



Startups de IA: sete tópicos de como transformar inovação em receita até 2026

Para Marilucia Silva Pertile, cofundadora da Start Growth e mentora de startups, a maioria das empresas de IA peca ao priorizar a tecnologia em vez do modelo de monetização e da clareza de valor para o cliente

Apesar do aumento nas soluções baseadas em inteligência artificial (IA), muitas startups ainda falham em transformar inovação em receita. Dados recentes do Massachusetts Institute of Technology (MIT) indicam que cerca de 95% dos projetos corporativos de IA generativa não geraram retorno financeiro mensurável. Já a S&P Global Market Intelligence aponta que 42% das empresas abandonaram parte de suas iniciativas de IA em 2025, frente a 17% no ano anterior, revelando que a euforia inicial com a tecnologia não tem se traduzido em sustentabilidade financeira.

Para Marilucia Silva Pertile, cofundadora da Start Growth e mentora de startups, o principal erro é acreditar que a tecnologia, sozinha, é capaz de sustentar um negócio. "Muitas empresas investem em modelos sofisticados, mas ignoram o fato de que o cliente precisa entender o valor, e o mercado precisa estar disposto a pagar. Sem clareza sobre monetização, qualquer inovação se torna um custo a mais", afirma.

Entre as principais razões para o insucesso das startups de IA está a falta de foco em casos de uso concretos. Segundo Marilucia, há uma tendência de desenvolver produtos apenas porque a inteligência artificial está em



alta, sem que exista uma dor real a ser resolvida. Outro obstáculo recorrente é a baixa qualidade dos dados e a ausência de governança. "Sem dados adequados, o modelo de IA não entrega resultados consistentes, e isso mina a confiança dos investidores e clientes", explica.

Além disso, muitos negócios fracassam por não definirem um modelo de receita claro. Custos elevados com infraestrutura, licenças e manutenção de algoritmos acabam superando o retorno esperado. "O custo de inferência é altíssimo, e sem um plano de monetização, o investimento vira despesa fixa", analisa Marilucia. A especialista acrescenta que infraestrutura e talentos qualificados também são gargalos importantes: "As startups subestimam o investimento contínuo necessário para treinar e man-

ter times especializados. Isso as torna vulneráveis à medida que o produto cresce e o caixa diminui."

Outro ponto sensível é a escalabilidade. Muitos projetos bem-sucedidos em fase de testes não conseguem ser implementados em larga escala por falta de padronização, capacidade operacional ou ajustes ao mercado. "A transição do piloto para a operação comercial é o divisor de águas. É onde a maioria quebra porque não planejou estrutura, suporte e canais de venda", observa Marilucia.

Com o avanço da regulação global da IA e o amadurecimento dos fundos de investimento, o ano de 2026 deve marcar um novo ciclo de consolidação do setor. Startups que não comprovarem rentabilidade e geração de valor dificilmente atraíram capital. Marilucia alerta que

"quem não definir claramente como vai gerar receita até 2026 ficará fora do jogo".

Para as empresas que buscam se preparar para esse novo cenário, a especialista elenca sete caminhos fundamentais para transformar inovação em resultado concreto:

- 1) Definir desde o início o problema que será resolvido e para quem.
- 2) Planejar o modelo de monetização antes de escalar a tecnologia.
- 3) Garantir dados limpos e governança sólida.
- 4) Começar pequeno, provar resultados reais e escalar gradualmente.
- 5) Mensurar valor tangível e comunicá-lo ao cliente.
- 6) Manter o foco na manutenção e evolução do produto.
- 7) Alinhar investimento, equipe e expectativas de mercado.

"Não basta ser inovador; é preciso ser sustentável. Em 2026, a IA deixará de ser diferencial e passará a ser critério básico de competitividade. Só vai sobreviver quem transformar tecnologia em valor real", conclui Marilucia Silva Pertile.

Organizar finanças: a solução para dentistas não fecharem as portas

O fluxo de caixa é o coração de qualquer consultório. Quando o dentista não sabe exatamente quanto entra e quanto sai, ele perde a capacidade de planejar e compromete o crescimento do negócio.

O brasileiro está indo mais ao dentista. Prova disso é o aumento no número de beneficiários de planos odontológicos, que já ultrapassou 35 milhões de pessoas em 2025 segundo a ANS. Esse montante seria mais que suficiente para fazer com que os consultórios tenham lucros, certo? Errado.

Muitos profissionais ainda sofrem com dificuldades financeiras, apesar da alta procura - muito por culpa da falta de gestão adequada justamente no fluxo de caixa. A velha história: há algo errado no registro de todas as entradas e saídas do negócio, detalhe que parece irrelevante, mas pesa no final do mês, comprometendo a sustentabilidade do negócio e empacando o crescimento.

Para o contador Danilo Fermino, diretor da Flow Contabilidade, a solução está em simplificar. Clínicas que adotaram controles simples, como lembretes automáticos e oferta de meios de pagamento diversificados, já registraram reduções de até 30% na inadimplência, segundo consultorias especializadas.

Dentre os passos indicados estão: separar contas pessoais das profissionais, registrar cada movimentação, classificar despesas fixas e variáveis, e definir pró-labore. Essa rotina permite clareza sobre custos reais e abre espaço para negociar com fornecedores, evitar desperdícios e revisar preços de procedimentos.

Gestão serve para médio e longo prazo

Além da organização diária, o fluxo de caixa também deve ser usado para projetar cenários futuros. Mapear sazonais — como quedas no movimento durante férias escolares ou aumento na demanda em períodos de campanhas promocionais — ajuda o dentista a planejar reservas financeiras e investir em melhorias estruturais ou novas tecnologias sem comprometer a saúde financeira.

"Controlar custos não significa cortar qualidade. Significa negociar melhor e eliminar gastos sem retorno, criando margem para reinvestir no atendimento e melhorar a experiência do paciente", reforça Fermino.

A COP mais circular da história

Edson Grandisoli (*)

1) Reduzir emissões: ao prolongar a vida útil de materiais, diminuir a extração de recursos naturais, mudar a matriz energética e incentivar modelos de negócios de compartilhamento, por exemplo, reduz-se a pressão sobre cadeias dependentes intensivamente de carbono, como cimento, aço, alumínio e plásticos.

2) Conservar ecossistemas: a extração acelerada de recursos é um dos motores do desmatamento e da degradação socioambiental. A circularidade contribui para a redução da demanda por novos recursos, aliviando a pressão sobre biomas como a Amazônia e os Cerrados e, com isso, reduzindo as emissões de gases de efeito estufa por queimadas ou decomposição.

3) Gerar inovação e oportunidades: novos modelos de negócio, baseados em serviços, logística reversa e inovação em design de produtos, criam oportunidades econômicas e empregos, alinhados com a transição justa e uma economia de baixo carbono.

Espera-se que governos, empresas e sociedade civil tragam para Belém propostas concretas de políticas públicas, metas corporativas realistas e programas internacionais que incentivem, em especial, logística reversa e responsabilidade estendida do produtor, novos e ampliados investimentos em pesquisa e inovação, políticas fiscais e de incentivos, além de novas parcerias internacionais para apoiar países em desenvolvimento na implementação de infraestrutura circular, especialmente no tratamento de resíduos e no design de produtos sustentáveis e descarbonização.

(*) Coordenador pedagógico do Movimento Circular, Mestre em Ecologia, Doutor em Educação e Sustentabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Pós-Doutor pelo Programa Ciudades Globais (IEA-USP).

TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES.
POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNais SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

cenk | **ANJ** ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNais | **abra legal** | **adioribr** JORNais DO INTERIOR

GOPLAN S/A
CNPJ nº 37.422.096/0001-96
EDITAL DE CONVOCAÇÃO DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA
Nos 29 dias do mês de outubro de 2025, convocamos os senhores acionistas da GOPLAN S/A, com sede na Rua Antônio Lapa, nº 606, Bairro Cambuí, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo, CEP nº 13.025-241, inscrita no CNPJ nº 37.422.096/0001-96, para ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA (AGE), a ser realizada no dia 13 de novembro de 2025, às 14:00 (horário de Brasília), exclusivamente em ambiente virtual através da plataforma Teams. A votação será realizada à distância, equiparada à votação presencial, por meio do link que será disponibilizado aos acionistas. Somente terão direito a voto os acionistas ou seus procuradores, desde que possuam procuração específica para participar da Assembleia em nome do acionista. **Pautas:** 1) Deliberação e aprovação do Acordo de Operações; 2) Deliberação sobre a Goplan Holding; 3) Outros temas. Sem mais.

Campinas, 29 de outubro de 2025. JOSE HENRIQUE SALGADO GALLI - Diretor Executivo CEO.

TPC LOGÍSTICA SUDESTE S.A.
CNPJ/MF nº 01.544.197/0001-92 NIRE nº 35.300.363.116 - (Companhia Fechada)
ATA DA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA, REALIZADA EM 01 DE JULHO DE 2025.
DATA, HORA E LOCAL: 01/07/2025, às 11 horas, na sede social. CONVOCAÇÃO E PRESENÇAS: Presente a acionista única da Companhia, detentora da totalidade do capital social da Companhia. MESA: Presidida pelo Sr. Luís Eduardo Albuquerque Chamadão ("Presidente") e secretariada pela Sra. Maria Lúcia de Araújo ("Secretária"). DELIBERAÇÕES: Após a apresentação, exame e discussão das matérias constantes da ordem do dia, a única acionista da Companhia deliberou: 5.1. Aprovar o aumento de capital social da Companhia no valor de R\$ 8.300.000,00, mediante a emissão de 8.300.000 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, preço de emissão de R\$ 1,00 por ação. Em decorrência do referido aumento, o capital social da Companhia passa dos atuais 22.320.532,00, dividido em 5.065.400.532 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, para R\$ 0,820.532,00 dividido em 5.065.400.532 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal. 5.2. Em virtude do exposto no item "5.1", acima, a redação do artigo 5º do Estatuto Social, passará a vigorar com a seguinte redação: "Artigo 5º: O capital social da Sociedade é de R\$ 30.820.532,00, totalmente subscrito e integralizado, representado por 5.065.400.532 ações ordinárias nominativas, todas sem valor nominal." ENCRARREMENTO E LAVRATURA: Nada mais havendo a ser deliberado e inexistindo qualquer outra manifestação, foi encerrada a Assembleia. Embu das Artes/SP, 01 de julho de 2025. A presente ata é cópia fiel da lavrada em livro próprio. MARIA LÚCIA DE ARAÚJO - Secretária da Mesa. Agraviada na JUCESP sob nº 353.376/25-5. (A Ata da Assembleia Geral Extraordinária, completa está disponível eletronicamente no seguinte endereço eletrônico: <https://jonaempresaseunegocios.com.br>).



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/84F7-5296-BD32-18E4> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 84F7-5296-BD32-18E4



Hash do Documento

80F2AD0AD64E6C076F0C64E34BB13E3F3B2DE69EB98B9FB8258014DDA0E743C2

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 31/10/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 31/10/2025 19:23 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

