento contínuo.

Outra ameaça crescente é o spear phishing, um ataque direcionado que utiliza informações detalhadas sobre executivos ou administradores para criar comunicações altamente convincentes, induzindo as vítimas a entregarem suas credenciais ou acessos privilegiados.

Por fim, substituir senhas estáticas por métodos mais robustos, como passkeys baseadas no padrão FIDO ou autenticação por certificados digitais, reduz significativamente o risco associado a credenciais vulneráveis ou repetidas. Na prática, empresas que adotaram esses mecanismos enfrentaram menos tentativas de fraude, com-

provando que uma estratégia sólida e contínua de proteção de identidades é fundamental para blindar organizações contra o atual panorama de ameaças digitais.

Diante desse cenário, as empresas precisam adotar algumas medidas de proteção, tais como: uma forte governança de identidades, com políticas claras para gestão de IAM (Identity and Access Management), segmentação de redes e aplicações, com controles reforçados para acessos críticos, como autenticação multifator, ajuda a limitar danos em caso de invasão, bloqueando movimentos laterais e protegendo áreas mais sensíveis.

Além disso, o uso da Inteligência Artificial (IA) para monitoramento contínuo e análise comportamental em tempo real pode trazer uma camada extra de monitoramento ao perímetro. Por fim, é fundamental consolidar uma cultura corporativa de segurança por meio de treinamentos regulares e simulações práticas, garantindo que todos – do nível operacional à alta gestão – estejam preparados e conscientes de seu papel na prevenção de ataques baseados em roubo ou manipulação de identidades digitais.

Em um momento no qual a ameaça é dinâmica e o perímetro de segurança está pulverizado em milhares de identidades digitais, a defesa corporativa precisa evoluir constantemente. Proteger a identidade não significa apenas adotar tecnologias avançadas, mas implementar uma estratégia completa que envolva governança rigorosa, conscientização contínua e uso inteligente de recursos como IA e autenticação adaptativa.

(*) CISO da Solo Iron.

A nova arquitetura regulatória do Banco Central

Maísa Amaral (*)

Os ataques recentes ao sistema financeiro brasileiro não foram um incidente isolado

Eles expõem um vetor cada vez mais relevante: a borda do sistema, onde prestadoras de serviço de tecnologia (PSTIs) e instituições de pagamento ainda não autorizadas vinham se conectando ao Sistema Financeiro Nacional (SFN) sem o mesmo nível de supervisão prudencial que bancos e IPs autorizadas. A decisão do Banco Central de reconfigurar esse perímetro de risco é mais do que uma reação, é uma mudança estrutural na forma de pensar segurança e resiliência.

Entre as medidas anunciadas, o teto de R\$ 15 mil por operação para determinadas instituições funciona como um rate-limit regulatório, ou seja, reduz o raio de explosão de um ataque e aumenta o custo operacional para agentes maliciosos. A curto prazo, tesourarias que operam fluxos acima desse valor precisarão fatar transações e rever janelas de liquidez, mas o impacto sistêmico é limitado, já que mais de 99% das operações PJ estão abaixo desse patamar. O ganho está em observabilidade, permitindo que volumes anômalos apareçam como padrões repetitivos e sejam detectados antes de gerar perdas massivas.

O Banco Central também impôs capital mínimo de R\$ 15 milhões e ampliou requisitos de governança, risco e continuidade para PSTIs. Essa mudança é crucial: quem conecta instituições ao SFN passa a ser reconhecido formalmente como infraestrutura crítica, com a responsabilidade de absorver perdas, garantir SLAs e operar com planos robustos de contingência. Em outras palavras, não basta oferecer tecnologia; é preciso demonstrar resiliência compatível com o papel sistêmico desempenhado.

Pix: clareza de responsabilidades
Outra medida de destaque é a restrição de quem pode ser responsável Pix

por instituições não autorizadas, limitando esse papel a segmentos S1–S4 (não cooperativas) e estabelecendo prazo de 180 dias para adequação contratual. Isso fecha uma brecha que criava responsabilidades difusas e permitia fragilidades em pontos de autenticação e autorização. Na prática, é uma forma de endurecer fronteiras e clarificar ownership do risco operacional.

É importante ressaltar que a infraestrutura central do Pix permaneceu íntegra. Assim, os prejuízos ocorreram em contas-reserva de instituições que utilizavam prestadores externos e isso reforça um ponto essencial de engenharia: precisamos aplicar uma mentalidade de segurança perimetral rígida, autenticação forte, segregação de ambientes, rotação de chaves e mecanismos de contenção transacional. Isso tudo não apenas no núcleo, mas também nas conexões periféricas que compõem o ecossistema.

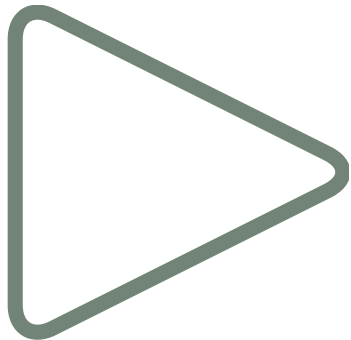
Uma arquitetura regulatória adaptativa
Mais do que responder a incidentes, o Banco Central está introduzindo uma arquitetura regulatória adaptativa. Autorização prévia, certificação técnica independente e limites condicionais criam um gradiente de confiança: quem comprova controles sólidos ganha autonomia; quem não, opera sob restrição. O recado é claro: inovação continua bem-vinda, mas precisa ser acompanhada de resiliência mensurável.

Portanto, o Brasil segue como referência mundial em infraestrutura de pagamentos. A lição desse episódio é que a sofisticação dos ataques evolui com a sofisticação dos sistemas. A decisão do Banco Central não somente mitiga riscos imediatos, mas sinaliza um novo patamar de maturidade regulatória, o qual combina segurança, inovação e confiança. Para instituições, fintechs e PSTIs, o desafio agora é alinhar engenharia e governança para estar à altura dessa nova realidade.

(*) Co-fundadora e Chief Legal Officer da Lerian.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
NOS JORNAIS SÃO DATADAS E
AUTENTICADAS, SEM MARGEM
PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR
DO CONTEÚDO DIVULGADO.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.





Imposto Territorial Rural
O prazo para a entrega da Declaração do Imposto Territorial Rural (ITR) de 2025 já começou e vai até 30 de setembro. Proprietários de imóveis rurais devem ficar atentos às mudanças na legislação em comparação ao ano passado, sob risco de multas e problemas com o fisco. Segundo dados do IBGE, o Brasil possui mais de 5,1 milhões de imóveis rurais, movimentando uma fatia expressiva da economia nacional.

Estudos de caso sobre sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF) e agroflorestais (SAFs) no Cerrado e na Amazônia mostram ganhos em produtividade, segurança alimentar, conservação ambiental e resiliência climática, além de gerar empregos e renda. Com base nesses levantamentos, pesquisadores da Embrapa elaboraram, em parceria com o Banco Mundial, uma síntese que reúne as evidências econômicas e traz recomendações para superar barreiras e ampliar a adoção de sistemas de produção sustentáveis.

“As informações sobre o desempenho econômico de sistemas integrados de produção na Amazônia e no Cerrado servirão de subsídio para as políticas do Banco Mundial. Além disso, podem contribuir para inserir esses sistemas nas políticas nacionais de crédito, como o Plano Safra da Agricultura Familiar. O documento evidencia ainda que, principalmente na Amazônia, existe a necessidade de ampliá-los”, declara o pesquisador da Embrapa Acre (AC) Judson Valentim (Embrapa).

INTEGRAÇÃO LAVOURA-PECUÁRIA-FLORESTA



VIABILIDADE ECONÔMICA DE SISTEMAS SUSTENTÁVEIS DE PRODUÇÃO NA AMAZÔNIA E NO CERRADO

Palestra sobre "os desafios e ameaças para a nutrição animal"

Ariovaldo Zani, CEO do Sindirações, será um dos destaques da Victam Latam 2025 ao ministrar a palestra “Nutrição Animal e Proteínas: Desafios externos e Ameaças domésticas”, no dia 17 de setembro, às 12h, durante o Painel EMBRAPA Pré COP 30 – Nutrição animal em sistemas de produção sustentáveis e resilientes. O evento acontece de 16 a 18 de setembro, no Expo Center Norte – Pavilhão Branco, em São Paulo.

A palestra trará uma análise abrangente sobre os fatores que impactam a cadeia de proteína animal no Brasil.

No campo dos fatores externos, serão abordados temas como o avanço do protecionismo internacional (guerras comerciais, tarifas e barreiras regulatórias), o impacto do ativismo radical (EUDR, CBAM, moratória da soja), além da volatilidade do câmbio e do preço das commodities agrícolas e energéticas, influenciados também por conflitos geopolíticos.

Já no cenário doméstico, Zani apontará questões críticas como as emissões ligadas ao desmatamento e queimadas, a necessidade de maior eficácia em biossegurança, deficiências em logística e armazenamento, os impactos do déficit fiscal sobre juros e inflação, a chamada “tempestade de regras” que impõe novas exigências regulatórias e tributárias, além das políticas de defesa comercial que afetam a competitividade do setor.

ADAMA leva produtores brasileiros à feira PotatoEurope, na Holanda



A ADAMA promoveu uma viagem técnica inédita com produtores rurais brasileiros para a PotatoEurope 2025, uma das maiores feiras agrícolas mundiais dedicadas à batata, realizada nos últimos dias em Lelystad, na Holanda. A programação incluiu ainda uma visita técnica ao Centro de Controle de Qualidade e ao Centro de Pesquisa da Agrico, empresa holandesa líder mundial em batata-semente.

Segundo Carla Fiorin, agrônoma de Desenvolvimento de Mercado da ADAMA, a iniciativa reforça o compromisso da companhia em estar próxima dos produtores, oferecendo não apenas soluções para os desafios da lavoura, mas também oportunidades de conhecimento e relacionamento. “Esta ação aproxima os agricultores das mais avançadas tecnologias globais para a cultura, amplia relacionamentos e reforça a troca de experiências com grandes players internacionais do setor”, afirma.

Os participantes foram importantes produtores de batata de Vargem Grande do Sul (SP) e da diretoria da Cooperbatata, além do consultor Marcos Mamoro, do Cerrado Mineiro. “Foi uma oportunidade única fazer este

intercâmbio tão rico de novidades e estar presente em um grupo tão seletivo de produtores, com troca de muitas informações e ideias. Todos voltamos com uma bagagem ainda mais completa de conhecimento e visão mais ampla sobre o cultivo da batata e a cultura holandesa”, destaca Mamoro.

Os produtores também tiveram contato direto com agricultores do norte da Holanda, conhecendo de perto sistemas de produção altamente mecanizados, característicos de uma região com baixa disponibilidade de mão de obra. A Holanda produz batata-semente e exporta para o Brasil e outros países, o que reforça sua grande importância no segmento. “Foram dias bem intensos e de muito conhecimento relacionado à bataticultura. A existência de um evento dedicado na sua totalidade à batata mostra uma visão um pouco diferente do que temos no Brasil. Ver tudo feito na prática, além do maquinário mais desenvolvido, ajuda muito a nossa mudança de pensamento”, ressalta o produtor Pedro Marão, diretor da Cooperbatata e atual presidente da Associação dos Bataticultores da Região de Vargem Grande do Sul.

Concursos Estaduais de Qualidade fortalecem o Agro Paulista

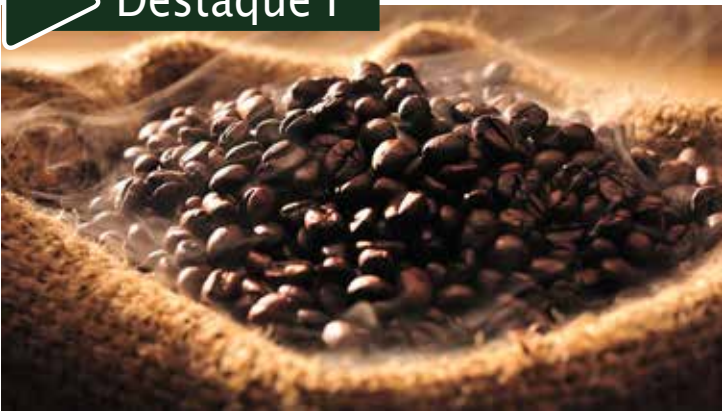
A Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo promove, até o dia 03 de outubro, as inscrições para o 24º Concurso Estadual de Qualidade do Café de São Paulo e para o 2º Concurso Estadual de Qualidade da Cachaça Paulista.

Essas iniciativas buscam valorizar os produtores paulistas, difundir a qualidade de suas produções, estimular o consumo, fortalecer ações de sustentabilidade e fomentar o desenvolvimento regional com maior valor agregado.

Casos como o de Dayane Almeida Valente e Rogério Almeida Valente, produtores de cachaça em Artur Nogueira, vencedores em 2024 na categoria Cachaça Branca, demonstram a relevância da premiação. Segundo o casal, o concurso trouxe visibilidade, ampliou oportunidades comerciais e impulsionou o turismo local, com a abertura do alambique para visitação.

A presidente da Câmara Setorial da Cachaça, Laura Vicentini, ressalta que o concurso elevou o padrão de qualidade da produção paulista. “A exigência de análise química e sensorial levou os produtores a cuidarem ainda mais de seus processos, fortalecendo toda a cadeia produtiva da cachaça em São Paulo.” (<https://encurtador.com.br/oPuZg>)

Destaque I



35º Prêmio Ernesto Illy de Qualidade Sustentável do Café para Espresso

As inscrições para o 35º Prêmio Ernesto Illy de Qualidade Sustentável do Café para Espresso foram prorrogadas até o dia 26 de setembro de 2025. As amostras inscritas serão avaliadas por uma comissão de especialistas nacionais e internacionais, considerando aspectos como: cor, tipo, peneira, teor de umidade, torração e qualidade da bebida, incluindo degustação para espresso. Há 35 anos, a illycaffè promove a produção de cafés sustentáveis no Brasil, valorizando os melhores grãos de Coffea arabica, seja nos processos Natural, Descascado ou Despolpado. O prêmio reconhece os melhores grãos em duas categorias: Nacional e Regional. Para participar, o produtor deve inscrever-se e enviar amostras da safra atual. Na Categoria Nacional do Prêmio Ernesto Illy serão selecionados 40 finalistas. Os três primeiros colocados ganharão uma viagem internacional para participar do 11º Prêmio Internacional de Café Ernesto Illy, em 2026, além de prêmios em dinheiro e diplomas (<https://clubeilly.com.br/premiacoes/premio-ernesto-illy/ficha-de-inscricao-premiacoes/>).

Destaque II



Rio+Agro 2025

Unindo o rigor científico e o debate sobre o futuro do agronegócio à cultura brasileira, o RIO+AGRO – Fórum Internacional do Desenvolvimento Agroambiental Sustentável se consolida como um evento único em sua 2ª edição. Entre os dias 1 e 3 de outubro de 2025, no Riocentro, o fórum não apenas debaterá o equilíbrio entre produção e meio ambiente, mas também celebrará o tema com shows de grandes nomes da música. O evento reforça sua relevância global ao confirmar a participação de delegações de 18 países, vindas de quatro continentes. Entre eles estão: Itália, Alemanha, Etiópia, Egito, Colômbia, Tanzânia, Argentina, Uruguai, China, Quênia, Kuwait, Dinamarca, Espanha, Peru, Nigéria, Panamá, Países Baixos e Áustria. Com mais de 120 palestrantes, a programação de conteúdo se dividirá em dois espaços: a plenária principal, com capacidade para 600 pessoas, e a arena de inovação, para 100 pessoas.

Guabi expande logística com inauguração novo de CD na Região Norte

Agilizar o atendimento aos criadores de animais de produção da Região Norte. Com esse objetivo, a Guabi Nutrição e Saúde Animal inaugurou um novo Centro de Distribuição e Armazenamento (CD) no município de Ji-Paraná, Rondônia. É o quarto CD da empresa, que conta com cinco fábricas no país. “A estrutura, estrategicamente localizada, visa otimizar a logística, ampliar o atendimento aos produtores da região e impulsionar as vendas da companhia, especialmente nos mercados de bovinos e peixes”, afirma Reinaldo Alexandre da Silva, gerente de vendas da Guabi para as regiões Centro-Oeste e Norte do Brasil. “O CD nos permitirá também ampliar nossa equipe de vendas a campo através de novos representantes comerciais e, ao mesmo tempo, possibilitar o crescimento e desenvolvimento dos atuais”, afirma Reinaldo Alexandre da Silva, gerente de vendas da Guabi para as regiões Centro-Oeste e Norte do Brasil. Candidatos interessados em representação comercial da Guabi devem se inscrever pelo site <https://www.guabi.com.br/trabalhe-conosco>.

Ativos ambientais: o novo valor do agronegócio brasileiro

Os chamados “ativos ambientais” vêm ganhando espaço no agronegócio brasileiro e já são vistos como um dos caminhos mais promissores para unir produtividade e sustentabilidade. Em termos práticos, eles representam áreas, práticas e serviços ambientais que geram valor econômico, como créditos de carbono, sistemas agroflorestais ou manejo sustentável do solo e da água.

Alta recorde do cacau pressiona indústria do chocolate

Com o cacau no maior patamar da história, cotado a R\$ 7.470 a saca de 60 kg, a pressão por eficiência na indústria do chocolate nunca foi tão grande. Nesse cenário, chega ao Brasil o ChocoScope, equipamento desenvolvido na Alemanha pela SOPAT que será apresentado pela Pensalab durante a feira Analítica Latin America 2025, em São Paulo. A tecnologia permite monitorar em tempo real parâmetros críticos da produção, como textura, distribuição de partículas e presença de bolhas, sem a necessidade de interromper processos ou enviar amostras ao laboratório.

Centro de Distribuição de produtos orgânicos em Campinas



O Livres Agroecologia inaugura seu primeiro Centro de Distribuição em Campinas na próxima sexta-feira, dia 19 de setembro. O espaço com cerca de 1.200 m² de terreno conta com armazenagem de produtos sem veneno, agroecológicos e orgânicos, câmara fria para produtos in natura, além de uma cozinha para processamento mínimo de alimentos, como saladas higienizadas, legumes picados, fatiados e embalados à vácuo.

OPINIÃO

Como o planejamento beneficia o agronegócio?

Alexandre Kuntgen (*)

Extrair, analisar e transformar.

Essa vem sendo a regra das operações que estão sendo, cada vez mais, pautadas na gestão de dados em diversos setores, entre eles, o agronegócio. Especialmente neste setor, que possui tamanha relevância e impacto na nossa economia, um rigoroso controle e, principalmente, planejamento são indispensáveis.

Essa importância se dá devido ao fato de que o setor é responsável desde o plantio e colheita, até a distribuição final. Com isso, a empresa precisa monitorar cada uma das etapas, que envolve desde o controle do solo, prevenir ou controlar com agilidade pragas, programar o índice de produção de acordo com o clima, fazer revisões de custos etc. Além disso, considerando o atual momento de instabilidade econômica que estamos atravessando, o produtor também precisa gerenciar a precificação dos produtos com base na flutuação do câmbio.

Ou seja, estamos falando de uma gama de atividades que mostram que, embora o agro seja um segmento promissor, ainda enfrenta desafios diários na execução das suas atividades. A boa notícia é que o uso da tecnologia já uma realidade na vertical. Como prova disso, um estudo realizado pela pesquisadora da Universidade de Brasília (UnB), Maira de Souza Regis, revelou que mais de 70% dos produtores rurais do Brasil já utilizam softwares e aplicativos.

Mas, é aquela velha história: de nada adianta ter recursos, sem utilizá-los de forma estratégica. Isso é, para que uma ferramenta desempenhe o seu papel de auxiliadora, é crucial desenhar um processo que olhe para as pessoas, processos e tecnologia, o que, na prática, ajuda a reforçar a importância do planejamento.

O agronegócio é um setor fortemente ligado à geração de informações que podem mudar a qualquer instante. Isso reforça a importância de unificar dados em um único local. Afinal, é por meio dessa construção que se torna possível criar proces-

sos e indicadores que não só geram insights, mas auxiliam na identificação de pontos de melhorias. Isso porque, através da criação de um repositório único de informações, a organização consegue uma melhor visualização das operações, adquirir velocidade na tomada de decisões estratégicas e, sobretudo, promover o melhor engajamento da equipe.

Por meio da análise e planejamento, os desafios ligados a maior suscetibilidade à perda e sincronismo de informações são solucionados – promovendo uma gestão eficiente e assertiva dos recursos. No entanto, mudar o *mindset* não é uma tarefa simples, principalmente, em organizações que ainda não têm clara essa visão de crescimento e estão imersas na execução de um modelo criado desde o seu surgimento.

Desta forma, ter o apoio de uma consultoria especializada não apenas na implantação de ferramentas, mas em todo o escopo que envolve o planejamento, análise e execução de estratégias, é um importante diferencial. Isso porque o time de especialistas, ao olhar os processos, possibilitam a aplicação de uma abordagem estratégica e eficiente.

Segundo o Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) em parceria com a CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), a expectativa é que, em 2025, o agronegócio cresça entre 3,5% até 6% no PIB da Agropecuária, impulsionado pela safra recorde de grãos estimada em 322,4 milhões de toneladas.

Os indicadores mostram que o agro, sem dúvida, continuará sendo o motor da economia nacional. Por isso, é crucial que o setor invista, cada vez mais, não apenas em recursos tecnológicos, mas em estratégias que visem garantir o melhor preparo frente aos desafios que continuarão presentes. Diante desse cenário, o planejamento não é apenas um caminho, mas o combustível para o agronegócio continuar sua trajetória de crescimento, transformando cada desafio em uma oportunidade de prosperidade.

(*) Partner da SolvePlan.

Tecnologia combate miíases e reduz perdas bilionárias na pecuária

Uma nova solução chega ao mercado para o controle de miíases, prometendo revolucionar a proteção do rebanho e contribuir para minimizar perdas milionárias na pecuária. A Biogénesis Bagó traz novamente ao mercado o Galmetrin Solução, em formulação com uma concentração até quatro vezes maior do que as opções disponíveis e uma molécula inovadora, com embalagem que facilita o manejo e uma proposta inédita ao produtor.

As miíases, popularmente conhecidas como bicheiras, continuam sendo um dos principais desafios sanitários enfrentados pelos pecuaristas, especialmente no período de nascimento dos bezerros. Isso ocorre porque as moscas *Cochliomya hominivorax* são atraídas por feridas expostas, como o umbigo não curado, depositando ali suas larvas. Essa questão representa um problema significativo em países

tropicais como o Brasil, resultando em expressivos prejuízos econômicos e parasitológicos. Estima-se que as perdas anuais causadas por essas infestações cheguem a 340 milhões de dólares (Laerte Grisi, 2014), comprometendo o desempenho dos animais e gerando perdas diretas ao produtor.

Com foco na saúde animal e na proteção do rebanho desde o nascimento, a Biogénesis Bagó oferece ao mercado o Galmetrin Solução agora com uma nova apresentação, fórmula inédita e tecnologia para o tratamento e a prevenção das miíases. “É uma solução altamente eficaz, com formulação diferenciada e benefícios que vão desde a praticidade de uso até a ação potente no combate às larvas e insetos. Esse produto também carrega uma proposta inédita ao mercado: cura e previne sem deixar vestígios”, destaca o gerente de Produto & Trade da empresa, Pedro Hespanha.

Entenda como o uso da irrigação pode ajudar a triplicar o valor do preço da terra de propriedades rurais

Aumento da produtividade e a existência de uma infraestrutura qualificada valorizam o preço das propriedades para a compra e arrendamento de terras

Utilizar a irrigação pode aumentar a produtividade e a eficiência dos agricultores, sejam eles de pequeno, médio ou grande porte. Mas para além disso, os ganhos podem ser ainda maiores. Segundo especialistas do setor, a existência de um projeto de irrigação pode inclusive valorizar o próprio preço da terra, com o valor do hectare de terra podendo ser pelo menos três vezes maior do que uma propriedade que não possui a tecnologia.

“A irrigação oferece uma valorização tanto para a venda quanto para o arrendamento da terra por conta da infraestrutura que a propriedade oferece. A instalação de um projeto de irrigação é complexa, porque envolve a presença de uma outorga de uso da água, disponibilidade de energia elétrica e a existência de toda uma estrutura, então isso oferece valor agregado para a produção. Hoje já podemos perceber que existe uma procura ativa por propriedades rurais que ofereçam essa tecnologia, inclusive com a existência de condomínios de irrigação em alguns locais”, destaca Cristiano Trevizam, diretor comercial da Lindsay, líder mundial em irrigação para o agronegócio.

Segundo ele, projetos de irrigação bem desenvolvidos podem aumentar a produtividade das lavouras ultrapassando uma média de 30% e permitem que os produtores possam realizar até três safras ao ano, permitindo a diversificação de culturas, o que colabora para aumentar a própria rentabilidade do produtor. “Com mais eficiência, é possível produzir mais com um espaço menor, o que faz com que o produtor não precise avançar sobre novas áreas e possa manter e preservar áreas de proteção”, afirma.

Os projetos de irrigação podem ser realizados para pequenas propriedades, com até 15 hectares, até grandes fazen-



Com mais eficiência, é possível produzir mais com um espaço menor, o que faz com que o produtor não precise avançar sobre novas áreas e possa manter e preservar áreas de proteção.

das, com mais de 300 hectares, segundo Cristiano.

“Tanto para os pequenos quanto para os médios e grandes produtores, a irrigação oferece mais segurança para a lavoura, já que o agricultor não fica exposto às instabilidades climáticas, como a irregularidade

Planejamento de safra: como os produtores podem tomar decisões estratégicas em tempos de incerteza?

Planejar uma safra em tempos de tarifaço e de debacle na economia é um processo estratégico que permite aos produtores rurais minimizar riscos, aproveitando recursos e tomando decisões fundamentais para avançar em pautas importantes diante das crises climáticas, econômicas e mercadológicas.

É importante lembrar que entre 2024 e 2025, a produção de soja e milho sofreu impactos variados (em algumas regiões houve queda de produtividade devido à instabilidade climática e ao aumento do custo de fertilizantes). A soja é a principal cultura brasileira, cuja colheita pode superar 165 milhões de toneladas entre os anos de 2025 e 2026. Segundo o Conab, estima-se que tenham sido alcançadas impressionantes 169,7 milhões de toneladas, um aumento de 14,8% em relação ao período anterior, o que representa um recorde para o setor agrícola.

Por isso, é importante engendrar um planejamento. Afinal, trata-se do principal setor econômico do país: o agronegócio.

Mas, para que o produtor desvie de percalços, é preciso avaliar a safra anterior, os custos e a produtividade, identificando pontos fortes e fracos do sistema produtivo; além disso, veem-se as condições do solo, do clima e do mercado. Tal análise serve de base para um plano realista que deve ser adaptado conforme a realidade de cada plantio. Em seguida, o produtor tem de escolher as culturas e as variedades adequadas. Optar por cultivares resistentes a estresses ambientais contribui para a mitigação de perdas.

Produtividade da cana segue em queda no Centro-Sul em agosto, aponta CTC

O desempenho dos canaviais do Centro-Sul manteve tendência de retração em agosto, segundo dados da Plataforma de Benchmarking do CTC.

A produtividade média alcançou 77,5 toneladas por hectare, ligeiramente abaixo das 78,8 t/ha registradas no mesmo mês de 2024. Já a qualidade da cana (ATR)



“O produtor deve se preocupar com a fertilização do solo desde o início do seu planejamento, respeitando um cronograma técnico que inclua a análise e coleta de amostras do solo; recomendações de corretivos e fertilizantes; aplicação do calcário e correção do pH; a aplicação dos insumos; e, por fim, o monitoramento e com os ajustes da adubação”, afirma Leonardo Sodrê, CEO da GIROAgro.

Com o agravamento das mudanças climáticas e a volatilidade do mercado mundial, usar previsões e indicadores como o Zoneamento Agrícola de Risco Climático (ZARC) permite programar o plantio e a colheita no momento ideal para reduzir perdas. Por isso, planejar uma combinação de culturas ajuda a inibir riscos específicos e melhora a sustentabilidade do

passou de 148,4 kg/t para 144,2 kg/t, queda de 2,9%.

No acumulado da safra 2025/26, os indicadores também apontam retração. A produtividade média recuou 8,2%, com 79,2 t/ha, frente às 86,3 t/ha no ciclo anterior. O ATR acumulado ficou em 129,7 kg/t, contra 133,2 kg/t no mesmo período da safra passada.

dos períodos de chuvas e longos períodos de seca. Ela funciona como uma espécie de seguro para o produtor rural quando a chuva não vem e, com a utilização da tecnologia, também proporciona a melhor utilização dos recursos hídricos”, ressalta o executivo.

A utilização da tecnologia também permite que o agricultor possa controlar os níveis de água, realizar automações do equipamento, verificar todas as características do solo e fatores climáticos e possa tomar as melhores decisões para o seu cultivo. O resultado é um produto de muito mais qualidade. “Se a planta recebeu a quantidade de água ideal no tempo certo ela vai crescer de maneira mais consistente e o resultado será um produto de muito mais qualidade, que se diferencia no mercado. Toda a eficiência da produção é beneficiada com a utilização correta desses recursos”, finaliza o executivo.

“O produtor deve se preocupar com a fertilização do solo desde o início do seu planejamento, respeitando um cronograma técnico que inclua a análise e coleta de amostras do solo; recomendações de corretivos e fertilizantes; aplicação do calcário e correção do pH; a aplicação dos insumos; e, por fim, o monitoramento e com os ajustes da adubação”, afirma Leonardo Sodrê, CEO da GIROAgro.

Com o agravamento das mudanças climáticas e a volatilidade do mercado mundial, usar previsões e indicadores como o Zoneamento Agrícola de Risco Climático (ZARC) permite programar o plantio e a colheita no momento ideal para reduzir perdas. Por isso, planejar uma combinação de culturas ajuda a inibir riscos específicos e melhora a sustentabilidade do

sistema produtivo. Alternativas para situações de emergência (como estiagem, pragas ou crises de mercado) asseguram maior resiliência.

O planejamento estratégico da safra gera benefícios. Primeiro, há maior eficiência no uso dos recursos naturais e financeiros; consequentemente, há uma redução dos impactos negativos das variações climáticas e do mercado; há uma melhora na produtividade; e, por fim, há uma melhoria da sustentabilidade econômica, social e ambiental da propriedade. Diante de incertezas que desafiam o agronegócio, como o aumento de adversidades climáticas extremas, variações bruscas nos preços e custos de produção, um projeto bem estruturado é indispensável para assegurar o sucesso na agricultura.

O levantamento mostra que, embora alguns polos apresentem resultados positivos pontuais, a maior parte das regiões do Centro-Sul sofreu retração em produtividade. Estados como Goiás e Mato Grosso registraram quedas tanto em toneladas por hectare quanto em ATR.



Patdanai_Chaingam_s_Images_CANVA



É O FIM DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE COMO A CONHECEMOS, E ISSO É BOM

Com que frequência você atende a uma chamada de um número desconhecido? Ou clica em (mais uma) mensagem promocional de uma marca da qual você já comprou? Eu diria: quase nunca.

Inbal Shani (*)

As comunicações digitais podem ser o meio de comunicação para a maioria dos setores, mas quando se trata de construir relacionamentos com os clientes, há uma desconexão. Ao tentar atribuir a culpa, apontamos para os rápidos avanços tecnológicos, as mudanças nas preferências dos consumidores ou os padrões altíssimos. A realidade é: as expectativas dos clientes sempre foram altas. As empresas simplesmente nunca conseguiram acompanhar.

As expectativas do cliente não são o problema - Pense nas suas próprias expectativas como cliente. Quando você precisa entrar em contato com uma empresa, não pensa em canais. Pensa no que é conveniente naquele momento. Isso determina se você atende o telefone, envia um e-mail ou clica em uma mensagem de chatbot. E mesmo que você goste de uma marca, a boa vontade começa a desaparecer quando você recebe mensagens genéricas várias vezes por semana.

Esses padrões não são irracionais. Então o problema são as expectativas dos clientes ou a infraestrutura por trás do engajamento? Eu diria que a última opção. Sistemas isolados, dados fragmentados, dependência excessiva de campanhas de personalização um-para-muitos. É a mesma lista de suspeitos de sempre.

Mas vamos voltar a como esses problemas afetam a experiência do cliente. Isso pode levar as pessoas a se repetirem em todas as etapas do suporte (perdendo tempo). Isso cria campanhas de marketing desconexas, como alguém recebendo um anúncio de um item que acabou de devolver (desperdiçando dinheiro). Uma marca pode começar a ser vista como "spam", o que é difícil de se recuperar.

Como consumidores, estamos sujeitos a tanto ruído, que tornou-se nossa responsabilidade filtrar tudo isso. É preciso haver uma inversão de papéis. Cabe às empresas adaptar as comunicações a cada cliente e conquistá-lo com relevância (em vez de se contentar com a repetição).

A chave para a CX é uma memória de longo prazo - As empresas têm uma memória transacional de curto prazo. Elas estão focadas na próxima conversão ou na próxima etapa do funil. Elas devem pensar em todo o arco do relacionamento com o cliente. O cliente certamente está.

A fragmentação dificulta a compreensão do panorama geral pelas empresas. É aqui que entra o perfil do cliente para contextualizar. Ele



Inbal Shani

consolida os dados que os clientes compartilham diretamente (por exemplo, ao configurar sua conta) ou indiretamente (por exemplo, atividade na web ou em dispositivos móveis).

Fundamentalmente, esses dados são atualizados em tempo real, para que nunca haja defasagem entre a experiência do cliente e a compreensão da empresa.

Vamos usar o exemplo de um cliente que recebe uma conta alta por um excedente inesperado. Ele entra em contato com o faturamento, que o encaminha para o suporte ao cliente. No meio disso, um executivo de contas entra em contato para falar sobre a renovação de um contrato. Se eu fosse o cliente, minha confiança neste negócio despencaria.

Divulgação

Então, vamos reformular isso. Um cliente recebe um excedente inesperado e entra em contato com o suporte. A IA analisa a transcrição da chamada e identifica um alto nível de frustração. Esse incidente, incluindo o sentimento percebido pelo cliente, é adicionado ao seu perfil (que agrega todas as interações que ele teve com a empresa até o momento).

Tanto o gerente de relacionamento quanto o executivo de vendas são notificados. Mas, em vez de se atualizarem sobre um incidente isolado, eles conseguem ver como ele se encaixa na jornada mais ampla do cliente. À medida que coordenam uma resolução, podem levar em consideração o canal preferido do cliente ou até mesmo o horário em que ele prefere ser contatado, tornando a resposta ainda mais pessoal.

Além de oferecer algo como uma realocação de crédito, eles também têm a oportunidade de abordar a renovação do contrato com mais tato. O executivo de contas pode destacar certos complementos ou recursos que se alinham melhor com o uso atual do produto pelo cliente, tornando-os mais econômicos. Em vez de um discurso de vendas descompromissado, torna-se uma conversa bidirecional na qual as recomendações são baseadas nas necessidades do cliente.

As pessoas querem se sentir ouvidas, não espionadas - Todos nós desconfiamos de como nossos dados pessoais estão sendo usados. Talvez tenha havido um anúncio redirecionado em um site aleatório que parecia um Big Brother. Ou uma mensagem promocional que quase nos fez clicar... Até percebermos que era um golpe.

Todos os anos, a Twilio realiza pesquisas com consumidores para entender a eficácia das estratégias de engajamento. Este ano, apenas 15% disseram que confiam "absolutamente" nas marcas com seus dados. Eu não os culpo. Ataques de fraude e phishing estão avançados, aumentando com chamadas automáticas e design enganoso. Isso deixou os consumidores céticos. Dizer "não" é mais seguro do que dizer "sim".

Sem confiança, você perde o cliente desde o início. Para evitar isso, as empresas precisam proteger seus conjuntos de tecnologia e respeitar as preferências individuais em relação à privacidade de dados (juntamente com as regulamentações globais). Isso pode incluir tudo, desde o processamento e criptografia de dados regionais até o cumprimento de solicitações de exclusão e a implementação de autenticação de dois fatores. A mudança para comunicações seguras e de marca, como Rich Communications Services (RCS) em aplicativos de mensagens nativos, também aumenta a confiança.

E então temos a IA. Por um lado, a IA será fundamental para sinalizar preventivamente atividades fraudulentas ou suspeitas e escalar a personalização. No entanto, simplesmente deixar a IA à solta em seu conjunto de tecnologias não é uma estratégia. É preciso haver proteções para garantir que os modelos de IA não estejam processando e compartilhando dados confidenciais aos quais não deveriam ter acesso. Há também a questão da transparência. Embora a IA conversacional tenha superado em muito as conversas rígidas e robóticas, 54% dos clientes querem saber quando estão interagindo com a inteligência artificial.

Por muito tempo, as empresas superestimaram suas conexões com os clientes. Alguém compra um item uma vez e, de repente, é inundado com mensagens pedindo para comprar mais. É demais.

Para corrigir isso, as empresas precisam começar a prestar mais atenção aos sinais que os clientes estão enviando, tanto diretos quanto implícitos. Observe suas comunicações: quantas mensagens estão sendo abertas? As pessoas estão respondendo ou dando uma olhada rápida antes de clicar em excluir?

Basta uma mensagem distante para que os clientes se desconectem. Você pode ter uma ideia do interesse das pessoas, mas ir além e entender como o momento, o contexto e o humor podem mudar suas preferências – é assim que você eleva o engajamento.

É também uma nova maneira de construir confiança. As marcas que conquistarão lealdade no futuro não serão necessariamente as mais chamativas, mas as mais perspicazes.

(*) Diretora de produtos e chefe de P&D da Twilio.



Eugen_Temas_s_Images_CANVA