



Nesta edição temos um Suplemento de Agronegócio que aborda os principais assuntos do setor.

INTERAÇÃO COM O CLIENTE

OMNICHANNEL

CINCO DICAS DE OMNICHANNEL PARA GERIR EQUIPES DE ATENDIMENTO COM APOIO DA IA

▶▶ Leia nas páginas 8

Gamificação no varejo: o segredo para conquistar o novo consumidor

Nos últimos anos, o comportamento do consumidor mudou radicalmente.

Mais exigente, distraído e conectado, ele não busca apenas produtos, mas experiências. Um estudo da Deloitte, uma das maiores empresas globais de consultoria e auditoria, reforça essa transformação: enquanto 80% dos líderes de empresas B2C acreditam oferecer uma experiência de compra excelente, menos da metade dos consumidores concorda com essa percepção.

Isso evidencia uma lacuna entre o que as marcas acreditam estar entregando e o que os clientes realmente valorizam: experiências relevantes e consistentes. Nesse novo cenário, a gamificação surge como ferramenta poderosa para atrair, engajar e fidelizar consumidores de forma genuína, tornando a jornada de compra mais interativa e envolvente.

A lógica é simples: trazer elementos de jogos — como desafios, recompensas e rankings — para contextos do varejo. O cliente quer se sentir parte de uma comunidade, reconhecido por suas escolhas. Marcas que adotam essa estratégia criam um ambiente onde o consumidor quer estar (e voltar) com frequência.

Engajamento virou a nova moeda. Programas de fidelidade esquecidos mostram que o problema não é o conceito, é a execução. Com metas semanais, selos colecionáveis e desafios surpresa, o envolvimento do cliente se torna constante, gerando mais visitas, tempo de permanência e vendas.

Além de engajar, toda interação em uma plataforma gera dados: quais produtos chamam mais atenção, quais desafios convertem melhor, onde o interesse cai. Isso permite campanhas mais precisas e ajustes em tempo real.

Divulgação



Nara Iachan

“Investir em gamificação não é uma moda passageira, e sim uma estratégia para quem quer construir relacionamentos duradouros com seus clientes.

Ao contrário do que muitos imaginam, gamificar não é privilégio de grandes redes. Com a popularização de soluções acessíveis e plataformas plug-and-play, varejistas de todos os portes podem aplicar iniciativas simples. Sistemas de pontos com progressão de níveis, missões personalizadas com recompensas, descontos desbloqueáveis conforme o engajamento e selos virtuais por comportamento recorrente são exemplos que cabem em qualquer realidade.

Além de viável, a gamificação é um investimento com retorno real. Diversos

cases demonstram aumento de até 40% na frequência de compra, redução no churn de clientes ativos e crescimento expressivo no ticket médio entre usuários engajados. Quando bem estruturada, essa estratégia se paga em menos tempo do que se imagina.

Esse movimento também acompanha a evolução do comportamento do consumidor, cada vez mais acostumado à fluidez de interação oferecida por apps, carteiras digitais, IA e experiências imersivas. A gamificação conversa diretamente com esse cenário. Não se trata de colocar joguinhos em todo lugar, trata-se de usar inteligência para criar experiências memoráveis.

Investir em gamificação não é uma moda passageira, e sim uma estratégia para quem quer construir relacionamentos duradouros com seus clientes, aumentar vendas e criar diferenciação real em um mercado cada vez mais competitivo.

(Fonte: Nara Iachan é CMO da Loyalme by Cuponeria).

Reforma Tributária no varejo: como a tecnologia apoia o setor?

A Reforma Tributária no Brasil não é apenas uma mudança desafiadora em nossa lei, mas uma oportunidade para o mercado repensar suas operações, assegurando e elevando seus resultados. ▶▶

Regras do IBS e CBS vão obrigar empresas de serviços a refazer política de preço

A reforma tributária é uma realidade no mundo corporativo. A partir de janeiro de 2026, a tributação sobre o consumo passará por mudanças profundas, que não se resumem a um novo fato gerador para fornecimento de bens e serviços. ▶▶

Política comercial: blindagem do lucro ou armadilha silenciosa?

A política comercial de uma empresa deveria ser o mapa que orienta vendedores, garante previsibilidade de resultados e protege a rentabilidade. ▶▶

Da gestão escolar à sala de aula: inovação digital pode reduzir desigualdades na educação

Um estudo de 2023 do Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (Cetic) revela que apenas 44% dos jovens e adolescentes entre 9 e 17 anos têm acesso à internet na escola. O dado evidencia uma forma de desigualdade social que interfere diretamente na formação acadêmica e amplia a distância no acesso à universidade e ao mercado de trabalho. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução: <https://congressbrazilmobile.com/cbm-2026-congress-brazil-mobile-sera-realizado-de-20-a-22-de-marco-de-2026/>



Congress Brazil Mobile & Expo 2026

A revolução do smartphone no varejo brasileiro encontra no CBM – Congress Brazil Mobile & Expo 2026 o palco estratégico para acelerar negócios, inovação e transformação digital, além de um ponto de encontro para negócios e novas parcerias. O evento acontece de 20 a 22 de março de 2026, no Distrito Anhembi, em São Paulo (SP), reunindo os principais players do setor para três dias de negócios, conteúdo estratégico, aprendizado e muito networking. Diferente dos modelos convencionais de feira, o CBM se posiciona como um hub estratégico para ampliar vendas, gerar leads e firmar parcerias comerciais com tomadores de decisão de todo o setor mobile. A programação contempla área de exposição com marcas nacionais e internacionais, arenas de conteúdo segmentadas e formatos exclusivos de visibilidade para empresas que atuam em um ambiente cada vez mais competitivo (www.congressbrazilmobile.com). ▶▶

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AIJU Delamura



Curso em personalização oferece aulas online gratuitas para iniciantes

@Conquistar uma renda extra pode parecer um desafio, mas é mais simples do que se imagina. Seja para complementar os ganhos, alcançar metas financeiras mais rápido ou lidar com imprevistos, existem diversas possibilidades. E o melhor de tudo é que você pode encontrar uma atividade que combine com a sua rotina e habilidades manuais. Nessa perspectiva, a especialista em empreendedorismo criativo e personalização, Ju Delamura, abriu inscrições para o seu curso online e gratuito "Maratona Silhouette & Personalizados", que propõe ensinar personalização digital com a máquina de corte Silhouette (https://www.judelamura.com.br/li27-inscricao?utm_campaign=LI27&utm_source=instagram&utm_content=LI27-inscricao&fbclid=PAZXH0bgNhZW0CMTEAAac-yoBfPc9ZxiZaM1oUxa7LcNGprPm2fsWsEqxeO-1m46oDvQkagqf6gyLRB8g_aem_q4-quLNOPYx3cBTLZmCMzg). ▶▶

Leia a coluna completa na página 2

Visão Corporativa

Experiência do Cliente não é detalhe, é estratégia de negócio



Neiva Mendes

▶▶ Leia na página 4

A Outra Sala

Não deixamos os líderes adulterarem



Ana Luisa Winckler

▶▶ Leia na página 5

OPINIÃO

Downtime pode causar prejuízos milionários e ameaçar vendas durante a Black Friday

Cleyton Leal (*)

Erros no sistema frustram clientes e colocam em risco a confiança no e-commerce

O avanço do e-commerce vem transformando a maneira como os brasileiros compram produtos e como as marcas constroem sua competitividade digital. Hoje, cerca de 82% dos brasileiros realizam ao menos uma compra online por mês, segundo o relatório Identidade e Fraude 2025, do Serasa Experian. No entanto, 48% já desistiram de concluir a transação por falta de confiança nas plataformas. Nesse contexto, o chamado "downtime", que são períodos em que sistemas e sites ficam indisponíveis, representa um dos maiores riscos para o varejo digital, pois além de interromper vendas, compromete a percepção de segurança e enfraquece a relação de confiança com os clientes.

Neste sentido, dados globais ajudam a dimensionar o impacto do downtime para as empresas do setor varejista. O levantamento The Hidden Cost of Downtime, da Splunk, ligada à Cisco, indica que as 2.000 maiores companhias do mundo acumulam em torno de US\$ 400 bilhões por ano em custos envolvendo sistemas ou sites fora do ar. Na América do Sul, o prejuízo estimado chega a US\$ 208 milhões anuais. Embora a queda imediata nas vendas represente cerca de um quarto desse montante, os danos mais duradouros estão na perda de confiança do consumidor e na erosão da credibilidade das marcas, fatores que exigem investimentos consideráveis e longo prazo para serem recuperados.

Quando esse cenário é analisado sob a ótica dos períodos de alta demanda para o varejo, o risco do downtime torna-se ainda mais evidente. A Black Friday, por exemplo, concentra, em poucos dias, um volume de negociações capaz de alterar o desempenho anual do setor. De acordo com o relatório consolidado pela plataforma Hora a Hora da Confi. Neotrust, o e-commerce brasileiro movimentou R\$ 9,38 bilhões no período entre 28 de novembro e 1º de dezembro de 2024, um crescimento superior a 10% em relação ao ano anterior.

Perfil de consumo e o impacto do downtime

Além disso, o consumidor que participa desse tipo de evento costuma chegar ao site preparado, após pesquisas e comparações de preços, esperando encontrar agilidade, estabilidade e segurança. Uma falha técnica nesse momento ameaça não apenas a receita imediata, mas também compromete o relacionamento com um perfil de cliente cada vez mais estratégico para o varejo.

Durante a Black Friday, o comportamento do consumidor também intensifica as demandas sobre os sistemas tecnológicos. É comum que o cliente abra várias abas simultaneamente, compare preços, adicione múltiplos itens ao carrinho e aguarde sugestões personalizadas em tempo real. Esse padrão exige da infra-

estrutura capacidade ampliada de processamento e escalabilidade, sobretudo para suportar os picos de tráfego.

Nesse contexto, a adoção de soluções na nuvem permite testar e escalar rapidamente os recursos disponíveis, além de reduzir gastos com infraestrutura física. Diante disso, para que a tecnologia deixe de ser vista como um custo, é necessário que as áreas de TI sejam integradas às estratégias de negócio, pois seus investimentos impactam diretamente a continuidade operacional e a satisfação do consumidor.

A interrupção nas operações digitais provoca danos que ultrapassam o impacto financeiro imediato. A indisponibilidade do site afeta diretamente a imagem da marca, causando insatisfação no consumidor e levantando dúvidas sobre a segurança dos seus dados pessoais, por exemplo. Esse cenário dificulta estratégias de fidelização e compromete a sustentabilidade do negócio.

Por outro lado, garantir operações estáveis e oferecer uma experiência personalizada fortalece a relação com o cliente. O uso inteligente dos dados disponíveis permite a recomendação de produtos complementares e simplifica a jornada de compra, inclusive no pós-venda, ampliando o valor percebido pelo consumidor.

Riscos e cibersegurança

Durante a Black Friday, as plataformas de pagamento enfrentam alto risco devido ao volume intenso de transações que envolvem dados pessoais e financeiros sensíveis. Esse ambiente atrai ataques como fraudes com cartões, tentativas de invasão e sobrecarga dos sistemas, capazes de comprometer a operação. Para mitigar esses riscos, é essencial implementar recursos como autenticação multifatorial, criptografia de dados e monitoramento contínuo, que atuam na proteção das informações e garantem a estabilidade necessária para o funcionamento do comércio eletrônico. A adoção dessas camadas de segurança é fundamental para evitar perdas financeiras e preservar a confiança dos consumidores.

Diante desse cenário, investir na infraestrutura tecnológica para garantir estabilidade e segurança durante a Black Friday torna-se fundamental para o varejo digital. Cada interrupção reflete diretamente em perdas financeiras e na deterioração da confiança do consumidor. As soluções escaláveis em nuvem, combinadas com inteligência artificial, possibilitam a adaptação da capacidade operacional às variações de demanda e o fortalecimento da proteção contra possíveis ataques cibernéticos. Esse investimento define o posicionamento estratégico das empresas no mercado e impacta sua capacidade de liderar e sustentar operações durante o maior evento de vendas do ano.

Líder de Serviços de Aplicativos da SoftwareOne, provedora global e líder em soluções de ponta-a-ponta para softwares e tecnologia de nuvem.

Lufthansa eliminará 4 mil empregos em função da IA

A Lufthansa, maior companhia aérea da Alemanha, acaba de informar que eliminará quatro mil postos de trabalho até 2030, pela utilização de inteligência artificial, digitalização e consolidação de processos entre suas subsidiárias.

Vivaldo José Breternitz (*)

A medida atingirá principalmente funções administrativas, não operacionais, com a maior parte das demissões concentrada na Alemanha. Segundo a empresa, a IA será usada para automatizar tarefas repetitivas e eliminar duplicação de trabalho entre as diferentes marcas do grupo.

O grupo Lufthansa reúne, além da companhia alemã, outras quatro grandes operadoras europeias: Austrian Airlines, Swiss, Brussels Airlines e ITA Airways, sucessora da italiana Alitalia.

A empresa busca consolidar processos que hoje são executados de forma diferente em cada subsidiária, muitas vezes com redundância, aumentando a eficiência em todas as áreas de negócio.

A Lufthansa anunciou também investimentos maciços em modernização da frota, devendo incorporar até 2030 cerca de 230 novas aeronaves, sendo 100 modelos de longa distância.

A estratégia pretende juntar redução de custos operacionais com expansão de capacidade, buscando resultados significativamente melhores a partir de 2030, quando a nova estrutura enxuta e a frota modernizada estarão plenamente operacionais, pretendendo superar os problemas que enfrentou em 2024, quando registrou resultados inferiores aos previstos, gerados em parte por greves de seus empregados e aumento da competição.

A notícia traz mais preocupações sobre o ritmo das mudanças geradas pela IA no mercado de trabalho; com o anúncio da Lufthansa, o debate sobre os impactos sociais da inteligência artificial ganha novo capítulo, desta vez envolvendo uma das maiores empresas de aviação do mundo e milhares de empregos diretos na Europa.

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



Anna_Shvets_de_Pexels_CANVA

Do estúdio à audiência: como preparar a base para um podcast de qualidade

Especialista aponta que o segredo para conquistar ouvintes começa pela estrutura técnica. Veja alguns equipamentos recomendados para dar clareza e profissionalismo ao seu programa.

Seja para compartilhar conhecimento, discutir temas atuais ou simplesmente contar boas histórias, montar um podcast exige mais do que uma boa ideia. A estrutura é um dos fatores determinantes para que um programa conquiste ouvintes e se destaque em meio aos milhares já disponíveis no mercado brasileiro. Segundo a PodPesquisa 2024/2025, cerca de 31,94 milhões de brasileiros ouvem podcasts regularmente, e a tendência é de crescimento contínuo.

Muito além do conteúdo, a estrutura envolve preparar o ambiente de gravação, garantir captação de áudio limpa e utilizar ferramentas que reduzam ruídos e interferências. É essa base técnica que dá clareza ao programa, facilita a edição e ajuda a criar uma experiência fluida para quem consome podcast; condição essencial para fidelizar público em um cenário de tanta oferta.

Para especialistas, o primeiro passo é garantir qualidade técnica mínima. Segundo Mateus Fonseca, diretor de Marketing



Divulgação

da OctoShop Brasil (https://br.octoshop.com/), a escolha de equipamentos adequados faz diferença não só na clareza do áudio, mas também na percepção de profissionalismo do programa. "Microfones, fones e softwares corretos podem impactar diretamente na experiência do ouvinte. Plataformas e anunciantes também valorizam essa qualidade, o que pode abrir caminhos para crescimento e monetização", explica.

Equipamentos recomendados para começar um podcast

- Microfone Condensador USB: fácil de usar, oferece boa qualidade para iniciantes. Modelos como Blue Yeti e HyperX SoloCast são populares.
- Interface de Áudio + Microfone XLR: garante controle avançado e fidelidade sonora; Shure SM7B e Focusrite Scarlett 2i2 são referências.
- Fones de Ouvido de Monitoramento: asseguram clareza e evitam ruídos; Audio-Technica ATH-M50x é bastante utilizado.
- Braço Articulado e Filtro Pop: reduzem plosivas e ruídos de respiração, melhorando a ergonomia da gravação.
- Software de Edição de Áudio: do gratuito Audacity ao Adobe Audition, permitem editar e aprimorar a qualidade final do episódio.

"Sabemos que é uma dificuldade de quem cria um podcast entender os diferenciais técnicos de cada equipamento na hora de tomar a decisão de compra. Pensando nisso, recentemente lançamos uma sugestão de 3 kits recomendados para quem quer começar o seu próprio podcast, facilitando assim o entendimento e tomada de decisão", completa Fonseca.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

TD SYNEX reúne canais de venda para mostrar tendências

A TD SYNEX promove no dia 14 de outubro, em São Paulo, encontro aberto a revendas parceiras de todo o Brasil para apresentar as tendências e panorama do mercado de TI e como torná-las oportunidades de negócio. Sempre com o mesmo objetivo, o evento, denominado Power Up, acontece em diferentes datas em diferentes países. Este, é o segundo ano em que a TD SYNEX realiza o Power Up no Brasil, depois de uma primeira edição de

sucesso, que contou com mais de mil participantes. "O Power Up é um momento que preparamos para nossas revendas com o objetivo de dar informações importantes para seus negócios, além da oportunidade de networking com executivos de canais, de fabricantes e, porque não dizer, com todo o time da TD SYNEX, que estará presente ao evento", destaca a diretora de marketing da TD SYNEX Brasil, Patrícia Guelfi (https://lac.tdsynex.com/br/pt-br/).

País crescerá 2,4% em 2025, acima da América Latina, diz Banco Mundial

A economia brasileira deve crescer 2,4% este ano, acima da média da América Latina e Caribe (2,3%)

A projeção é do Banco Mundial, que divulgou ontem (7) mais uma edição do relatório econômico para a região. Os economistas do Banco Mundial preveem as seguintes expansões para o Produto Interno Bruto (PIB – conjunto de bens e serviços produzidos brasileiro:



Para os 29 países da América Latina e Caribe, o Banco Mundial prevê crescimento de 2,3% em 2025 e 2,5% no ano seguinte.

Ano	Projeção de crescimento do PIB
2025	2,4%
2026	2,2%
2027	2,3%

As projeções são as mesmas do relatório de junho deste ano. As estimativas ficam acima tanto das do Banco Central (BC) brasileiro, quanto do mercado financeiro aqui no país. O Relatório de Política Monetária do BC, divulgado no último dia 25, aponta crescimento

de 2% em 2025 e de 1,5% no ano que vem. Já o Boletim Focus, pesquisa do BC com instituições financeiras, divulgado nesta segunda-feira (6), prevê alta do PIB de 2,16% em 2025 e de 1,8% em 2026. No ano passado, o PIB brasileiro teve expansão de 3,4%.

O Ministério da Fazenda tem projeções mais otimistas,

com alta de 2,3% em 2025 e de 2,4% em 2026, de acordo com o Boletim MacroFiscal de setembro. O relatório do Banco Mundial não traz justificativas específicas para a projeção de todos os países, apenas para a região da América Latina e Caribe como um todo.

De acordo com o Banco Mundial, a América Latina

e o Caribe têm o ritmo mais lento entre as regiões globais. Entre as explicações, os especialistas da instituição apontam questões externas e internas. Nas externas, estão a desaceleração da economia global e queda no preço de commodities (matérias-primas comercializadas em grande escala e preços internacionais). Países como o Brasil, Chile, Venezuela e Bolívia são grandes exportadores de commodities.

No cenário interno, os economistas apontam a política monetária (combate à inflação), que funciona como um freio na economia. Outros pontos citados são baixo nível de investimento, “tanto público quanto privado”, e “persistente falta de espaço fiscal”, ou seja, governos com limitação dos gastos públicos (ABR).

Conversa entre Lula e Trump é "avanço concreto", avalia CNI

A Confederação Nacional das Indústrias (CNI) avaliou como “avanço concreto” a conversa entre o presidente brasileiro, Lula, e o dos Estados Unidos, Trump, por videoconferência. Segundo o presidente da CNI, Ricardo Alban, o encontro virtual reforça “o respeito mútuo e a relação entre os dois países. Para a indústria, é muito relevante esse avanço das tratativas. Desde o início, nós defendemos o diálogo, pautado pelo respeito e pela importância desta parceria bicentenária. Vamos acompanhar e contribuir com o que for possível”.

De acordo com a confederação, Lula pediu a Trump a revogação da tarifa adicional sobre os produtos brasileiros. Segundo a CNI, caso a demanda seja aceita pelos Estados Unidos, seria aberto espaço para isentar US\$ 7,8 bilhões em exportações brasileiras aos EUA.

“O que está em jogo não é um ganho extra para o Brasil, mas a recuperação de espaço comer-

cial. A possibilidade de integrar o anexo [Potential Tariff Adjustments for Aligned Partners] significa devolver previsibilidade e competitividade às nossas exportações, corrigindo distorções que afetam diretamente a indústria e o emprego no país”, afirmou Alban.

O anexo Potential Tariff Adjustments for Aligned Partners (potencial ajuste tarifário para parceiros aliados, em tradução livre) foi apresentado pela Ordem Executiva dos EUA nº 14.346, em 05 de setembro, e prevê possíveis isenções tarifárias para 1.908 produtos, condicionadas a compromissos em matéria de comércio e segurança.

De acordo com a análise da CNI, o anexo abrange 18,4% do que foi exportado pelo Brasil ao mercado estadunidense em 2024. Esse percentual se somaria aos 26,2% já isentos de tarifas adicionais. Café, cacau, frutas e produtos metálicos estão entre os itens que podem ser beneficiados (ABR).

Vacina contra HPV reduz em 58% casos de câncer de colo de útero

Um estudo realizado entre 2019 e 2023, avaliou dados do Sistema Único de Saúde (SUS) de mais de 60 milhões de mulheres a cada ano, com idade de 20 a 24 anos, para analisar o impacto da vacinação contra o papilomavírus humano (HPV) no Brasil. A pesquisa envolveu cientistas da Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), com apoio da Royal Society e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Os resultados indicaram que tomar a vacina reduziu em 58% os casos de câncer do colo do útero e em 67% as lesões pré-cancerosas graves (NIC3). Publicada pela revista The Lancet, a pesquisa indicou que o efeito da vacina foi consistente mesmo antes da idade indicada para o rastreamento (25 anos). De acordo com os pesquisadores, os resultados demonstram o potencial do imunizante como uma das estratégias mais eficazes de saúde pública para salvar vidas e reduzir desigualdades no acesso à saúde.

“O impacto observado no Brasil confirma que a vacinação contra o HPV é eficaz não apenas em países de alta renda, mas também em contextos com recursos limitados. Esse é um passo fundamental rumo à eliminação global do câncer do colo do útero”, destacam os autores do estudo. A análise foi conduzida pelos pesquisadores da Fiocruz Bahia, Thiago Cerqueira-Silva, Manoel Baral-Netto e Viviane Sampaio Boaventura.

Desde 2014, o Programa Nacional de Imunizações (PNI) oferece a vacina contra o HPV gratuitamente pelo SUS. Em 2024, o Brasil adotou o esquema de dose única, alinhado às evidências científicas mais recentes. Em 2025, novas diretrizes ampliaram a vacinação para adolescentes de 15 a 19 anos, além de grupos prioritários como usuários de PrEP, imunossuprimidos e pacientes com papilomatose respiratória recorrente (ABR).

Transformação digital: o equilíbrio essencial entre agilidade e estratégia

André Sih (*)

A transformação digital pode ser um desafio para empresas e isso inclui a inserção e o uso de Inteligência Artificial (IA) no dia a dia. Isso porque, ao utilizar a IA como solução na rotina, é necessário manter o equilíbrio entre a agilidade nas tomadas de decisão e o investimento de longo prazo para que essa transição seja bem-sucedida. Essa estabilidade define o sucesso ou o fracasso de muitas iniciativas, pois o obstáculo não é apenas adotar novas tecnologias, mas alinhar a velocidade da inovação com a visão e os investimentos sustentáveis.

De acordo com o Índice Transformação Digital Brasil (ITDBr) de 2024, produzido pela PwC, para quase metade dos participantes da pesquisa, a resistência a mudanças é o principal desafio no processo. A falta de visão de um modelo de negócios (22%) e a aversão ao risco (20%) são outros problemas importantes.

O relatório também destaca que, embora as empresas brasileiras estejam cada vez mais conscientes da relevância das inovações digitais, o ritmo de integração de novas soluções ainda depende de uma governança eficaz e de estratégias alinhadas às realidades operacionais e de mercado.

Na prática, porém, o que pode impedir uma transição digital de sucesso em um negócio? Muitas empresas adotam metodologias ágeis para responder rapidamente às mudanças do mercado e às demandas dos clientes.

Embora o resultado seja quase que instantâneo, essa abordagem permite apenas ciclos curtos de desenvolvimento, sendo escasso de consistência no alto desempenho e entrega de valor. Além disso, elas tendem a ignorar o longo prazo, levando a um acúmulo de soluções fragmentadas e desconectadas. Sem uma visão clara, os “projetos ágeis” podem se tornar ineficientes e

não escaláveis, gerando gastos desnecessários e dificuldade de integração no futuro.

Por outro lado, grandes companhias muitas vezes operam com sistemas antigos e complexos, que podem até gerar resultados, mas deixam a desejar quando o assunto é prática e rapidez no funcionamento da IA. Apesar disso, mesmo que decidam realizar a transição e integrar novas tecnologias a uma infraestrutura renovada, o desafio se torna técnico e financeiro.

Novos sistemas e capacitações demandam esforço, tempo e dinheiro. No entanto, apenas investir em equipamentos, por exemplo, não é suficiente se a organização continuar presa a processos tradicionais e burocráticos, que tendem a estagnar o desenvolvimento e reforçar uma mentalidade enraizada, sem perspectiva de atualização e inovação.

É justamente por isso que a modernização tecnológica precisa vir acompanhada de agilidade e de um planejamento estratégico bem estruturado. Dessa forma, a organização mantém a mente aberta para experimentar, aprender e garantir que esses aprendizados se traduzam em inovações significativas e sustentáveis.

Equilibrar a velocidade da inovação na identificação de falhas, a visão estratégica de futuro e os investimentos em cibersegurança e análise de dados permite que a empresa responda rapidamente às novas demandas do mercado, ao mesmo tempo em que se posiciona de forma sólida.

Quando todos entendem o propósito de longo prazo, a transição digital se torna uma ferramenta para alcançar a visão de futuro da companhia, e não apenas uma nova metodologia. Se os gestores e organizações não compreendem isso rapidamente, serão excluídos do mapa dos negócios em pouco tempo.

(*) - É Founder & Managing Partner da Fu2re (www.fu2re.com.br).



NEGÓCIOS

em

PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Tecnologias Emergentes

A Robert Half, consultoria global em soluções de talentos, acaba de divulgar uma pesquisa que revela como as tecnologias emergentes irão transformar a alta gestão até 2035. Ferramentas como IA, automação inteligente, conectividade 6G e novas soluções de cibersegurança irão assumir funções críticas da liderança executiva, alterando o papel dos gestores na tomada de decisão estratégica. 84% dos executivos apontam a segurança cibernética como o principal vetor de mudança, seguida por IA Geral (81%), automação robótica de processos (78%) e conectividade 6G (77%). Áreas como gestão financeira, previsões, inovação em produtos e até a definição de estratégias de negócio serão cada vez mais impulsionadas por disrupções tecnológicas.

B – Açúcar e Etanol

A DATAGRO realiza nos próximos dias 20 e 21, no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, a '25ª edição da Conferência Internacional sobre Açúcar e Etanol'. Reunirá autoridades, empresários, pesquisadores e especialistas para debater as perspectivas do setor sucroenergético e celebrar os 50 anos do Programa Nacional do Alcool (Proálcool). Consolidada como o principal encontro da cadeia de açúcar e etanol brasileira, a conferência terá como destaque a análise da safra 2025/26 e as oportunidades que se abrem para o segmento em um cenário de transformações econômicas, regulatórias e tecnológicas. Ingressos: (https://www.datagroconferences.com/eventos/conferencia-internacional-datagro-2025/).

C – Leite de Búfala

A Tirolez, marca brasileira tradicional e referência em queijos no país, anuncia a assinatura de contrato para aquisição integral da Levitare, marca líder em queijos produzidos com leite de búfala no estado de São Paulo. O acordo para aquisição passará pela análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) e depende do cumprimento de cláusulas precedentes em contrato. É a primeira aquisição de uma marca pela Tirolez, que acaba de completar 45 anos de fundação e tem uma história marcada por crescimento orgânico, alavancado em inovação, tradição e qualidade.

D – IA para Advogados

A Escola Superior do Instituto dos Advogados Brasileiros (Esiab) está com inscrições abertas para o curso IA para Advogados – O que precisa saber para usar, que terá início no dia 16 de outubro. As aulas serão ministradas às quintas-feiras, das 19h às 21h, de forma online. A programação inclui aulas com especialistas que abordarão temas como o uso de ferramentas generativas, a conformidade ética e jurídica no uso de Inteligência Artificial, a engenharia de prompts, pesquisas avançadas e criação de agentes jurídicos autônomos. Inscrições e mais informações: (https://iabnacional.org.br/curso-ia-para-advogados/).

E – Inovação Digital

São Paulo será palco de um dos mais importantes encontros sobre inovação digital no Brasil. No próximo dia 16, o Fórum Inovativos 2025 reunirá, na Unibes Cultural, em São Paulo, mais de 300 lideranças e 30 executivos de grandes empresas e instituições para discutir os rumos de uma era de pós-transformação digital. O evento terá como temas centrais a inteligência artificial, a experiência do cliente (CX), serviços financeiros, data business, cultura, a agenda ESG, entre outros assuntos. Mais de 12 horas de programação, que vão além do conteúdo: painéis e palestras de alto nível, networking qualificado e celebração dos cases de maior impacto do Brasil. Saiba mais: (https://foruminovativos.com.br/agenda/).

F – Produção de Curtas

O 8º Festival de Cinema de Jaraguá do Sul/SC, que acontece entre os próximos dias 9 e 11, se consolida como um dos maiores eventos de valorização do audiovisual independente no Brasil. Com a participação de 108 produções vindas de todo o país, entre longas, médias, curtas e vídeos, o festival reforça sua importância como uma vitrine para o cinema alternativo, especialmente para obras que dificilmente encontram espaço no circuito comercial. Este ano, o evento contará com diversas atrações culturais, como a Mostra Competitiva, mesas redondas e palestras sobre temas como gestão cultural, economia criativa e desenvolvimento de roteiros (https://www.instagram.com/festivalcinemadejaraguá/).

G – Matemática no Verão

De 5 de janeiro a 13 de fevereiro de 2026, o ICMC da USP, em São Carlos, realizará a 44ª edição do 'Programa de Verão em Matemática'. Promovida em conjunto pelo Departamento de Matemática e o Programa de Pós-Graduação em Matemática do ICMC, a iniciativa busca atualizar, disseminar e sedimentar conhecimentos em matemática, além de proporcionar o intercâmbio de conhecimento entre alunos em fase final de graduação ou de pós-graduação e pesquisadores da área. Gratuito, o tradicional evento já está com inscrições abertas (http://verao.icmc.usp.br) para dois cursos presenciais: Cálculo Avançado e Funções de uma Variável Complexa.

H – Pescados e Frutos do Mar

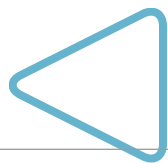
Entre os dias 21 e 23 de outubro, no Distrito Anhembi, na capital paulista, acontece o Seafood Show Latin America 2025, um dos maiores e mais importantes eventos do setor de pescados e frutos do mar da América Latina. A feira também dará espaço especial à culinária oriental, com um painel organizado pela Associação Brasileira da Gastronomia Japonesa, reunindo chefs e especialistas para discutir a aplicação dos pescados na culinária Nikkei e em outras vertentes da gastronomia japonesa. Outra grande atração é o “Campeonato Brasileiro de Sushi” reunindo o talento e a criatividade dos melhores sushimen do país. Inscrições: (https://euvo.events/seafoodshow2025).

I – Picapes Fullsize

A Ram reforça o status de referência para os brasileiros quando o assunto é picape ao superar um marco significativo nos emplacamentos entre janeiro e setembro deste ano. A única marca premium e exclusiva de picapes no Brasil superou as 20 mil unidades comercializadas nos nove primeiros meses deste ano. No segmento de picapes fullsize, que inclui as novas 2500 e 3500, as picapes a diesel mais potentes à venda no Brasil, a Ram possui 63% de participação de mercado no acumulado do ano. Na categoria, a marca comercializa ainda a 1500, impulsionada pelo motor 3.0 biturbo gasolina de impressionantes 426 cv.

J – Mercado do Aço

A Associação Brasileira da Indústria Processadora de Aço e Sindicato Nacional da Indústria Processadora de Aço (Abimetal-Sicetel) apresenta seu novo Anuário Abimetal-Sicetel, publicação que há mais de uma década reúne análises e estatísticas essenciais para empresas, governo e imprensa. A edição 2025 traz informações sobre o mercado de aço no Brasil e no mundo, comparativos internacionais e um panorama detalhado do comércio exterior, oferecendo subsídios à tomada de decisão em um cenário de grandes transformações para a indústria. Acesse o Anuário em: (https://abimetal-sicetel.com.br/wp-content/uploads/2025/09/Anuario_ABIMETAL-SICETEL_2025.pdf).



Visão Corporativa

Neiva Mendes (*)



Experiência do Cliente não é detalhe, é estratégia de negócio

Fundar uma empresa aos 56 anos parecia improvável para muitos

Depois de quase 40 anos de trabalho, muitos me aconselharam a desacelerar e 'não arrumar sarna para me coçar', como dizia meu pai. Mas, no fundo, eu sabia que, após tantas experiências em empresas de tecnologia, BPOs, indústria alimentícia, bancos, nada seria mais justo do que reunir todo esse aprendizado e colocá-lo em prática, transformando em negócio a convicção de que a experiência não pode ser apenas um detalhe.

Hoje, aos 64 anos, eu presido o conselho da empresa que fundei e que hoje conta com mais de 100 pessoas (76% delas são mulheres). Temos orgulho de sermos especialistas em INTELIGÊNCIA EM CX, gente usando tecnologia de ponta para resolver problemas de gente.

Essa trajetória vem da combinação de duas forças: maturidade e propósito. A maturidade traz a coragem de arriscar sem medo de julgamentos e o propósito oferece o direcionamento, o caminho. Em meio a tantas opções de produtos e serviços, o que diferencia as empresas não é apenas a tecnologia ou o preço, mas a capacidade legítima de ouvir, cuidar, resolver e criar experiências que toquem pessoas de forma verdadeira.

O protagonismo do cliente não pode ficar preso em apresentações bonitas nas reuniões semanais. Ele precisa estar no dia a dia, no atendimento, nas métricas, nos sistemas e, principalmente, na cultura da empresa. Essa filosofia exige escuta ativa, compreensão das dores, antecipação das necessidades e a criação de jornadas que realmente façam sentido. Inteligência em CX não é só análise de dados, estamos falando de transformação de insights

em ações assertivas! O que afasta clientes é a falta de resposta, de atenção e de cuidado.

A liderança feminina também é parte fundamental dessa história. Quando 76% da equipe é composta por mulheres, fica evidente como essas perspectivas enriquecem soluções e humanizam processos. Empatia e colaboração tornam-se pilares de um jeito de trabalhar que aproxima empresas de seus clientes e gera impacto social. Liderar, para mim, é abrir caminhos para que outras mulheres também acreditem em seu potencial de transformar negócios e vidas.

Nesta coluna, convido você a refletir comigo sobre como cuidar do cliente e do consumidor em meio a tantas possibilidades no mercado. Vamos falar sobre práticas de gestão, sobre medir o que realmente importa e sobre como tecnologia e inteligência artificial podem ampliar, e não substituir, a sensibilidade humana. Vamos discutir os erros que destroem o carinho pela marca, os acertos que ajudam a fidelizar clientes e exemplos que fortalecem a experiência.

Mais do que um espaço de teoria, esta coluna será um convite à ação. Porque a experiência do cliente é feita de encontros: da empresa com o consumidor, do líder com a equipe, da visão com a prática. E é desse encontro que nascem empresas mais humanas, sensíveis, que respeitam valores que transcendem o tempo e os modismos tecnológicos.

Afinal, no fim do dia, o que move os negócios são as pessoas, e como diz Simon Sinek, antropólogo, autor e orador britânico: *“Se você não entende de gente, não entende de negócios”*.

Neiva Dourado Martins Mendes é atual presidente do Conselho e sócia-fundadora da BlueSix Tecnologia.

Aprender com os acertos: o caminho mais curto para inovar

Qual a primeira coisa que vem na sua mente quando pensa em aprender com a concorrência? Para a maioria, a resposta envolve evitar os mesmos buracos em que outras empresas caíram

Elis Rosa (*)

Mas, e se mudarmos a perspectiva? E se o foco estiver em aprender com os acertos? Inspirar-se em boas práticas que deram resultado pode ser uma das formas mais poderosas de acelerar inovação, gerar impacto e reduzir riscos.

Durante anos, consolidou-se a premissa de “errar e corrigir rápido”. Em uma comparação, é como se fosse um treinador que prepara seus atletas, unicamente, assistindo a vídeos de times que perderam, focando em cada passe errado, em cada defesa falha e em cada decisão equivocada. No mundo dos negócios, essa mentalidade é muito presente, com empresas obcecadas em aprender com os erros dos outros, como se evitar desastres fosse o único caminho para a excelência.

Porém, em um estudo publicado na revista científica MDPI que analisou fatores críticos para o crescimento de startups, foi identificado que os principais pontos determinantes de sucesso não estavam apenas em corrigir falhas, mas em aspectos positivos como: as ideias (considerada a variável mais importante para prever o sucesso de uma startup); liderança do CEO (reforçando a capacidade de execução, visão estratégica e decisões do líder como cruciais para o sucesso) e modelo de negócios (no qual a forma como a empresa gera receita e valor é o terceiro fator mais relevante).



Um ponto determinante para o sucesso passa pela liderança do CEO (reforçando a capacidade de execução, visão estratégica e decisões do líder como cruciais para o sucesso).

E por que isso importa? Porque acertos encurtam caminhos. Ao se inspirar em boas práticas de outras organizações, é possível economizar tempo e recursos no planejamento estratégico, direcionando os times a inovarem a partir de táticas já testadas, adaptadas à realidade e aos objetivos da empresa.

Além de reduzir riscos que podem comprometer operações, esse movimento gera eficiência comprovada: outro estudo da McKinsey mostra que duas em cada três organizações redesenharam seus modelos operacionais nos últimos dois anos, conquistando ganhos entre 10% e 30% em eficiência, desempenho, satisfação de clientes e engajamento de colaboradores.

A confiança e a reputação são consequências diretas desse processo. Segundo o Edelman Trust Barometer 2024, 71% dos clientes compram de empresas em que confiam, 69% recomendam essas marcas e 42% chegam a defendê-las publicamente

em momentos de crise. Ou seja, aprender com os acertos e transformá-los em cultura e prática fortalece também a relação com consumidores.

No ambiente interno, os efeitos são igualmente relevantes. O Great Place to Work 2023 mostra que empresas reconhecidas em rankings de gestão de pessoas apresentam 50% menos turnover, recebem três vezes mais candidatos por vaga e têm até seis vezes mais engajamento. Reconhecimentos não são apenas marketing: são ativos estratégicos para atrair, reter talentos e construir times de alta performance.

É importante destacar que aprender com os acertos não significa copiar. O valor está em adaptar, aproveitando boas práticas de forma crítica. Cada empresa tem cultura, contexto e objetivos próprios. A inspiração precisa ser crítica, traduzindo boas práticas em ações alinhadas ao seu negócio. É um benchmark inteligente, como um ecossistema onde

organizações crescem juntas, sofisticando o mercado e ampliando a inovação.

Quem inspira, vira referência. Precisamos dessa maior maturidade na forma de enxergar as operações, e o quanto cada um de nós pode contribuir para o crescimento de outras empresas, melhorando toda a economia e inovação nacional.

Mas, para transformar discurso em prática, é preciso método: criar comitês internos de análise, mapear dores e oportunidades, traduzir práticas externas para a realidade local e filtrar o que realmente faz sentido adotar. Nesse processo, a inteligência artificial surge como aliada para análises preditivas, ajudando a evitar investimentos em iniciativas que não trarão os resultados esperados.

Lembre-se, não é porque uma boa ideia deu certo em outra organização, que trará os mesmos resultados para a sua. Não precisamos mais focar nos erros dos outros para agir melhor. Podemos, ao invés disso, nos basear no que alavancou os resultados de outros negócios, em seus acertos, para que as outras empresas também possam acertar. Afinal, o sucesso não é a ausência de fracasso, mas a presença de boas decisões que aprendam com os erros e busquem caminhos melhores.

Acertos criam atalhos, reduzem riscos e constroem legados. E, quando compartilhados, fortalecem todo o ecossistema de negócios.

(*) Gestora do Prêmio Inovativos.

Da vitrine à timeline: como o marketing é o grande aliado das floriculturas?

Clóvis Souza (*)

O mercado global de flores deve movimentar US\$ 60,38 bilhões até o final de 2025 e alcançar US\$ 104,6 bilhões até 2033, segundo a consultoria Business Research, em um crescimento médio anual de 6,3%. No Brasil, com solos férteis e uma produção em expansão, o cenário acompanha a tendência. Mais do que presentes, as flores representam afeto, celebração e cuidado, elementos que tornam o setor altamente dependente de estratégias de marketing capazes de explorar sua força visual e conectar consumidores a datas especiais ao longo de todo o ano.

Entender o perfil do cliente é o primeiro passo para qualquer floricultura que deseja se destacar em um mercado competitivo. Saber quais ocasiões mais motivam a compra, como Dia das Mães, Dia dos Namorados e aniversários, permite direcionar campanhas com maior precisão. Além disso, compreender preferências estéticas, desde buquês clássicos até arranjos mais modernos, ajuda a construir ofertas personalizadas que aumentam as chances de fidelização. Além disso, construir uma identidade de marca consistente também é essencial. Mais do que logotipo ou uma paleta de cores, trata-se de transmitir uma mensagem clara e emocional: não são apenas produtos, mas símbolos de

afeto e celebração. Uma marca forte facilita a lembrança do consumidor e fortalece o vínculo emocional, fator decisivo na hora da escolha entre diversas opções disponíveis no mercado.

No ambiente digital, o SEO e o marketing de conteúdo funcionam como grandes aliados. Estar bem posicionado em buscas como “entrega de flores no mesmo dia” ou “arranjos para casamento” amplia o alcance e garante visibilidade para clientes em potencial. Outro ponto importante é sempre criar conteúdos relevantes, como dicas de cuidados com arranjos, tendências de decoração ou significados de determinadas espécies, tudo isso gera valor e autoridade para a marca.

As redes sociais desempenham um papel central, já que as flores são altamente visuais e compartilháveis. Investir em fotografias bem produzidas, vídeos curtos mostrando os bastidores da montagem de arranjos e até enquetes interativas fortalece o engajamento. Promoções exclusivas ou concursos em datas sazonais também ajudam a ampliar o alcance e estimular a participação dos seguidores.

O e-mail marketing segmentado continua sendo uma das estratégias mais eficazes para

fortalecer o relacionamento entre floriculturas e seus clientes. Campanhas personalizadas, baseadas no histórico de compras e nas preferências de cada consumidor, permitem oferecer arranjos sob medida para diferentes ocasiões, aumentando a taxa de conversão e a fidelização. Paralelamente, parcerias estratégicas com negócios locais, como cafés, restaurantes e empresas de eventos ampliam significativamente o alcance da marca, ao mesmo tempo em que criam experiências integradas de consumo. Essa combinação entre comunicação direta e alianças comerciais gera novas oportunidades de venda e consolida a floricultura como parte ativa da vida social e cultural da comunidade.

Combinando identidade de marca sólida, estratégias digitais consistentes e ações que reforcem a conexão com a comunidade, as floriculturas têm a oportunidade de ir além do simples aumento nas vendas. Trata-se de construir um branding duradouro, capaz de gerar lembrança, engajamento e fidelidade. Em um mercado cada vez mais competitivo, aquelas que souberem integrar presença online, criatividade e proximidade com o cliente não apenas garantirão crescimento, mas também se consolidarão como referência.

(*) CEO da Juliana Flores, o maior e-commerce de flores do país, com 65% de marketshare - E-mail: giulianaflores@nbpress.com.br

Têxtil Canatiba Ltda.

CNPJ/MF nº 56.723.091/0001-48 - NIRE 35200895331

Edital de Convocação Reunião de Sócios

Ficam os senhores sócios da Têxtil Canatiba Ltda. ("Sociedade") convocados a se reunirem em Reunião de Sócios a ser realizada no dia 16.10.2025, às 15:30, no formato **semipresencial**, por vídeo conferência em link a ser disponibilizado aos sócios posteriormente, e no endereço da sede da Sociedade, localizada no Município de Santa Bárbara d'Oeste, Estado de São Paulo, na Avenida Interdistrital Comendador Emílio Romi, nº 350, Cidade Industrial, CEP 13456-901, para: (i) discussão e deliberação sobre o conteúdo e conclusões constantes do relatório apresentado pelos assessores da Sociedade com relação a sua atual situação e saúde financeira, e das sociedades integrantes de seu grupo econômico; (ii) votação sobre as providências a serem adotadas pela Sociedade objetivando sua recuperação econômico-financeira, diante do resultado constante do relatório apresentado; (iii) análise e deliberação de proposta de alteração das regras de administração da Sociedade; e (iv) apresentação, análise de solicitação e deliberação sobre forma de disponibilização, para o sócio requerente, de informações classificadas pelos administradores como de conteúdo estratégico da Sociedade. **Romeu Antônio Covolan** - Sócio Administrador.

Edital de Intimação prazo de 20 dias. Processo Nº 0047059-38/2024.8.26.0100 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 18ª VC, do Foro Central Cível, Estado de SP, Dr(a) Lucia Kyoko Kano, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Sonia Tieme Otara Ito**, 011.805.878-17 que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua intimação por edital, para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, pague a quantia de R\$ 65.847,51 (sessenta e cinco mil, oitocentos e quarenta e sete reais e cinquenta e um centavos), devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica cliente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcrito o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 07 de novembro de 2024.

Edital de Intimação prazo de 20 dias. Processo Nº 0006943-88/2025.8.26.0004 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª VC, do Foro Regional IV - Lapa, Estado de SP, Dr(a) Lucia Helena Bocchi Falbicher, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Espólio de Orlando Pupo Ferreira**, Brasileiro, Casado, RG 3.029.803, CPF 394.299.978-15 que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua intimação por edital, para que, no prazo de 15 dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de R\$ 114.468,06, devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica cliente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcrito o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 12 de setembro de 2025.

Edital de Citação prazo de 30 dias. Processo Nº 1000140-67/2022.8.26.0609 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª VC, do Foro de Taboão da Serra, Estado de SP, Dr(a) Rafael Rauch, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Ewerton Messias Rocha**, Brasileiro, Casado, Médico, RG 6.006.688, CPF 61986850859, com endereço à Alfredo Barick, 137, Cajuru, CEP 82880-150, Curitiba/PR, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** alegando em síntese: O Réu adquiriu o lote 19 da quadra FO do loteamento Terras de Santa Cristina - Gleba V, obrigando-se ao pagamento da taxa de conservação do empreendimento. É o que estabelece o item "12" do Regulamento do Loteamento que integra a Escritura de Venda e Compra por ele suscrita (docs. 01 a 05). Ocorre que o Réu se encontra inadimplente com suas obrigações contratuais, pois deixou de efetuar o pagamento das taxas de conservação relacionadas. 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 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 Taboão da Serra, aos 02/09/2025.

Edital de Intimação prazo de 20 dias. Processo Nº 0001910-59/2000.8.26.0003 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 4ª VC, do Foro Regional III - Jabaquara, Estado de SP, Dr(a). Samina de Castro Lorena, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) herdeiro **Pedro Tadeu Pinto Cajado de Oliveira**, Brasileiro, Solteiro, Estoqueiro, RG 40811953-6, CPF 386.952.968-73, que por este Juízo, tramita de uma ação de Procedimento Sumário - Ação de Cobrança contra Celso Cajado de Oliveira (CPF 014.280.228-05), movida por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** Encontrando-se o herdeiro em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua intimação por Edital, para que, no prazo de 15 dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de R\$ 101.826,70 (fls. 447-453), devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica cliente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcrito o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 06 de setembro de 2025.

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS
COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDECENDADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. **C39231488-2**, emitida por **MALAGUTTI E MALAGUTI LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 01.616.495/0001-40, na qual figurou como avalista e interveniente garantidora **M. M. PARTICIPAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO DE ATIVOS E NEGÓCIOS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 22.767.378/0001-58, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES: 1.1.** 1º Leilão: **18 de Novembro de 2025**, a partir das **10:30 horas**. **1.2.** 2º Leilão: **19 de Novembro de 2025**, a partir das **10:30 horas**. **1.3.** Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Têrreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente on-line (www.kleioes.com.br). **1.4.** Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleioes@kleioes.com.br; site: www.kleioes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO: 2.1.** Descrição do imóvel: **Matrícula n. 22.359, registrada perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo:** "Um terreno, situado nesta cidade de Vargem Grande do Sul, dentro do atual perímetro urbano, no lugar denominado "Sítio Brejão", desmembrado da gleba identificada por "Gleba E 1", designado como lote 03, com frente para a Avenida Vereador José Aleixo, em aberto e sem benfeitorias, com a área de 820,10 metros quadrados, dentro do seguinte perímetro e confrontações: -confronta pela frente em 15,000 metros com a Avenida Vereador José Aleixo, e neste sentido de quem olha a propriedade, confronta pela direita em 56,068 metros com o lote 02; pela esquerda confronta em 53,278 metros com o lote 04, e nos fundos confronta em 15,371 metros com o lote 07; terreno este cadastrado junto à Prefeitura Municipal desta cidade, sob o n. 01.02.146.0430.001". **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO: 3.1.** O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 22.359, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter "ad corpus" em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **RS328.040,00 (trezentos e vinte e oito mil e quarenta reais)**, correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 19 de Novembro de 2025, a partir das 10:30 horas, no mesmo local, somente on-line, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **RS293.167,31 (duzentos e noventa e três mil, cento e sessenta e sete reais e trinta e um centavos)**, correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas "propter rem", ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES: 4.1.** Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade on-line através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR: 5.1.** Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO: 6.1.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interplegação judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante falto nas penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO: 7.1.** Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para os imóveis, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS: 8.1.** Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda "ad corpus"), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e serão vendidos no estado de ocupação e conservação em que se encontram, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos, e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná. Maringá/PR, 01 de Outubro de 2025.

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS
COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDECENDADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. **C39231489-0**, emitida por **MALAGUTTI E MALAGUTI LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 01.616.495/0001-40, na qual figurou como avalista e interveniente garantidora **M. M. PARTICIPAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO DE ATIVOS E NEGÓCIOS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 22.767.378/0001-58, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES: 1.1.** 1º Leilão: **18 de Novembro de 2025**, a partir das **10:40 horas**. **1.2.** 2º Leilão: **19 de Novembro de 2025**, a partir das **10:40 horas**. **1.3.** Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Têrreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente on-line (www.kleioes.com.br). **1.4.** Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleioes@kleioes.com.br; site: www.kleioes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO: 2.1.** Descrição do imóvel: **Matrícula n. 22.360, registrada perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo:** "Um terreno, situado nesta cidade de Vargem Grande do Sul, dentro do atual perímetro urbano, no lugar denominado "Sítio Brejão", desmembrado da gleba identificada por "Gleba E 1", designado como lote 04, com frente para a Avenida Vereador José Aleixo, em aberto e sem benfeitorias, com a área de 776,26 metros quadrados, dentro do seguinte perímetro e confrontações: -confronta pela frente em 15,000 metros com a Avenida Vereador José Aleixo, e neste sentido de quem olha a propriedade, confronta pela direita em 53,278 metros com o lote 03; pela esquerda confronta respectivamente em 28,340 metros com o lote 05 e 21,725 metros com o lote 06; e, nos fundos confronta em 15,371 metros com o lote 07; terreno este cadastrado junto à Prefeitura Municipal desta cidade, sob o n. 01.02.146.0445.001". **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO: 3.1.** O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 22.360, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter "ad corpus" em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **RS311.304,00 (trezentos e onze mil, trezentos e quatro reais)**, correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 19 de Novembro de 2025, a partir das 10:40 horas, no mesmo local, somente on-line, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **RS275.492,49 (duzentos e setenta e cinco mil, quatrocentos e noventa e dois reais e quarenta e nove centavos)**, correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas "propter rem", ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES: 4.1.** Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade on-line através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR: 5.1.** Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO: 6.1.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interplegação judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante falto nas penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO: 7.1.** Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para os imóveis, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS: 8.1.** Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda "ad corpus"), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e serão vendidos no estado de ocupação e conservação em que se encontram, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos, e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná. Maringá/PR, 01 de Outubro de 2025.

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS
COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDECENDADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. **C39231490-4**, emitida por **MALAGUTTI E MALAGUTI LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 01.616.495/0001-40, na qual figurou como avalista e interveniente garantidora **M. M. PARTICIPAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO DE ATIVOS E NEGÓCIOS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 22.767.378/0001-58, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES: 1.1.** 1º Leilão: **18 de Novembro de 2025**, a partir das **10:30 horas**. **1.2.** 2º Leilão: **19 de Novembro de 2025**, a partir das **10:30 horas**. **1.3.** Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Têrreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente on-line (www.kleioes.com.br). **1.4.** Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleioes@kleioes.com.br; site: www.kleioes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO: 2.1.** Descrição do imóvel: **Matrícula n. 22.362, registrada perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo:** "Um terreno, situado nesta cidade de Vargem Grande do Sul, dentro do atual perímetro urbano, no lugar denominado "Sítio Brejão", desmembrado da gleba identificada por "Gleba E 1", designado como lote 06, com frente para a Avenida Vereador José Aleixo, em aberto e sem benfeitorias, com a área de 724,76 metros quadrados, dentro do seguinte perímetro e confrontações: -confronta pela frente em 22,327 metros com a Avenida Vereador José Aleixo, e neste sentido de quem olha a propriedade, confronta pela direita em 27,338 metros com o lote 05; pela esquerda confronta em 38,953 metros com o lote 07, e nos fundos confronta em 21,725 metros com o lote 04; terreno este cadastrado junto à Prefeitura Municipal desta cidade, sob o n. 01.02.146.0505.001". **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO: 3.1.** O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Oficial de Registro de Imóveis de Vargem Grande do Sul, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 22.362, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter "ad corpus" em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **RS289.904,00 (duzentos e oitenta e nove mil, novecentos e quatro reais)**, correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 19 de Novembro de 2025, a partir das 10:30 horas, no mesmo local, somente on-line, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **RS256.898,46 (duzentos e cinquenta e seis mil, oitocentos e noventa e oito reais e quarenta e seis centavos)**, correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas "propter rem", ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES: 4.1.** Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade on-line através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR: 5.1.** Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO: 6.1.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interplegação judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante falto nas penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO: 7.1.** Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para os imóveis, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS: 8.1.** Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda "ad corpus"), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e serão vendidos no estado de ocupação e conservação em que se encontram, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos, e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná. Maringá/PR, 01 de Outubro de 2025.

Agro Química Maringá S.A.
CNPJ/MF: 61.980.181/0001-54 - NIRE 35.300.069.153
Ata Sumária da Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 01.10.2025
1-Data, Hora e Local: Ao primeiro dia do mês de setembro do ano dois mil e vinte cinco, às 11:00 (onze horas), em sua sede social, à Rua Álvares Cabral nº 1210 Bairro Serraria, Diadema, Estado de São Paulo, CEP 09980-160. **2-Convocação e Presença:** Dispensada a publicação de editais de convocação, conforme o disposto no § 4º do art. 124 da Lei nº 6.404 de 15/12/1976, em razão de estarem presentes os acionistas representando a totalidade do capital social, conforme assinaturas constantes no Livro de Presença de Acionistas. **3-Mesa:** Presidente: Umberto Silvio Mosseri; Secretário: Edson Cordeiro Neves. **4-Ordem do Dia:** A) Eleição de novos membros da Diretoria para os cargos vagos de Diretores Gerentes; B) Posse dos novos Diretores Eleitos. **Deliberação: A)** Por unanimidade de votos e sem restrições, os acionistas deliberaram o seguinte: Eleger para o cargo de Diretora Gerente para o período de 01/09/2025 a 30/06/2027, Rachel Abdalla Lima Passos Mosseri, brasileira, casada posteriormente à Lei 6515/77, pelo regime de comunhão parcial de bens, pedagoga, portadora da Cédula de Identificação RG nº 16.296.447-X SSP/SP e CPF/MF nº 054.339.688-63, residente e domiciliada na Rua Tupi, nº 819, 12º andar, apto. 121, Bairro Santa Cecília, São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 01233-001. B) Por unanimidade de votos e sem restrições, os acionistas deliberaram o seguinte: Eleger para o cargo de Diretor Gerente para o período de 01/09/2025 a 30/06/2027 Raphael Mosseri Kaufman, brasileiro, solteiro, administrador de empresas, portador da cédula de identificação RG nº 38.693.599-3 e CPF/MF nº 401.513.568-74, residente e domiciliado na Rua Tupi, nº 221 apto. 1501, Bairro Santa Cecília, São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 01233-001. Ambos integrando-se aos demais diretores da Sociedade, cuja composição passa ser a seguinte: Diretor Superintendente: Umberto Silvio Mosseri; Diretor Financeiro: Zaki Douek; Diretora Adjunta: Ilana Mosseri Kaufman; Diretor de Operações: Thiago Jacques Mosseri; Diretora Gerente Rachel Abdalla Lima Passos Mosseri; Diretor Gerente Raphael Mosseri Kaufman. Os novos diretores, declaram sob pena da Lei, que não estão incurso em nenhum dos crimes previsto em lei, que impeça de exercer atividade mercantil. C) Os novos diretores, tomaram posse no dia 01/09/2025 ao assumirem suas funções o faz sob o compromisso de respeitar fielmente o Estatuto Social da Sociedade. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos pelo tempo necessário à lavratura da presente ata no livro próprio, a qual tendo sido lida e aprovada, vai por todos os presente assinada: Silamo Participações Ltda., representada por Umberto Silvio Mosseri; Umberto Silvio Mosseri; Ilana Mosseri Kaufman; Monelle Mosseri; Edson Cordeiro Neves; Adilson Luiz Samaha de Faria; Thiago Jacques Mosseri; Martina Mosseri Scailongo, pp. Umberto Silvio Mosseri; Yasmin Mosseri, pp. Umberto Silvio Mosseri; Raphael Mosseri Kaufman; Steffi Mosseri Kaufman Kaphan, pp. Ilana Mosseri Kaufman e Thali Mosseri Kaufman, pp. Ilana Mosseri Kaufman; Sophie Carelli Wajngarten, pp. Monelle Mosseri; Charis Carelli Schwartzman, pp. Monelle Mosseri. **Diretora Eleita:** Diretora Gerente - Rachel Abdalla Lima Passos Mosseri. **Diretor Eleito:** Diretor Gerente - Raphael Mosseri Kaufman Presidente da Mesa: Umberto Silvio Mosseri; Secretário da Mesa: Edson Cordeiro Neves. Diadema, 01 de setembro de 2025. A presente é cópia fiel da ata lavrada no livro próprio. Presidente da Mesa: Umberto Silvio Mosseri, Diretora Gerente - Eleita: Rachel Abdalla Lima Passos Mosseri, Diretor Gerente - Eleito: Raphael Mosseri Kaufman. **JUCESP nº 348.331/25-3 em 03.10.2025.** Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

BMG LEASING S.A. – ARRENDAMENTO MERCANTIL
CNPJ/MF nº 34.265.561/0001-34 - NIRE nº 3530046180-1
EDITAL DE CONVOCAÇÃO - ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA
Ficam convocados os senhores acionistas do Bmg Leasing S.A. – Arrendamento Mercantil ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária a realizar-se no dia 16 de outubro de 2025, às 10 horas, na sede da Companhia, localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1830, Sala 101, Parte, Bl. 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, a fim de deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: (i) Aprovar a destituição do Sr. Lauro Leite Silva ao cargo de Diretor sem Designação Especial da Companhia, com efeitos a partir de 2025. (ii) RATIFICAÇÃO da composição da Diretoria da Companhia. São Paulo, 06 de outubro de 2025. **FLÁVIO PENTAGUA GUIMARÃES NETO - Diretor sem Designação Especial**

E Domain Administradora Patrimonial Ltda.
CNPJ nº 36.123.302/0001-02 - NIRE: 35253580533
Instrumento Particular da 3ª Alteração do Capital Social
Arthur Israel Marcolino, RG 44.238.473-7 SSP/SP e CPF 349.665.898-35; **Renata Souza Fonseca Marcolino**, RG 44.316.447-2 SSP/SP e CPF 228.047.188-40. Únicos sócios da sociedade limitada, resolve, alterar o seu contrato social, mediante as seguintes cláusulas e condições seguintes; **Cláusula 1ª** - Os sócios decidem realizar a redução do capital social da Sociedade, por considerá-lo excessivo em relação ao objeto social, nos termos dos artigos 1.004 e 1.082, inciso II, do Código Civil (Lei nº 10.406/2002). Fica, portanto, aprovada a redução do capital social no valor total de R\$ 710.718,00, passando o capital social da Sociedade de R\$ 1.158.718,00 para R\$ 448.000,00, dividido em 448.000 quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 cada, todas de titularidade da sócia E Domain Administradora Patrimonial Ltda. Nada mais. SP, 03/09/2025.

Península Holding Patrimonial Ltda.
CNPJ/ME nº 49.762.898/0001-24 - NIRE 35260827354
Instrumento Particular da 1ª Alteração do Capital Social
Fabio Neves de Sousa, RG nº 33543781SSP/SP CPF/ME nº 298.627.718-47. Na qualidade de único sócio da sociedade, resolve, de comum acordo, alterar o contrato social da empresa, segundo as cláusulas e condições seguintes, que mutuamente aceitam e outorgam, a saber: **Cláusula 1ª** - O sócio único **Fabio Neves de Sousa** deliberou realizar a redução do capital social da Sociedade, por considerá-lo excessivo em relação ao objeto social, nos termos dos artigos 1.004 e 1.082, inciso II, do Código Civil (Lei nº 10.406/2002). Fica, portanto, aprovada a redução do capital social no valor total de R\$ 9.000.000,00, passando o capital social da Sociedade de R\$ 10.000.000,00 para R\$ 1.000.000,00, dividido em 1.000 quotas, no valor nominal de R\$ 1.000,00 cada, todas de titularidade do sócio único Península Holding Patrimonial Ltda. CNPJ nº 49.762.898/0001-24. Nada mais. São Paulo/SP 19 de setembro de 2025.

Edital de Intimação prazo de 20 dias. Processo Nº 0009020-41.2025.8.26.0100 (O/A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ª VC, do Foro Regional I - Santana, Estado de SP, Dr(a) Carlos Alexandre Böttscher, na forma da Lei, etc. Faz Saber a LAIS Nunes Cavalcanti, RG 32.737.704-5, CPF 389.744.078-41, que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **União Social Camiliana**. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua intimação por Edital, para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de R\$ 39.519,21 (junho/2025) devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcrito o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 26 de agosto de 2025.



Ana Luisa Winckler

A Outra Sala

Não deixamos os líderes adulterarem

Escrevo de um lugar que o RH conhece bem: o entre-lugar. Entre o lucro e o laço. Entre o discurso e o cuidado. Entre o que a empresa diz que é, e o que realmente pratica quando o Excel fecha a porta.

Durante décadas, o RH tentou provar que era estratégico. Estudou finanças, aprendeu o idioma dos negócios, decorou o EBITDA e passou a falar de *pipeline*, *budget* e *stakeholders* como quem reza em latim. Mas nessa ânsia de ser ouvido, foi deixando o próprio idioma se apagar. O da escuta, da relação, da consciência de que cultura não se controla, se cultiva.

Viramos especialistas em cuidar dos outros, mas analfabetos emocionais de nós mesmos. Reproduzimos estruturas que adoecem enquanto imprimimos cartazes de “Saúde Mental em Primeiro Lugar”. Nos colocamos no papel de guardiões da harmonia e, no fundo, só evitamos o conflito. E assim o RH foi sendo domesticado para caber: o cuidador institucional de uma família corporativa disfuncional.

O Financeiro, o pai provedor, dita os limites: corte, meta, controle. O RH, a mãe coruja, faz o que pode: acolhe, ajeita, compensa. E o filho — o líder — cresce sem nunca aprender a se cuidar, a se responsabilizar, a adulterar.

Não é coincidência que Freud já falava sobre o perigo da transferência: o sujeito projeta no outro aquilo que não sustenta em si. As empresas fizeram o mesmo com o RH. Terciarizaram o afeto. Delegaram o cuidado. E transformaram o “recursos humanos” em um grande repositório emocional de culpas e expectativas.

Mas cuidar, como lembra Winnicott, não é proteger do desconforto — é dar sustentação para que o outro cresça. E o RH, muitas vezes, confunde amor com anestesia. Acolhe o sintoma, mas não enfrenta a causa. Aplica mindfulness onde caberia revisão estrutural. Distribui frutas e mantras enquanto a cultura apodrece em silêncio.

É preciso reconhecer: o RH criou parte do próprio labirinto. Quando quis ser o afeto do sistema, esqueceu que também precisava ser o espelho. O resultado é um setor esgotado, que vive entre a culpa e o cinismo, e que agora assiste ao LinkedIn virar um confessionário de gente cansada — gestores que não querem liderar, jovens que não querem pertencer e profissionais que já não acredit



Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 08 de outubro de 2025

\$ 1 bilhão em microcrédito

O Banco da Amazônia anunciou a destinação de R\$ 1 bilhão em microcrédito para a Região Norte e inaugurou uma nova unidade do Basa Acredita em Macapá. A iniciativa, que deve beneficiar mais de 20 mil empreendedores, busca impulsionar a economia local com acesso ampliado a crédito produtivo.

Foto: Vinicius Braga

O centro-norte da Amazônia — região com extensas áreas de alta cobertura florestal, savanas naturais e vastos territórios indígenas — está em risco devido ao rápido crescimento dos extremos climáticos, que são as altas temperaturas e as secas severas. O aumento desses extremos na região é pelo menos três vezes maior que o aumento médio da temperatura em toda a bacia amazônica. A afirmação é resultado de um novo estudo realizado no âmbito da Rede Amazônia Sustentável (RAS), que vai ser publicado em novembro deste ano, durante a COP 30, em Belém-PA.

A pesquisa, realizada por cientistas da Universidade de Lancaster, Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), Embrapa e uma equipe internacional de especialistas de 29 instituições, com apoio da WWF Reino Unido, avaliou dados de alta resolução de temperatura e chuva obtidos por satélites em toda a bacia Amazônica e modelou as mudanças de temperatura e estresse hídrico na região no período de 1981 a 2023. O trabalho revelou que 10% da bacia apresenta aumentos de temperaturas extremas de pelo menos 0,77°C por década e mais de 3,31 °C. Esse número é, pelo menos, três vezes maior que os aumentos médios de temperatura na Amazônia de 0,21 °C por década.

EM RISCO



ALTAS TEMPERATURAS E SECAS SEVERAS AFETAM REGIÕES PRESERVADAS DA FLORESTA AMAZÔNICA

25ª Conferência Internacional DATAGRO sobre Açúcar e Etanol

A DATAGRO, consultoria agrícola que atua em mais de 50 países, realiza nos dias 20 e 21 de outubro, no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, a 25ª edição da Conferência Internacional sobre Açúcar e Etanol. O encontro reunirá autoridades, empresários, pesquisadores e especialistas para debater as perspectivas do setor sucroenergético e celebrar os 50 anos do Programa Nacional do Alcool (Proálcool).

Consolidada como o principal encontro da cadeia de açúcar e etanol brasileira, a conferência terá como destaque a análise da safra 2025/26 e as oportunidades que se abrem para o segmento em um cenário de transformações econômicas, regulatórias e tecnológicas. O evento também discutirá os caminhos para a transição energética, com foco no papel estratégico do Brasil na oferta de biocombustíveis de baixa intensidade de carbono.

A programação será composta por 12 painéis distribuídos em dois dias e se inicia com debates sobre a história e os pioneiros do setor, políticas públicas, o papel do RenovaBio, biogás, etanol de segunda geração, integração cana-milho e outras (<https://www.datagroconferencias.com/eventos/conferencia-internacional-datagro-2025/>).

Dia Internacional da Mulher Rural



A Salton recebeu cerca de 100 agricultoras, integrantes de famílias parceiras da empresa e vindas de mais de 10 municípios diferentes da região, para uma tarde especial de aprendizado, troca e autocuidado. A programação alusiva ao Dia Internacional da Mulher Rural ocorreu na vinícola no dia 6 de outubro, e integrou a 3ª edição da ação voltada às mulheres agricultoras.

A psicóloga Cristiane Zanotelli foi uma das palestrantes e trouxe reflexões sobre bem-estar e valorização do papel feminino. Houve ainda uma degustação conduzida pela enóloga da Salton Daiane Badalotti, apresentando rótulos premiados da vinícola, em uma iniciativa que fortalece o vínculo com as famílias. “Estas mulheres atuam com dedicação e competência, desde a administração do lar e o cuidado com a família até o manejo cuidadoso das videiras, destacando-se especialmente no momento da colheita e, em muitos casos, na própria elaboração dos vinhos. São protagonistas silenciosas de uma produção que carrega história, tradição e muito trabalho. Queremos homenagear não apenas o que elas fazem, mas quem elas são”, valoriza Daiane.

Pintura ao vivo para homenagear o feminino

Atardetambémincluiu umcaféespecial e uma intervenção artística da pintora Micheline Santos Soares, que

executou uma ‘live painting’ - uma pintura ao vivo, executada diante das convidadas. A artista criou uma tela em tempo real, inspirada pela presença das agricultoras, que puderam conferir de perto uma amostra da criatividade e talento de Micheline. O momento também serviu para inaugurar a exposição da artista na Galeria do Centenário da Vinícola Salton: intitulada ‘O Caminho das Deusas’. A mostra reúne cerca de 20 obras que retratam com delicadeza e profundidade as múltiplas facetas da mulher, exaltando a própria jornada de vida e transformação da artista. As obras ficam disponíveis para visitação até o dia 7 de novembro, no horário de atendimento da loja da vinícola, em Bento Gonçalves.

A terceira edição do evento que presta homenagem ao Dia Internacional da Mulher Rural faz parte dos pilares da Jornada Consciente da Salton, especialmente no que se refere aos Relacionamentos Prósperos. Desta forma, a empresa reforça seu compromisso em valorizar pessoas e se aproximar de quem contribui para o legado da Salton. “Mais do que apreciar a arte, nós procuramos proporcionar um momento de conexão e reconhecimento. Foi uma tarde pensada com carinho para que nossas produtoras possam se encontrar, compartilhar vivências, trocar experiências e celebrar o valor do trabalho que realizam dentro e fora da propriedade”, encerra a enóloga Daiane.

Nova rodada de investimentos em genética de Pop Resortfigure

No dia 25 de outubro, às 12h, a Red Eventos, em Jaguariúna (SP), será palco do 28º Leilão VPI Genética. O evento contempla em sua programação o VPI Quarter Horse, que oportuniza investimentos na genética de POPULAR RESORTFIGURE, o cavalo que entrou para a história como POP Superhorse e mudou definitivamente o cenário do laço no Brasil. Serão ofertados 40 lotes especiais, entre potros, potras, embriões e doadoras, a maioria descendente direta do garanhão.

Entre os destaques estão a potra VPI TROPICANA POP, filha de POP com Lafayette Boy; a potra VPI SIXTY SIX POP, que carrega também o sangue do consagrado Inferno Sixty Six; e a fêmea VPI TARGA POP, resultado do cruzamento com a campeã Shinning Beaver. “POP é o primeiro e único Superhorse a chegar ao Brasil, consagrado como o maior garanhão Quarto de Milha de laço de todos os tempos, uma verdadeira fábrica de campeões de laço”, afirma Haroldo Poliselli, diretor da VPI Quarter Horse, núcleo equino do Grupo VPI.

Em 2002, POP conquistou um feito que até hoje inspira respeito no mundo do Quarto de Milha: foi campeão mundial pela American Quarter Horse Association (AQHA) em três modalidades de laço — Cabeça, Pé e Individual Técnico.

Destaque I

Associação Brasileira de Fabricantes de Adjuvantes Agrícolas

Selo de certificação para adjuvantes agrícolas e reforça combate à falta de regulamentação

O mercado brasileiro de insumos agrícolas deve movimentar cerca de R\$210 bilhões em 2025, segundo projeções da consultoria Céleres. Dentro desse universo, os adjuvantes agrícolas, que são produtos fundamentais para melhorar a eficiência da aplicação de defensivos, fertilizantes e biológicos, têm ganhado cada vez mais espaço. Estima-se que o segmento cresça a taxas superiores a 8% ao ano no Brasil, impulsionado pela busca por maior eficiência e sustentabilidade no uso de insumos, que tem preços cada vez mais elevados a cada safra. No entanto, a ausência de regulamentação específica tem aberto brechas para a comercialização de produtos de baixa qualidade, o que coloca em risco a credibilidade do setor e dessas ferramentas (<https://sellagro.com.br>).

Destaque II

1º ENCONTRO DE LIDERANÇAS E GESTORES DO AGRO

24 DE OUTUBRO - AUDITÓRIO DO SICREDI - PALOTINA

Inscrições para o lançamento do Food Valley Paraná até 17 de outubro

Diretores e dirigentes de cooperativas de agropecuária e de crédito podem se inscrever, gratuitamente, até 17 de outubro, para o lançamento oficial do Food Valley Paraná. O evento será realizado no dia 24, em Palotina, quando a Universidade Federal do Paraná (UFPR) apresentará seu mais novo projeto, voltado à expansão da agrotecnologia, levando especialistas na área para resolverem problemas reais de automação logística, gestão computadorizada e robótica até as cooperativas. As cooperativas que confirmarem presença no lançamento do Food Valley terão prioridade de atendimento e poderão, no dia, realizar as primeiras reuniões com a equipe técnica do Centro de Computação Científica e Software Livre (C3SL), da UFPR, que coordena o projeto. As inscrições devem ser feitas pelo Sympla ou pelo e-mail contato@c3sl.ufpr.br. O Food Valley Paraná é uma iniciativa da UFPR e conta com o apoio da Secretaria de Agricultura e Abastecimento (Seab), do Instituto de Desenvolvimento Rural do Paraná (IDR-Paraná), do Sistema Ocepar, da Sicredi e da C-Vale.

Corrida do Trigo movimentou São Paulo e reforça importância do cereal na alimentação

A 7ª Corrida do Trigo movimentou a manhã de 5 de outubro na capital paulista, reunindo 2500 pessoas na Praça Charles Miller, em frente ao Estádio do Pacaembu. O evento teve como objetivo principal promover o consumo consciente de alimentos derivados do trigo, como pães, massas e farinhas, destacando seus benefícios nutricionais e seu papel essencial na segurança alimentar global.

Debate sobre perspectivas do mercado global de cacau em webinar

A StoneX, empresa global de serviços financeiros, promove no próximo dia 20 de outubro o Radar Cacau, webinar dedicado a analisar os rumos do mercado internacional do produto e os desafios que devem marcar a safra 2025/26. O encontro é gratuito e reunirá especialistas da consultoria com experiência em inteligência de mercado e gestão de riscos. (<https://event.on24.com/wcc/r/5098392/6BD86FBD6C5449C36CBCBF354A9AD601>).

Compromisso com a exportação de melão e melancia

A HM.CLAUSE encerrou a 5ª edição do Experience Day, realizada de 23 a 26 de setembro em sua Estação de Pesquisa e Desenvolvimento em Mossoró (RN). O encontro reuniu cerca de 50 participantes entre produtores, distribuidores e parceiros comerciais, consolidando-se como referência no calendário do setor ao aproximar inovação genética da realidade do campo e reforçar o papel estratégico do semiárido potiguar para a fruticultura de exportação.



Com foco em Israel, RAMAX-Group amplia atuação no Pará

O mercado israelense de carne bovina apresenta características bastante particulares, combinando forte tradição religiosa com alta dependência de importações. O consumo per capita de carne vermelha em Israel está entre os maiores do Oriente Médio, mas a produção local é limitada e incapaz de atender à demanda interna. Dessa forma, o país depende de forma significativa de fornecedores estrangeiros, sendo o Brasil um dos principais parceiros comerciais. Para os pecuaristas brasileiros, esse cenário representa uma oportunidade estratégica, já que a carne bovina nacional é reconhecida pela qualidade e pelo volume disponível, além do país possuir experiência consolidada em atender exigências específicas de mercados externos. No caso de Israel, o diferencial está no abate kosher, que exige protocolos rígidos de manejo, abate e certificação, abrindo espaço para quem consegue se adaptar a esses padrões.

OPINIÃO

Manejo de dejetos e oportunidades

Henrique Galvani (*)

Dejetos bovinos: de problema ambiental a oportunidade econômica

A geração de dejetos é uma realidade inevitável na pecuária. Para dimensionar o desafio, um único bovino pode produzir mais de 18 kg de dejetos por dia, ultrapassando 6,4 toneladas por ano. Quando não há manejo adequado, esse volume se torna um problema: transmite doenças, causa mau cheiro, polui o solo, a água e até o ar.

Mas olhar para os dejetos apenas como um passivo ambiental é deixar escapar uma oportunidade valiosa. Um rebanho de 100 animais, por exemplo, pode gerar nutrientes equivalentes a uma pequena fortuna em fertilizantes: 3.100 kg de Nitrogênio (N), 2.000 kg de Fósforo (P) e 6.200 kg de Potássio (K) ao ano. Isso, na prática, significa menos gasto com adubação e mais energia disponível dentro da própria fazenda.

Com o manejo correto, o que antes era problema vira economia e, em alguns casos, nova fonte de receita para o produtor rural.

Como aproveitar os dejetos

O sucesso no aproveitamento começa pela coleta do resíduo, que pode ser líquida, pastosa ou sólida. A dieta do animal e o sistema de produção influenciam muito na forma física do material, o que, portanto, determina o melhor método de transporte e tratamento para transformar dejetos em fertilizantes ou energia.

Compostagem, o pontapé inicial

Para quem busca uma solução simples e econômica, a compostagem é um excelente começo e primeiro passo. O processo se baseia em misturar o dejetos com materiais secos, como palha ou serragem, formando pilhas de compostagem. As pilhas, com cerca de 1,5 metro de altura e largura, devem ser revoltas sempre que necessário, para correção e ajustes de umidade, que deve ser mantida próxima de 60%, e temperatura, entre 50 e 80°C. Em um processo bem conduzido é possível obter uma redução de 50% de gases de efeito estufa e, em 60 a 90 dias, o material se transforma em um composto orgânico mineralizado de alta qualidade.

Esse método pode se encaixar em confinamentos de terminação, pois o ciclo da compostagem acompanha o giro de 90 dias do lote. Ao final do período, o pátio já está pronto para receber uma nova carga de dejetos raspados das baias.

Lagoas de estabilização: boa alternativa para volume maior

Em propriedades médias, como as de gado leiteiro, onde os dejetos são mais líquidos, as lagoas de estabilização oferecem solução prática. Os resíduos podem ficar armazenados de 60 a 120 dias em lagoas impermeabilizadas, passando por fermentação ao longo desse período, reduzindo sua carga de contaminantes e viabilizando seu uso. O líquido tratado pode irrigar pastagens, atuando como um bom condicionador do solo, enquanto o lodo sedimentado se torna um fertilizante concentrado, o que ajuda a reduzir custos com adubação mineral.

Biodigestores: energia e biofertilizante

Para quem deseja aproveitar ao máximo o potencial dos dejetos, os biodigestores são a tecnologia mais completa. O sistema gera biogás e produz um biofertilizante líquido, estabilizado e de grande valor agronômico.

Para dimensionar esse potencial, vamos usar um exemplo prático: um rebanho de 50 bovinos. Com base nos dados de potenciais de produção de biogás e concentração de metano em dejetos de bovinos de corte, e considerando um sistema de

biodigestão com eficiência de conversão de 37%, este rebanho teria potencial para gerar aproximadamente 28.700 kWh de eletricidade por ano. Essa energia é suficiente para suprir integralmente as demandas de 12 residências de perfil padrão ou mais de 4 casas com alto consumo de energia, incluindo ar-condicionado. Na prática, isso representa não apenas a autossuficiência energética da propriedade, mas um potencial de receita significativo.

A adoção de biodigestores é mais complexa e requer um dimensionamento adequado ao fluxo de dejetos da propriedade, exigindo um maior investimento inicial. O Departamento de Pesquisa, desenvolvimento e inovação da Premix, em parceria com a UNESP - Universidade Estadual Paulista e a USP - Universidade de São Paulo, mostrou que o uso do aditivo natural Fator P na dieta animal não comprometeu a produção de biogás. Neste caso, devido ao fato dos animais não receberem dieta composta por aditivos antibióticos e ionóforos melhores de desempenho, a inclusão do aditivo Fator P garantiu um biofertilizante seguro e livre de resíduos que possam influenciar negativamente a fermentação.

O Futuro da valorização dos resíduos

O aproveitamento dos dejetos vai além da energia e do fertilizante. Com sistemas mais avançados, é possível transformar ainda mais valor:

- **Fertilizantes organominerais:** a fração sólida pode ser processada e certificada, aumentando a rentabilidade.
- **Biometano:** o biogás, após purificado, se transforma em fonte de energia renovável, podendo ser utilizado como combustível para veículos.
- **CO₂ verde e amônia verde:** tecnologias de ponta já permitem comercializar CO₂ capturado e produzir amônia de fonte 100% renovável.

Oportunidade

O que hoje é um custo e um desafio ambiental na propriedade pode se tornar uma poderosa fonte de receita e autossuficiência. O manejo estratégico de dejetos é mais do que cumprir a lei, é uma decisão de negócio inteligente que gera ativos valiosos. Pense nisso: um rebanho de apenas 50 cabeças tem o potencial de gerar 28.700 kWh em eletricidade por ano, além de um biofertilizante de altíssima qualidade. Na prática, isso significa redução na conta de energia, substituição e redução de custo com uso de gás GLP, e diminuição da compra de fertilizantes. O resultado é um impacto direto e positivo no fluxo financeiro, fortalecendo não apenas a sustentabilidade, mas a rentabilidade do negócio.

Ao adotar as práticas corretas, é possível agregar valor imediato ao resíduo e ampliar as margens de lucro. As oportunidades são claras:

- Produção de composto mineralizado e fertilizante líquido de alto valor;
- Geração de energia elétrica e térmica para a fazenda;
- Mitigação de gases de efeito estufa, abrindo portas para o mercado de créditos de carbono.

O caminho começa com o apoio técnico correto, seja de órgãos de extensão ou empresas especializadas. Avalie a solução que melhor se adapta à sua realidade e comece a transformar o manejo diário de dejetos em uma oportunidade para a propriedade.

(*) Zootecnista e Phd. em Nutrição e Produção Animal e Analista de Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação na Premix. As referências bibliográficas encontram-se com o autor.

Reforma Tributária e agronegócio: regimes diferenciados do IBS e da CBS

A Lei Complementar (LC) nº 214/2025 vedou a concessão de novos incentivos e benefícios fiscais, mas estabeleceu regimes diferenciados para a incidência do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) para alguns setores, entre eles, o agropecuário. A proposta é simplificar a tributação, ampliar a não-cumulatividade dos tributos, preservando a competitividade das atividades rurais e assegurando a neutralidade fiscal.

Após uma longa discussão em relação aos pequenos produtores, a LC nº 214/2025 estabeleceu que produtores rurais, pessoas físicas ou jurídicas, que auferirem receita inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) no ano-calendário, e o produtor rural integrado não são considerados contribuintes do IBS e da CBS, podendo fazer esta opção caso assim desejarem. O valor de R\$ 3.600.000,00 será atualizado anualmente com base na variação do IPCA.

Em contrapartida, para evitar a quebra da cadeia dos créditos do IBS e da CBS, o contribuinte sujeito ao regime regular poderá apropriar créditos presumidos relativos às aquisições de bens e serviços de produtor rural ou de produtor rural integrado, não contribuintes.

Insumos agropecuários e redução de alíquota e diferimento

Para os contribuintes do IBS e da CBS, as alíquotas incidentes sobre o fornecimento dos insumos agropecuários e aquícolas serão reduzidas em 60%, de acordo com os itens listados no Anexo IX da Lei Complementar e respectivas classificações fiscais. Quando exigido, os produtos devem estar registrados como insumos agropecuários ou aquícolas no órgão competente do Ministério da Agricultura e Pecuária.

A relação disponível no Anexo IX da Lei Complementar inova no ordenamento jurídico, trazendo insumos agropecuários e aquícolas que por vezes estavam excluídos dos atuais benefícios fiscais. É o caso, por exemplo, dos fertilizantes, que, por não possuírem nitrogênio (azoto), fósforo ou potássio, acabavam excluídos da classificação fiscal do Capítulo 31 do Sistema Harmonizado, segundo o entendimento da Receita Federal do Brasil (RFB), sendo afastada a aplicação da alíquota zero de PIS/COFINS prevista no artigo 1º, inciso I, da Lei nº 10.925/2004.

Quando iniciada a vigência e a cobrança da CBS, não só os fertilizantes com classificação fiscal no Capítulo 31 poderão usufruir da alíquota reduzida, como também aqueles enquadrados nos códigos NCM 3824.99.77, 3824.99.79 e 3824.99.89. No entanto, o benefício se restringe aos produtos ali listados. A legislação estabelece que outros insumos agropecuários e aquícolas poderão ser incluídos na lista de que trata o Anexo IX, desde que sirvam às mesmas finalidades daquelas já contempladas e de produtos destinados ao uso exclusivo para a fabricação de defensivos agropecuários. Para tanto, o Ministro da Fazenda e o Comitê Gestor do IBS, ouvido o Ministério da Agricultura e Pecuária, editarão ato conjunto, a cada 120 dias.

Além da previsão de redução das alíquotas do IBS e da CBS, a Lei Complementar nº 214/2025 prevê diferimento no recolhimento destes tributos sobre insumos agropecuários e aquícolas, nas hipóteses de: fornecimento realizado por contribuinte sujeito ao regime regular do IBS e da CBS para (i) contribuinte sujeito ao regime regular do IBS e da CBS e (ii) para produtor rural não contribuinte do IBS e da CBS que utilize os insumos na produção de bem vendido para adquirentes que têm direito à apropriação dos créditos presumidos do setor; e importação realizada por (i) contribuinte



Victoria Rypl e Barbara das Neves.

sujeito ao regime regular do IBS e da CBS e (ii) para produtor rural não contribuinte do IBS e da CBS que utilize os insumos na produção de bem vendido para adquirentes que têm direito à apropriação dos créditos presumidos do setor.

Nas hipóteses de aquisição ou importação por contribuinte sujeito ao regime regular do IBS e da CBS, o diferimento se encerrará quando o fornecimento do insumo agropecuário e aquícola, ou do produto deles resultante: (i) não esteja alcançado pelo diferimento; ou (ii) seja isento, não tributado, inclusive em razão de suspensão do pagamento, ou sujeito à alíquota zero.

O recolhimento do IBS e da CBS relativos ao diferimento será efetuado pelo contribuinte que promover a operação que encerrar a fase do diferimento, ainda que não tributada, observando as regras aplicáveis à operação.

Nos casos em que o diferimento envolver a operação com produtor rural não contribuinte, o seu encerramento se dará mediante a redução do valor dos créditos presumidos de IBS e de CBS dos adquirentes.

Produtos in natura e cesta básica

A legislação complementar também estabelece a redução em 60% das alíquotas do IBS e da CBS incidentes sobre o fornecimento de produtos agropecuários, aquícolas, pesqueiros, florestais e extrativistas vegetais *in natura*.

Considera-se *in natura* o produto tal como se encontra na natureza, que não tenha sido submetido a nenhum processo de industrialização nem seja acondicionado em embalagem de apresentação. Não perde esta condição o item que apenas tiver sido submetido a secagem, limpeza, debulha de grãos ou descaroçamento; e ao congelamento, resfriamento ou simples acondicionamento, quando esses procedimentos se destinem apenas ao transporte, ao armazenamento ou à exposição para venda.

Além disso, o regulamento disporá sobre os produtos que não perderão a qualidade de *in natura* quando necessitarem de acondicionamento em embalagem de preservação, com adição de concentração ou conservantes para manter a integridade e características do produto.

Como não há uma lista taxativa de quais produtos gozarão da redução da alíquota, é possível que novos produtos, a exemplo de grãos desenvolvidos pelo setor, possuam carga tributária reduzida

apenas em razão da sua condição *in natura*.

Por fim, há previsão de alíquota zero de IBS/ CBS para diversos itens que comporão a cesta básica nacional de alimentos (artigo 125 da LC), incluindo itens hortícolas, frutas, entre outros.

Conformidade fiscal

É inegável que a Lei Complementar nº 214/2025 procurou assegurar a manutenção da competitividade do setor agropecuário no mercado interno e externo, tão importante à economia brasileira. Contudo, trouxe novas regras e procedimentos que deverão ser observados, incluindo o aumento dos custos de conformidade fiscal.

Ademais, o real impacto da nova sistemática de tributação dependerá da análise caso a caso, afinal, a nova tributação, ainda que com a ampliação dos créditos tributários e reduzida em 60%, poderá significar um aumento do custo e impacto do fluxo de caixa do setor, que contava com inúmeros benefícios de diferimento, suspensão, isenção, alíquota zero e créditos presumidos.

Exemplo disso será o tempo para que eventuais créditos sejam ressarcidos em razão das exportações e o recolhimento do tributo em casos de encerramento do diferimento. Ademais, a despeito da amplitude de créditos, é certo que o ciclo econômico da produção rural é bastante longo, o que pode impactar na efetiva realização dos valores desembolsados quando da aquisição de insumos.

Diante das transformações propostas pela reforma tributária, recomenda-se uma cuidadosa avaliação por parte dos agentes econômicos e gestores. Embora a simplificação tributária traga benefícios inequívocos, como a redução da complexidade administrativa e maior segurança jurídica, é essencial se atentar para possíveis impactos na cadeia produtiva agroindustrial.

Recomenda-se atenção constante à evolução normativa e regulatória, visando não apenas mitigar riscos, mas também aproveitar plenamente as novas oportunidades geradas, garantindo que o setor mantenha seu papel de destaque no crescimento econômico nacional.

Barbara das Neves é advogada e sócia-coordenadora da Andersen Ballão Advocacia, especialista em Direito Tributário. Victoria Rypl é advogada da Andersen Ballão Advocacia, especialista em Direito Tributário.

La Niña pode reduzir chuvas no Sul e exigir atenção dos sojicultores

A região Sul do Brasil deve conviver, nos próximos meses, com um novo episódio do fenômeno climático La Niña. De acordo com a Organização Meteorológica Mundial (OMM), há 60% de probabilidade de formação entre outubro e dezembro de 2025. A expectativa é de que o fenômeno seja de baixa intensidade e curta duração, mas com reflexos sobre a agricultura, especialmente no Rio Grande do Sul.

Segundo os meteorologistas, a previsão indica que setembro e outubro ainda podem registrar volumes de chuva dentro da média, com acumulados superiores a 200 mm em algumas localidades do centro-norte gaúcho. Entretanto, entre novembro e início de dezembro, os índices podem cair para até 50% abaixo do esperado em áreas da faixa centro-sul do Estado. Esse cenário preocupa os agricultores de soja, pois a falta de água aumenta a necessidade de replantios e causa perdas financeiras significativas.

Para Fernando Arnuti, consultor de Desenvolvimento de Produtos da TMG - Tropical Melhoramento & Genética, empresa brasileira especializada em soluções para algodão, soja e milho, a combinação de cultivares adequadas e manejo de plantio pode ajudar a reduzir

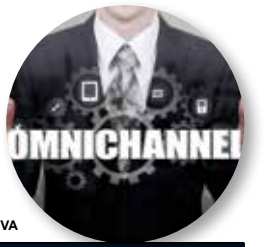


os impactos. "Em anos de previsão de irregularidade de chuvas, é importante que o agricultor utilize cultivares com grupos de maturação relativa mais longos, pois isso amplia a fase vegetativa e dá maior capacidade de tolerar períodos curtos de estresse hídrico", orienta.

Outro ponto destacado pelo especialista é o escalonamento da época de semeadura. "Ao distribuir as datas de plantio, o agricultor reduz o risco de que toda a lavoura enfrente as mesmas condições climáticas adversas em fases sensíveis como a floração

e enchimento de grãos. Essa prática não aumenta os custos e traz mais segurança no planejamento da safra", explica Arnuti.

O consultor lembra ainda que a definição da cultivar deve sempre considerar as características de cada talhão. "A escolha precisa estar alinhada ao histórico da área, levando em consideração a fertilidade do solo, incidência de pragas e doenças e a produtividade média. O apoio do engenheiro agrônomo é indispensável para orientar esse processo e maximizar os resultados", acrescenta.



marchmeena29_CANVA

INTERAÇÃO COM O CLIENTE

AI

CINCO DICAS DE OMNICHANNEL PARA GERIR EQUIPES DE ATENDIMENTO COM APOIO DA IA

Construção de relacionamentos, criar jornadas de automação e prever mudanças de comportamento são formas de equilibrar a mão de obra humana com a digital, durante a interação com o cliente

O atendimento digital já é uma realidade consolidada no Brasil e no mundo. Mais do que uma tendência, tornou-se uma solução estratégica para empresas que buscam agilidade, economia e proximidade com seus clientes, além de expandir suas oportunidades de mercado. Com esse amadurecimento, o desafio vai além de atender bem: é preciso gerenciar equipes híbridas — intercalando inteligência artificial e colaboradores humanos — de forma eficiente e integrada.

De acordo com Nicola Sanchez, especialista em Telecomunicações e Inteligência Artificial e CEO da Matrix Go — empresa brasileira especializada em IA, soluções tecnológicas para atendimento, relacionamento e engajamento com clientes —, trabalhar com canais omnichannel exige estratégias distintas para cada ponto de contato. Por isso, é essencial ter uma visão sistêmica da jornada do cliente, sem perder a personalização que torna a experiência memorável. O especialista deu cinco dicas para líderes que pretendem impulsionar suas equipes de atendimento digital.

1 Construa relacionamentos duradouros – Para Sanchez, a primeira dica para os gestores é desenvolver uma cultura empresarial que trate os atendimentos como relacionamentos. A tecnologia deve ser usada para humanizar as conversas, fazendo com que os consumidores se sintam parte dos negócios do começo ao fim.

“Muitas empresas ainda tratam o atendimento como um processo transacional, quando na verdade devemos construir vínculos duradouros. Se não houver entendimento profundo do contexto e da individualidade de cada pessoa, o risco não é apenas perder um cliente,



Nicola Sanchez

mas gerar detratores da sua marca”, opina o CEO.

2 Saiba administrar ferramentas de automação – No mercado já existem diversas inteligências artificiais que apoiam a comunicação, otimizando o tempo de resposta e a tomada de decisão.

O especialista, pontua que: “Assistentes de IA generativa compreendem contextos e comportamentos de consumo, enquanto a automação é capaz de resolver demandas repetitivas. Painéis de decisão em tempo real também podem ser integrados a marketplaces e chatbots, garantindo que a companhia estará acompanhando as movimentações dos clientes”, explica Sanchez.

3 Estude e melhore a experiência do cliente – “Manter o histórico unificado de cada consumidor, independente do ponto de contato da estratégia omnichannel faz toda a diferença. Isso não só permite que as conversas continuem de onde pararam, mas garante respostas personalizadas”, destaca o executivo.

Determinar um tom de voz padronizado, perguntar informações básicas do cliente (por exemplo como ele gostaria de ser chamado) e pedir feedbacks sobre a interação, também são preocupações que fazem toda a diferença.

“Se não houver entendimento profundo do contexto e da individualidade de cada pessoa, o risco não é apenas perder um cliente, mas gerar detratores da sua marca.”

4 Preveja mudanças no comportamento dos clientes – Embora forneça informações valiosas como o tempo de resposta de cada consumidor e suas preferências pessoais, cabe aos humanos refletir sobre o padrão de comportamento. Contudo, Sanchez acrescenta que a inteligência artificial é padronizável para antecipar eventuais distanciamentos, aumentando a chance de reter os clientes.

“O papel da gestão, nestes casos, é decidir sobre a implantação de modelos híbridos [IA e atendimento humano], com foco para os atendimentos emergenciais. Os dados coletados pela automação também podem ser usados para simular como os chatbots reagiriam ao afastamento do cliente.”

5 Utilize IA em toda a jornada de relacionamento – “Novamente não falamos em atendimento, mas relacionamentos. Essa percepção muda como os padrões projetam suas soluções digitais. Inserir a automação em todas as etapas da construção do relacionamento amplia o atendimento humano, que será responsável por acompanhar a IA e interferir quando necessário”, destaca o CEO.

A missão dos gestores será avaliar o desempenho da tecnologia na retenção de clientes e oferecer mecanismos de aprendizado à força de trabalho.

