

PARTE 3

CAMINHOS DO COMBATE AO ABUSO INFANTIL

Leia na página 8

Meio de pagamento mais utilizado

Com cinco anos de operação, Pix é ferramenta preferida dos brasileiros

Para 2026, inovações como Pix Crédito e Pix Internacional estão em desenvolvimento; ferramenta exige evolução contínua na regulamentação e no combate a fraudes, segundo especialista em meios de pagamento

Dados da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) consolidam o que todos já sabem: o Pix é o meio de pagamento mais utilizado entre os brasileiros. Foram 63,8 bilhões de transações somente em 2024, crescimento de 52% ante os 41,9 bilhões em 2023. As transações via Pix superaram as de cartão de crédito, débito, boleto, TED, cartão pré-pago e cheques no Brasil, as quais, juntas, totalizaram 50,8 bilhões.

Ao completar cinco anos, o Pix se consolida como a mais bem-sucedida iniciativa de pagamentos instantâneos do país, superando expectativas regulatórias e reposicionando a dinâmica competitiva do setor financeiro. Criado e regulado pelo Banco Central por meio da Resolução BCB nº 1/2020 e de um conjunto robusto de manuais e normas, o sistema nasceu com uma arquitetura regulatória que permitiu sua rápida expansão e evolução funcional.

Segundo Thiago Amaral, sócio da área de Meios de Pagamento e Fintechs do Barcellos Tucunduva Advogados (BTLAW), o Pix ganhou em cinco anos a maturidade de uma infraestrutura central do sistema de pagamentos. “Ele incorporou funcionalidades que não estavam previstas no desenho original, como Pix Agendado, Pix Automático e Pix por Aproximação”, comenta. Ele destaca que essa evolução exigiu ajustes contínuos, especialmente para reforçar pilares de segurança diante do aumento das fraudes.

Desde o lançamento, o Pix foi apontado como instrumento de competição – e entregou além do esperado. A gratuidade para pessoas físicas, a instantaneidade e a ampla obrigatoriedade para instituições com mais de 500 mil contas ativas aceleraram a migração de usuários e



Thiago Amaral

“A combinação de participação ampla e custo muito baixo transformou o Pix no meio de pagamento principal de milhões de brasileiros e abriu espaço para inovações em e-commerce, varejo e serviços recorrentes.

ampliaram a disputa por contas transacionais. “A combinação de participação ampla e custo muito baixo transformou o Pix no meio de pagamento principal de milhões de brasileiros e abriu espaço para inovações em e-commerce, varejo e serviços recorrentes”, explica o especialista.

PIX e segurança Jurídica

O Banco Central aprimorou o Mecanismo Especial de Devolução (MED), criou regras para marcação de chaves suspeitas, combate a contas laranja e padronizou procedimentos de bloqueio

cautelar. O Direito Bancário e o Judiciário caminharam na mesma direção: o STJ mantém a responsabilidade objetiva dos bancos quando há falha no serviço, mas reconhece exceções quando há culpa exclusiva do consumidor. “O MED é importante e agiliza a devolução em casos de fraude, mas ele não substitui o direito do cliente de pleitear o ressarcimento na Justiça quando a operação não se enquadra nas hipóteses do mecanismo”, reforça Thiago.

No campo fiscal, a principal integração ocorreu com a e-Financeira, pela qual as instituições passaram a reportar valores globais movimentados via Pix, sem detalhamento de cada transação. “Isso ampliou a rastreabilidade e ajudou a identificar divergências relevantes entre movimentação e renda declarada, sem criar novos tributos nem transformar o uso intenso do Pix em presunção automática de sonegação”, aponta.

Próximos passos

Ainda de acordo com o especialista, a internacionalização do Pix segue em fase de estudos, com o Banco Central participando de iniciativas de interoperabilidade global. “Os desafios envolvem harmonização cambial, regras de prevenção à lavagem de dinheiro e padrões de responsabilidade civil entre países”, destaca o advogado.

Já a chegada do chamado Pix Crédito deve inaugurar uma nova etapa: crédito instantâneo acoplado ao Pix, com regulamentação específica para juros, encargos, transparência, portabilidade e proteção ao consumidor.

Cinco anos após o lançamento, o Pix não só cumpriu sua promessa como remodelou o sistema financeiro, impulsionando inovação, competição e inclusão digital, além de permanecer como uma plataforma em constante evolução dentro da agenda regulatória do país.

(Fonte: Thiago Amaral, sócio do Barcellos Tucunduva Advogados (BTLaw) nas áreas de Meios de Pagamento, Fintechs e Criptoativos. Doutor e mestre em Direito Comercial pela PUC/SP, e professor da FGV/SP e do Inspier).

Negócios em Pauta



AI/Scania

Melhor equipe de Serviços do Brasil vai representar o país na final mundial do Top Team

O Scania Top Team 2025/2026, torneio global apenas de colaboradores da área de serviços da rede de concessionárias da marca, terá mais uma vez a presença de brasileiros na final mundial, que será realizada de 6 a 9 de maio de 2026, na Suécia, onde fica a matriz da fabricante de caminhões, ônibus e motores. A equipe BTech, da Casa Scania Brasdiesel, de Ijuí (RS), conquistou uma das duas vagas da final regional das Américas, organizada no último sábado, 8 de novembro, na Argentina. Os outros classificados foram os argentinos do time Kamikase II. A Scania Academy e a Associação Brasileira dos Concessionários Scania (Assobrasc) contribuem com o suporte e treinamento necessários para a realização das etapas do Top Team. ➡➡ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



NanoStockk_CANVA

Evento gratuito sobre futurismo e novos negócios em tecnologia e inovação

@O ano de 2025 foi um período de grande relevância para o setor tecnológico, marcado por mudanças de comportamento e o desenvolvimento de novos paradigmas criados pela Inteligência Artificial (IA). Para explorar esse cenário de imprevisibilidade e as tendências emergentes, a Softtek, empresa global de soluções digitais e TI, realizará a 5ª edição do Softtek Day, evento anual, gratuito e aberto a todos os interessados. Com o tema “Do imaginário à inovação, o futuro é agora”, neste ano o evento será no formato de roda de conversa, e acontece no dia 16 de dezembro, às 17h, com transmissão ao vivo. As inscrições podem ser realizadas no site <https://www.softtek.com/webinar-softtek-day>. ➡➡ Leia a coluna completa na página 2

Ética e Integridade

Faria Lima sob escrutínio público

Denise Debiasi

Leia na página 6

Revisar processos antes da reta final do ano para evitar retrabalho e perdas fiscais

Falhas de comunicação e falta de padronização comprometem a produtividade e aumentam riscos fiscais nos escritórios contábeis. ➡➡

RCS Conversacional: como ele revoluciona a comunicação com os clientes?

Novembro está na metade, e já podemos ver uma explosão de promoções e ofertas relâmpagos da Black Friday. ➡➡

Privacidade e personalização: o novo dilema da automação no marketing

Empresas que apostam em automação enfrentam o desafio de entregar ofertas sob medida sem violar a confiança do cliente. ➡➡

Empreendedoras brasileiras mostram força e pedem igualdade no mundo dos negócios

No dia 19 de novembro é celebrado o Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino, data instituída pela ONU em 2014 para reconhecer o papel das mulheres na economia e incentivar políticas de igualdade de oportunidades. No Brasil, segundo levantamento do Sebrae e do Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME), as mulheres já estão à frente de cerca de 10,3 milhões de negócios, o que representa mais de um terço do total de empreendimentos do país. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



OPINIÃO

Como Interlagos se tornou o epicentro da revolução tecnológica?

Nicolás Ávila (*)

Sem dúvida, Interlagos é uma usina de emoções para os brasileiros.

Foi lá que, em 24 de março de 1991, Ayrton Senna escreveu a história mais memorável do circuito — e uma das mais marcantes da Fórmula 1. Com sua McLaren-Honda, venceu o Grande Prêmio, mas, acima de tudo, cumpriu a missão de vencer em casa. Como em toda a trajetória de “Beco”, tudo que ocorreu na pista naquele dia parecia roteiro de um filme: na parte final da corrida, perdeu a quarta marcha, depois a terceira e, finalmente, ficou apenas com a sexta. A chuva e o cansaço físico foram ingredientes extras, mas Senna cruzou a linha de chegada em primeiro.

A imagem dele, sem forças sequer para levantar o troféu, é um ícone que perdura — uma vitória da vontade sobre os limites humanos. Dezesete anos depois, em 2008, por outro lado, Felipe Massa (Ferrari) venceu a corrida, mas perdeu o campeonato porque, a 38 segundos do final, Lewis Hamilton conquistou o quinto lugar. Curiosamente, Massa foi o último brasileiro a correr no Grande Prêmio do Brasil, até a breve participação de Gabriel Bortoleto, em 2025. Mas, depois de quase 10 anos, há outro aspecto relevante nesse contexto, que é o do impacto da tecnologia nas provas.

Hoje, cada decisão estratégica da Fórmula 1 se apoia em inteligência artificial, dados em tempo real, gêmeos digitais e análise preditiva — ferramentas que transformam a maneira como as equipes concebem uma corrida e impactam diretamente o lar paulista dos melhores pilotos do país. Enquanto, na época de Senna, o recorde de parada nos boxes podia ultrapassar 11 segundos, a média atual é de 2,4 segundos, graças à automação e ao processamento instantâneo de terabytes de dados.

A Fórmula 1 evoluiu significativamente nas últimas décadas, passando de uma base sólida em talento nato e decisões ousadas para um sistema fundamentado em análises altamente técnicas e dados em tempo real que otimizam cada aspecto do carro e do ambiente, extraindo o máximo desempenho e dando a cada piloto a oportunidade de demonstrar seu talento. Esses pilotos altamente analíticos e habilidosos agora precisam das melhores ferramentas para lutar pela glória, e nosso Sistema de Distribuição de Conteúdo para Equipes (TCDS) atende a essa necessidade: ele permite o processamento instantâneo de informações críticas, integrando vídeo, sensores, dados de telemetria e câmeras para que as equipes possam tomar decisões em tempo real. Não se trata mais apenas de talento, resistência ou instinto: o desempenho é otimizado por meio de simulações, gêmeos digitais e algoritmos que preveem o desgaste dos pneus, o consumo de combustível e até mesmo os movimentos dos rivais.

Imagine por um momento: quanto mais Ayrton Senna poderia ter extraído de seu carro com essa tecnologia? Quão mais próximos os fãs estariam do Senna humano

com a telemetria, o vídeo e o áudio que temos hoje?

Esses são todos cenários hipotéticos, mas a verdade é que poderíamos ter aproveitado muito mais suas façanhas. Essas ferramentas não apenas revolucionam as pistas; elas também transformam a maneira como os fãs vivenciam a Fórmula 1. Experiências como visualizações interativas de estratégia permitem que espectadores do mundo todo compreendam e apreciem cada manobra, cada parada nos boxes e cada decisão. O que antes parecia exclusivo de engenheiros e pilotos agora é compartilhado com milhões, expandindo a base de fãs e gerando novos recordes de audiência.

As narrativas voltadas ao grande público, como “Drive to Survive” e “Fórmula 1: O Filme”, são a face mais visível de uma estratégia que transformou o esporte em um espetáculo global, alcançando 826,5 milhões de seguidores entre 2023 e 2024, com um aumento de 90 milhões de fãs, segundo a Nielsen Sports.

O filme dirigido por Joseph Kosinski apresenta uma cena muito ilustrativa: Joshua Pierce (Damson Idris) entra na sede da equipe APXGP e exige que recriem o cenário exato que viveu meses antes no circuito de Monza. Automaticamente, isso acontece: ele, sentado na base da equipe, conduz o carro no mesmo momento, enfrentando as mesmas dificuldades e tentando tomar decisões melhores para não repetir o erro. Joshua Pierce não existe, tampouco a APXGP. A única coisa real nessa cena é o uso de gêmeos digitais para criar cenários nos quais os pilotos podem aprimorar suas técnicas.

No dia 09 de novembro, uma parte importante do mundo voltou seus olhos para São Paulo. Ali, o público viu o talento dos melhores pilotos perseguindo o exemplo da coragem de Ayrton Senna — mas também algo mais: a capacidade de interpretar dados em tempo real de toda uma equipe e a Inteligência Artificial como aliada do potencial humano para observar detalhes, alcançar velocidades mais altas e conquistar a vitória.

Por 71 voltas e quase duas horas de corrida, Interlagos foi uma janela para compreender a explosão da revolução tecnológica que atravessa o mundo. Para Senna, certamente, essa realidade pareceria uma cena de ficção científica.

Para que um piloto vença, o talento sem dúvida é fundamental, mas também há muita tecnologia que precisa funcionar corretamente para colocar esse piloto nessa posição. A Fórmula 1 é um exemplo de como a tecnologia está levando os limites do desempenho ainda mais longe e ajudando os seres humanos a alcançar novos níveis em suas conquistas, ao mesmo tempo em que dá vida a histórias apaixonantes e imersivas. A Fórmula 1 nunca foi tão técnica e, ainda assim, o público nunca esteve tão próximo da ação — e os avanços tecnológicos têm sido fundamentais em ambas as dimensões.

(*) CEO do Media, Entertainment, Sports and Hospitality AI Studio da Globant.

Microsoft Flight Simulator, de simples game a ferramenta de treinamento

Desde que o game Microsoft Flight Simulator estreou em 1982, profissionais da aviação já diziam que suas versões iniciais, mesmo com limitações técnicas, poderiam ajudar no treinamento básico de novos pilotos, principalmente pelo seu realismo.

Vivaldo José Breternitz (*)

Agora, de forma oficial, a Boeing está usando essa tecnologia para treinar pessoal: ela anunciou o lançamento do Procedures Trainer, primeiro aplicativo da nova plataforma Virtual Airplane, desenvolvida em parceria com a Microsoft e baseada no Azure e no Flight Simulator. O aplicativo permite que futuros pilotos tenham lições online ou offline, usando computadores e tablets.

Os alunos já podem praticar diversos procedimentos aprovados para o Boeing 737 Max, como rotinas de pré-voo e pouso ou simplesmente realizarem voos virtuais.

Já os instrutores podem criar aulas com base em dados reais de voos, além de acompanhar o progresso dos alunos. O sistema também simula com precisão portões, pistas de taxi e decolagem de mais de 400 aeroportos ao redor do mundo. A Boeing pretende expandir a plataforma com novas aplicações e adaptações para outras aeronaves, como o 737 NG, 787 e 777X.

O game recria com grande precisão o comportamento de aeronaves, as condições meteorológicas, a geografia e até o tráfego aéreo real. As versões mais recentes, desenvolvidas pelo estúdio francês Asobo, utilizam



Kerkez_CANVA

tecnologia de nuvem do Microsoft Azure e imagens de satélite do Bing Maps para gerar um modelo tridimensional do planeta em escala real. Isso permite que os jogadores, e agora os pilotos em treinamento, sobrevoem praticamente qualquer lugar do mundo com altíssimo grau de realismo.

Ainda não está claro o quanto o Procedures Trainer se assemelhará ao game, cuja versão mais recente, o Microsoft Flight Simulator 2024, foi lançado em novembro

daquele ano. Uma versão para PlayStation 5 será lançada em breve, com suporte para PlayStation VR 2 previsto para o próximo ano – estima-se que cerca de 15 milhões de pessoas sejam usuárias do game.

É um caso interessante de evolução tecnológica, em que um brinquedo se transforma em ferramenta de treinamento.

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



News@TI

ricardosouza@netjen.com.br

Aarin lança primeiro BaaS do Brasil com integração por linguagem natural

A Aarin, techfin do Grupo Bradesco, anuncia uma inovação inédita no mercado financeiro brasileiro: a liberação de integração via linguagem natural em toda a sua infraestrutura. A novidade é possível graças a uma arquitetura baseada no Multi-Chain Protocol (MCP), que transforma cada rota de API da Aarin em tools acionáveis por Agentes de Inteligência Artificial. Com isso, a Aarin se torna o primeiro BaaS do país a permitir que clientes integrem jornadas de embedded finance tanto pelo modelo tradicional de APIs REST quanto por comandos em linguagem natural.

TD SYNnex foi reconhecida como Parceiro do Ano Global da Microsoft 2025 na categoria Dispositivos

A TD SYNnex anuncia que conquistou o prêmio Parceiro do Ano Global da Microsoft na categoria Dispositivos em 2025. A empresa foi reconhecida entre um grupo de parceiros de destaque da Microsoft por demonstrar capacidade de inovação e sucesso na entrega de soluções com tecnologias Microsoft. “Ser reconhecido como Parceiro do Ano Global da Microsoft 2025 na categoria Dispositivos é uma enorme honra que reflete a capacidade de inovação, dedicação e expertise da nossa equipe”, disse Daan Koppelmans, Vice-Presidente e Líder Global de Microsoft na TD SYNnex. “Esse reconhecimento demonstra o impacto que estamos gerando em todo o ecossistema, ajudando os parceiros a alcançar resultados transformadores com base nas soluções Microsoft. Juntos, estamos construindo o futuro por meio de forte colaboração, inovação escalável e foco absoluto no sucesso do cliente” (https://lac.tdsynnex.com/br/pt-br/).

“OpenForum Academy Symposium”

Nos dias 18 e 19 de novembro, a FGV Direito Rio será a anfitriã do OpenForum Academy Symposium 2025, evento internacional que reúne pesquisadores, formuladores de políticas públicas e profissionais interessados nos impactos sociais, políticos e econômicos das tecnologias abertas e do código aberto. Reconhecido como a única conferência acadêmica dedicada exclusivamente a esse campo interdisciplinar, o simpósio da OpenForum Academy (OFA) promove anualmente debates que conectam diferentes agendas de pesquisa e fomentam a produção de conhecimento colaborativo, com foco no valor público e no impacto transformador das tecnologias abertas. O evento é organizado pela Open Forum Europe (https://openforumeurope.org/event/save-the-date-openforum-academy-symposium-2025/).

Infios é reconhecida como Escolha dos Clientes no Gartner® Peer Insights™ Voice of the Customer 2025

A Infios, líder global em execução inteligente da cadeia de suprimentos, anunciou seu reconhecimento no Gartner Peer Insights™ Voice of the Customer 2025 para Sistemas de Gerenciamento de Armazém (WMS) como o único fornecedor a receber a distinção Customers' Choice. No início deste ano, a Infios foi nomeada Líder no Quadrante Mágico™ do Gartner® de 2025 para Sistemas de Gerenciamento de Armazém (WMS) pelo sétimo ano consecutivo. Esse reconhecimento adicional no relatório Gartner Peer Insights™ Voice of the Customer ressalta o impacto comprovado e o valor para o cliente das soluções inteligentes de cadeia de suprimentos da Infios (www.infios.com).

Ituran Brasil lança tecnologia de “Caixa-Preta Automática” e app Fleet-IQ para frotas corporativas

A Ituran Brasil, referência em rastreamento, conectividade e telemetria veicular, apresenta duas inovações que elevam o padrão de segurança e eficiência das frotas corporativas no país: o A.R.I. (Accident Reconstruction Information), tecnologia que atua como uma “Caixa-Preta Automática” para Reconstituição de acidentes, e o aplicativo Fleet-IQ, nova plataforma móvel de gestão inteligente de veículos de frota. Voltadas ao segmento de frotas corporativas, como empresas, locadoras e prestadoras de serviço com veículos utilitários, as soluções aplicam telemetria de alta precisão e análise automatizada de dados para ampliar o controle operacional, a segurança e a eficiência no uso da frota.

Huawei e Fast Shop anunciam ação especial com até R\$ 2.000 de desconto em produtos selecionados

A Huawei, em parceria com a Fast Shop, realiza nos dias 15 e 16 de novembro uma ação especial na unidade do Shopping Pátio Paulista, oferecendo ao público uma experiência diferenciada e descontos de até R\$ 2.000 em produtos da marca. A iniciativa inclui uma dinâmica interativa no ponto de venda, com cupons exclusivos que somam mais de R\$ 150 mil em benefícios. Durante o período da ação, os clientes que visitarem a loja poderão participar de uma atividade exclusiva: ao chegar, cada participante é convidado a retirar um envelope-surpresa de uma urna, contendo cupons de desconto que variam de R\$ 50 a R\$ 2.000, válidos na compra de produtos Huawei. Os cupons são limitados e podem ser utilizados imediatamente, incentivando o público a conhecer de perto o portfólio de dispositivos da marca, que inclui smartwatches, fones de ouvido, smartphones e outros itens do ecossistema.

AGU derruba site estrangeiro que comercializava deepfakes voltadas à pornografia infantil

A Advocacia-Geral da União (AGU) conseguiu a retirada do ar de site estrangeiro que comercializava deepfakes — imagens falsas criadas a partir de fotos reais — usadas para a produção de pornografia infantil. A derrubada ocorreu após a empresa receber notificação extrajudicial da Procuradoria Nacional da União de Defesa da Democracia (PNDD). A ação foi demandada pela Secretaria de Comunicação (Secom) da Presidência da República, com base em reportagem investigativa da agência Núcleo, em parceria com AI Accountability Network do Pulitzer Center. A reportagem do Núcleo expôs uma trama complexa que envolve a produção de pornografia infantil por deepfake, com uso de inteligência artificial (IA). Essas operações são realizadas na dark web, uma parte não visível da internet, cujos sites foram deliberadamente escondidos. Para acessá-los são necessários softwares especializados. A dark web é frequentemente usada por criminosos para ocultar atividades ilegais.

Summit Explore IA na Educação apresenta insights da Ásia para aplicação de IA na educação brasileira

Após a imersão de líderes brasileiros em universidades, centros de pesquisa e escolas da China e Coreia do Sul durante a Missão Explore Ásia 2025, chega ao Brasil, no dia 18 de novembro, o Summit Explore IA na Educação, realizado no Insper, em São Paulo. O encontro propõe compartilhar os aprendizados da missão e transformá-los em propostas aplicáveis ao contexto brasileiro, reunindo 400 participantes presenciais e ampla audiência online para debater, cocriar e agir sobre os impactos da inteligência artificial na educação brasileira. O evento inova ao propor um modelo com diferentes formatos (https://www.facebook.com/insper).



Se o professor adoece, a democracia enfraquece

Acedriana Vogel (*)

Debater o papel dos professores é, mais do que nunca, refletir sobre o impacto dessa profissão na construção de uma sociedade saudável

Diante de tantos desafios sociais e educacionais, não é exagero afirmar que o futuro do Brasil depende diretamente do cuidado que temos com nossos docentes.

O risco de um “apagão de professores”, já apontado por especialistas, como uma ameaça à continuidade da educação escolar e, por conseguinte, a perda de um espaço vigoroso para lapidar a humanidade, no que diz respeito à ética e à cidadania.

Há 35 anos, quando entrei em uma escola rural multiseriada na condição de professora, sabia que se tratava de uma escolha que me colocaria frente a frente com realidades e desafios para os quais eu não tinha respostas de antemão. Sabia, também, que precisava dar o meu melhor - um dia sim e o outro também - pois eles só tinham a mim e eu a eles.

Afinal, não é de hoje que os educadores precisam reinventar-se todos os dias para que seu conhecimento possa transformar as muitas vidas que passam por suas salas de aula. O que eu não esperava, no entanto, é que esse cenário ficasse ainda mais complexo, a ponto de, entre os jovens, encontrarmos cada vez menos interessados em seguir a carreira docente.

Pesquisas recentes revelam a gravidade desse cenário. Um estudo realizado com 438 professores brasileiros mostrou que docentes da educação básica apresentaram índices de burnout significativamente mais elevados do que os do ensino superior, associados a piores condições do desenvolvimento da sua atividade.

Há a constatação de que mais da metade dos professores relataram altos níveis de exaustão emocional, embora afirmem manter o entusiasmo e a dedicação ao trabalho. Esse paradoxo é perigoso: a paixão pela docência, quando não apoiada por condições dignas, pode acelerar o adoecimento.

E o problema não se restringe à Educação Básica. Um estudo realizado com professores universitários no Rio Grande do Norte, por exemplo, identificou prevalência de burnout em mais de 61% dos

participantes. Além disso, já temos dados que mostram que 15% dos docentes precisaram se afastar por sintomas psicológicos, e 18% por problemas vocais, frequentemente agravados em contextos de maior vulnerabilidade social. Esses números evidenciam que a crise docente é transversal e passa por todos os níveis de ensino, repercutindo no tecido social como um todo.

Se não conseguimos educadores mental e fisicamente saudáveis, como o seu trabalho poderá contribuir com o desenvolvimento integral dos estudantes? Por sua vez, se não asseguramos um ensino de qualidade, como podemos almejar um país pujante, com uma economia sólida e uma sociedade preparada para lidar com os múltiplos desafios que o mundo apresenta? Um ingresso para podermos operar nesse mundo!

O que está em jogo é, mais do que a qualidade do ensino, a saúde da própria sociedade. Quando professores adoecem ou deixam a profissão, os estudantes perdem não apenas o acesso ao programa curricular previsto para a escolaridade, mas também acolhimento, referência emocional e inspiração crítica.

Cria-se um círculo vicioso: menos professores levam a mais sobrecarga, que resulta em mais adoecimento e, por consequência, em um apagão docente cada vez mais próximo. Essa ausência repercute diretamente na formação de cidadãos mais equilibrados, empáticos e preparados para a vida em comunidade. A escola é um espaço privilegiado para o exercício da cidadania!

Mas há motivos para esperança. As mesmas pesquisas que denunciam o esgotamento revelam também a resiliência e o compromisso dos docentes, que seguem acreditando no valor transformador da educação. É uma categoria profissional encharcada de propósito. É nesse ponto que a sociedade deve agir: investir em políticas públicas de valorização, garantir condições dignas de trabalho, oferecer suporte psicológico e programas de formação continuada.

Se quisermos um país mais justo e saudável, precisamos cuidar de quem cuida do futuro. É preciso estabelecer o compromisso coletivo de assegurar que nenhum professor precise escolher entre a própria saúde e a sala de aula.

(*) Diretora pedagógica da Aprende Brasil Educação.

Brasil precisa investir até 2% do PIB por ano em energia até 2030 para alcançar meta de carbono zero em 2050, aponta Moody's

A estratégia climática do Brasil equilibra os custos e as oportunidades de redução de emissões, enfatizando a adaptação como um pilar central da Contribuição Nacionalmente Determinada (NDC) do país, além de adotar uma meta de mitigação flexível

De acordo com o último relatório da Moody's, a economia é altamente dependente de setores intensivos em carbono, como a agricultura, mineração e petróleo bruto, mas também está bem posicionada para desenvolver indústrias com potencial para se beneficiar da descarbonização, desde que consigam enfrentar as barreiras ao investimento.

As soluções baseadas na natureza (SbN) são fundamentais para atingir o net zero. Agricultura, uso da terra, mudança no uso da terra e silvicultura (LULUCF) respondem por quase metade das exportações e 60% das emissões do Brasil. Eliminar o desmatamento e expandir o reflorestamento são fundamentais para compensar as emissões geradas pela atividade agrícola. Os esforços atuais de redução de emissões da NDC do Brasil parecem insuficientes para atingir a meta net zero do país em 2050.

A eletrificação e descarbonização de outros setores envolverão investimentos significativos. O transporte, a indústria e os edifícios respondem por 25% das emissões e tempo-



tencial para eletrificação. O setor de energia contribui com apenas 5% e é mais fácil de reduzir, mas seria necessária uma participação maior da geração de energia solar e eólica, já que a contribuição da energia hidrelétrica está se estabilizando. Baseado em modelos macrofinanceiros do Network for Greening the Financial System (NGFS), a Moody's estima que o Brasil precisará investir de 1% a 2% do produto interno bruto (PIB), em média, a cada ano até 2030, para preencher a lacuna de investimento em energia para cumprir a meta net zero em 2050. O governo poderia fornecer 40% desse investimento e o setor privado, 60%. Isso poderia aumentar a

dívida/PIB em 8,5 pontos percentuais até 2040 em um cenário net zero.

Os biocombustíveis e os recursos naturais do país oferecem oportunidades para a transição energética. Como líder global em biocombustíveis com oferta abundante de energias renováveis e minerais essenciais, o Brasil está bem posicionado para a descarbonização. No entanto, os ganhos de exportação projetados a partir de 2035 sob o cenário do net zero não são suficientes para compensar totalmente os custos de ajuste doméstico, aumentando os custos de transição econômica.

O foco em adaptação está alinhado à significativa

exposição ao risco climático físico. As inundações, secas e incêndios florestais ameaçam a agricultura, a geração de energia hidrelétrica e o ecossistema da Amazônia, enfraquecendo seu papel como um sumidouro de carbono. O NGFS estima que os riscos físicos climáticos poderiam reduzir o PIB em 20% até 2050 em comparação com um cenário de referência hipotético sem danos físicos relacionados ao clima. O Fundo Monetário Internacional (FMI) projeta que é necessário um investimento ideal de adaptação anual de 0,25% a 0,5% do PIB na agricultura para evitar perdas futuras de produtividade.

O déficit na cobertura de seguros climáticos permanece elevado. Portanto, os investimentos em adaptação são fundamentais para a resiliência. Os setores agrícola e financeiro estão muito expostos aos riscos climáticos. O FMI estima que apenas 20% da agricultura teve cobertura de seguros em 2022, com aumento dos prêmios e dos sinistros durante períodos de secas. Cerca de 13% do crédito bancário é formado por crédito rural para setores vulneráveis ao clima.

Nova faixa de isenção do Imposto de Renda vai impactar declarações em 2027, mas contribuinte deve ficar atento desde já

O Governo Federal anunciou a ampliação da faixa de isenção do Imposto de Renda (IR) para trabalhadores que recebem até R\$ 5 mil brutos por mês. A medida, aprovada nesta semana, entra em vigor em janeiro de 2026 e impactará diretamente a declaração de 2027. A mudança representa um importante avanço na política tributária brasileira, com foco em aliviar a carga fiscal da população de menor renda e promover maior justiça na distribuição dos tributos.

Com a nova regra, todos os contribuintes que recebem até R\$ 5 mil mensais estarão isentos do pagamento do IR. Já quem ganha entre R\$ 5.001 e R\$ 7.350 passará a contar com descontos progressivos, pagando valores reduzidos de imposto. A isenção considera o salário bruto, e não o líquido, e

também contempla pessoas com mais de uma fonte de renda, desde que a soma total não ultrapasse o limite mensal de R\$ 5 mil.

Segundo Nicolas Menegat, Gestor de Departamento Pessoal da Razonet, a medida representa um marco para os trabalhadores e para as empresas que administram suas folhas de pagamento:

“A ampliação da faixa de isenção reduz a intervenção do Estado sobre a renda do trabalhador, permitindo que ele mantenha uma parte maior do que produz. Com o novo limite de R\$ 5 mil, a carga tributária sobre quem gera riqueza fica mais equilibrada e mais compatível com o custo de vida atual. Na prática, isso significa mais dinheiro disponível no orçamento mensal, maior capacidade de poupança e mais liberdade para

o trabalhador decidir como utilizar seus próprios recursos”, afirma o especialista.

A proposta busca equilibrar a tributação ao mesmo tempo em que preserva a arrecadação pública. Para isso, o governo prevê a criação de novas faixas de taxaço sobre rendas mais altas, garantindo que a política de isenção seja compensada por uma cobrança mais justa sobre os contribuintes de maior poder aquisitivo.

A mudança deve beneficiar diretamente uma parcela significativa da força de trabalho formal, reduzindo desigualdades e ampliando o poder de compra das famílias. Com a atualização, o Imposto de Renda brasileiro dá mais um passo em direção a um sistema tributário mais progressivo e alinhado aos princípios de equidade fiscal.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

O pretendente: **DAVI CUNHA ALVES DE ARAÚJO**, profissão: revisor, estado civil: solteiro, naturalidade: Grajaú, MA, data-nascimento: 11/09/2003, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jorge Pereira de Araújo e de Eridan Cunha Alves Bezerra. A pretendente: **GIOVANNA GABRIELI GOMES DE ALMEIDA**, profissão: recepcionista, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/09/2006, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ronildo Gomes Barbosa e de Priscila Barboza de Almeida.

O pretendente: **NATANAEL DA SILVA SANTOS**, profissão: conferente de carga e descarga, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/09/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Selino Serejos dos Santos e de Clenilde da Silva dos Santos. A pretendente: **GIOVANNA CERQUEIRA DE ANDRADE**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/11/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marcio Lima de Andrade e de Ana Maria Cerqueira Ventura.

O pretendente: **VICTOR MATHEUS DOS SANTOS**, profissão: gerente de produção, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/01/1997, residente e domiciliado na Vila Maria, São Paulo, SP, filho de José Tadeu dos Santos e de Regina dos Santos Barbosa. A pretendente: **KAMILLA CLARO ZANESCO**, profissão: dentista, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/06/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Wanderlei ZanESCO e de Sirlene Claro ZanESCO.

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

Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **LUCAS SALES SILVA**, estado civil solteiro, filho de Moisés Cardoso da Silva e de Luciene Rodrigues Sampaio de Sales Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **BRUNA RAMOS PEREIRA**, estado civil solteira, filha de Eduardo Figueiredo Pereira e de Rosimeire Tintil Ramos, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **JOÃO PAULO JUNG RAMIA**, estado civil solteiro, filho de Marco Antonio Durante Ramia e de Delci Jung Ramia, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KATERYNA BYKOVA**, estado civil divorciada, filha de Serhii Leuskyi e de Olga Leuska, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DIEGO DE OLIVEIRA ROCHA**, estado civil solteiro, filho de Nildo de Farias Rocha e de Dominga Faria de Oliveira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **SHEYLA BARROS CORRAL**, estado civil solteira, filha de Jesus Corral Filho e de Pecilia Maria Barros Corral, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

Jornal Empresas & Negócios

Black Friday 2025 desafia empresas a garantir estabilidade e segurança nas vendas online

Com expectativa de alta de 14,7% no comércio eletrônico, companhias reforçam infraestrutura, automação e estratégias de prevenção a falhas

Tradicionalmente realizada na última sexta-feira de novembro, a Black Friday 2025 deve consolidar o comércio eletrônico como principal protagonista da grande liquidação anual. Segundo projeção da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o e-commerce deve movimentar cerca de R\$13 bilhões, um crescimento de 14,74% em relação a 2024. O cenário reflete a confiança do consumidor nas compras digitais, mas também reforça o desafio das empresas em manter seus sistemas estáveis, seguros e preparados para a alta demanda.

Com o crescimento previsto nas vendas, aumenta também a responsabilidade das áreas de TI e segurança digital. Para Gilberto Reis, COO da Runtalnet, empresa de soluções digitais, o comportamento do consumidor brasileiro exige um alto grau de preparo técnico e estratégico. “A Black Friday é o momento em que a tecnologia é mais testada. Cada clique conta, e a operação



Achinaz2s Images_CANVA

demanda precisão do servidor ao checkout. O cliente não espera; se o site falha, ele vai para o concorrente”, afirma.

Para garantir estabilidade durante o pico de acessos, muitas companhias têm investido em testes de carga e escalabilidade de infraestrutura, simulando grandes volumes de tráfego e ajustando sistemas para suportar o aumento da demanda. Planos de contingência e equipes de TI treinadas também se tornaram parte da preparação, assegurando respostas rápidas em caso de falhas e manutenção da experiência de compra.

“A segurança e a performance andam juntas. Não adianta ter uma grande campanha se o ambiente digital não estiver preparado. Uma equipe técnica bem estruturada e tecnologias de automação e análise de dados fazem toda a diferença nesse momento”, destaca o executivo.

Plataformas robustas, como o SAP Commerce Cloud, ganham espaço por permitir maior personalização das ofertas e gestão eficiente de grandes volumes de informação. A expectativa é que a adoção dessas soluções contribua para uma jornada de compra mais fluida e personalizada, principalmente em dispositivos móveis.

“A Black Friday é uma maratona tecnológica que começa muito antes de 28 de novembro. As empresas que se preparam com antecedência e investem em talentos de tecnologia têm mais chances de transformar o pico de vendas em uma oportunidade real de crescimento”, conclui o executivo.

Buy Now, Pay Later: os benefícios para o e-commerce

Alex Tabor (*)

Agora, além de contar com o modelo tradicional, consolidado e amplamente aceito de parcelamento no cartão de crédito, o lojista por contar com o modelo Buy Now, Pay Later (BNPL), ou “Compre agora, pague depois”, que está transformando o varejo digital e se consolidando como uma das tendências do comércio eletrônico. O sistema permite que o consumidor adquira produtos e serviços parcelando o pagamento mesmo sem ter cartão de crédito ou limite bancário, através de pagamentos parcelados via Pix. Essa simplicidade tem atraído cada vez mais usuários, mas seus benefícios vão além da experiência de compra, pois o BNPL se tornou um acelerador de conversão e fidelização para empresas que vendem online.

De acordo com dados do Instituto DataFolha, o volume global de transações via BNPL atingiu US\$ 316 bilhões em 2023, com crescimento anual de 18%. A expectativa é que esse número chegue a US\$ 452 bilhões até 2027, crescendo a uma taxa média de 9% ao ano. Essa evolução mostra que o modelo não é apenas uma moda passageira, mas uma revolução permanente nos hábitos de consumo.

Países como Alemanha e Suécia já são referência, com 21% do total de transações de e-commerce realizadas via BNPL. Essa penetração mostra o potencial do modelo, que ainda tem amplo espaço para crescer em mercados emergentes como o brasileiro, onde o acesso ao crédito é mais restrito e os consumidores valorizam alternativas simples e transparentes.

Para os lojistas, isso significa maior conversão de vendas, ticket médio mais alto e fidelização de clientes. Em um ambiente competitivo e saturado, oferecer facilidades de pagamento pode ser o diferencial que transforma uma visita em compra e um comprador ocasional em cliente recorrente.

Integração com Open Finance e Inteligência Artificial

Os próximos anos trarão uma nova onda de evolução para o BNPL. A integração com o Open Finance permitirá análises de crédito mais precisas e inclusivas, ampliando o público elegível e reduzindo riscos de inadimplência. Ao acessar dados financeiros abertos, as fintechs poderão avaliar a capacidade de pagamento do consumidor de forma dinâmica e em tempo real.

Além disso, a inteligência artificial já começa a atuar na personalização das ofertas de

crédito. Algoritmos podem ajustar automaticamente limites, prazos e condições conforme o comportamento de cada usuário, criando experiências únicas e mais seguras. Essa personalização é um dos maiores trunfos do BNPL moderno, capaz de equilibrar conveniência para o cliente e rentabilidade para o lojista.

Benefícios diretos para o e-commerce

Implementar uma solução BNPL traz uma série de vantagens concretas para o comércio eletrônico. A principal é o aumento da taxa de conversão, pois consumidores que antes desistiram da compra por falta de crédito ou falta de limite no cartão passam a ter uma alternativa imediata. Desse modo, as lojas que adotam BNPL registram crescimento no volume de vendas, especialmente em categorias de maior valor agregado, como eletrônicos, moda e turismo.

Outro benefício é o aumento do ticket médio. Como o consumidor não precisa pagar o valor total de uma vez, ele se sente mais confortável para adquirir produtos de maior valor ou adicionar itens extras ao carrinho. Essa elasticidade de compra é extremamente valiosa em períodos de promoções e datas sazonais, como Black Friday e Natal.

O BNPL também melhora a fidelização. Clientes satisfeitos com a experiência de compra e pagamento tendem a retornar, especialmente quando percebem transparência, segurança e flexibilidade nas condições oferecidas. Isso reduz custos de aquisição de novos clientes e fortalece a base de consumidores recorrentes.

Além disso, com o apoio de instituições financeiras e fintechs, o lojista não assume o risco de crédito, já que a operação é intermediada por empresas especializadas. Isso garante o pagamento e liquidação para o e-commerce no prazo contratado, enquanto o provedor de BNPL administra o parcelamento junto ao cliente final.

Desse modo, com a combinação de tecnologia, dados e regulação responsável, o BNPL redefine o crédito e consolida o futuro do consumo digital; um futuro em que pagar depois é sinônimo de comprar com mais liberdade, confiança e inteligência.

(*) CEO da Tuna Pagamentos, fintech especializada em orquestração de pagamentos para e-commerces e marketplaces, oferecendo uma plataforma SaaS que centraliza provedores de pagamento e antifraude em um único sistema flexível e inteligente. E-mail: tuna@nbpress.com.br

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL
ALIEAÇÃO 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 - ALIEAÇÃO FIDUCIÁRIA, por intermédio de LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. C09130822-0, emitida por LUCIANA CARMONA, brasileira, solteira, produtora agropecuária, inscrita no CPF/MF sob n. 396.912.628-27, 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: 16 de Dezembro de 2025, a partir das 11:00 horas. 1.2. 2º Leilão: 17 de Dezembro de 2025, a partir das 11:00 horas. 1.3. Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Térreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente *on-line* (www.kleiloes.com.br). 1.4. Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008.

2. OBJETO DO LEILÃO

2.1. Descrição do imóvel: Matrícula n. 38.412, registrada perante o 2º Serviço de Registro de Imóveis de Rio Claro, Estado de São Paulo "Uma área de terras desmembrada da Gleba D da Fazenda Ano Novo, situada no distrito e município de Análândia, desta Comarca de Rio Claro, com área de 245.406,41 m2., ou 24,5406 ha., ou ainda 10,14 alqueires", com as divisas e confrontações indicadas na matrícula.

3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO

3.1. O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o 2º Serviço de Registro de Imóveis de Rio Claro, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 38.412, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter "ad corpus" em PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIEAÇÃO FIDUCIÁRIA pelo valor mínimo de R\$1.535.000,00 (um milhão, quinhentos e trinta e cinco mil 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 17 de Dezembro de 2025, a partir das 11:00 horas, no mesmo local, somente *on-line*, a realização do SEGUNDO LEILÃO pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de R\$575.500,00 (setecentos e sessenta e sete mil e quinhentos reais), correspondente a metade do valor de avaliação do bem, 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, interposição 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, 12 de Novembro de 2025.

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL
ALIEAÇÃO 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 - ALIEAÇÃO FIDUCIÁRIA, por intermédio de LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. C09130820-4, emitida por LUCIANA CARMONA, brasileira, solteira, produtora agropecuária, inscrita no CPF/MF sob n. 396.912.628-27, 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: 16 de Dezembro de 2025, a partir das 11:10 horas. 1.2. 2º Leilão: 17 de Dezembro de 2025, a partir das 11:10 horas. 1.3. Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Térreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente *on-line* (www.kleiloes.com.br). 1.4. Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008.

2. OBJETO DO LEILÃO

2.1. Descrição do imóvel: Matrícula n. 8.135, registrada perante o 2º Cartório de Registro de Imóveis da Comarca de Rio Claro, Estado de São Paulo "Gleba C desmembrada da Fazenda Ano Novo, situada no Município de Análândia, Comarca de Rio Claro, com área de 318.006,41 m2, benfeitorizada com uma casa de morada e cerca", com as divisas e confrontações indicadas na matrícula.

3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO

3.1. O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o 2º Cartório de Registro de Imóveis da Comarca de Rio Claro, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 8.135, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter "ad corpus" em PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIEAÇÃO FIDUCIÁRIA pelo valor mínimo de R\$1.870.000,00 (um milhão, oitocentos e setenta mil 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 17 de Dezembro de 2025, a partir das 11:10 horas, no mesmo local, somente *on-line*, a realização do SEGUNDO LEILÃO pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de R\$935.000,00 (novecentos e trinta e cinco mil reais), correspondente a metade do valor de avaliação do bem, 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, interposição 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, 12 de Novembro de 2025.

EDITAL DE CITAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 1001512-23.2023.8.26.0219 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da Vara Única, do Foro de Guararema, Estado de São Paulo, Dr(a). LUCAS GARBOCCI DA MOTA, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a CARLOS FRANCO FERNANDES, seu cônjuge (se casados for), herdeiros e/ou sucessores, Réus Ausentes, Incertos, Desconhecidos e eventuais Interessados, que RUTE GONÇALVES SERAFIM, ajuizou a presente ação de Usucapião objetivando o imóvel com a área de 2.890,345m, localizado na Rua Imaculada Conceição nº 130 (Oficial), bairro Parateli, Guararema-SP, do qual mantém a posse mansa, pacífica, ininterrupta por mais de 20 anos. 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 Guararema, aos 13 de novembro de 2025.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1005919-40.2023.8.26.0068 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 5ªVC, do Foro de Barueri, Estado de SP, Dr(a). Renata Bittencourt Couto da Costa, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(s) Luiz Ricardo Benício Ramos, CPF 20592723860 que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Civil por parte de Concessionária de Rodovias do Oeste de São Paulo - Viaeste S/A, alegando em síntese que no dia 03/11/2020, por volta das 05h01, ao atingir o KM 22, sentido leste, da Rodovia da SP-280, Barueri, o segundo requerido (LUIZ), conduzindo o veículo SCANIA/G360 A4X2, de propriedade a primeira requerida, perdeu o controle do veículo, colidindo contra a defesa metálica, danificando o patrimônio público sob concessão, motivo pelo qual requer o pagamento de danos morais no valor de R\$ 8.646,27 (atualizado até março/2023). 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. Barueri, aos 16 de setembro de 2025.



Ética e Integridade



Denise Debiasi



Faria Lima sob escrutínio público



Quando a polícia ocupa o principal corredor financeiro do país, o assunto sai das páginas policiais e entra na pauta de governança. Em agosto, uma megaoperação mirou o esquema financeiro do crime organizado e concentrou dezenas de alvos na Avenida Faria Lima, epicentro do mercado de capitais brasileiro. Não é “apenas” notícia; é um teste de valores para quem opera dinheiro e reputação todos os dias.

As investigações indicam o uso do mercado para lavar e ocultar recursos, com ramificações antes vistas em setores tradicionais e, agora, com suspeitas de chegada ao ambiente financeiro, inclusive em fundos de investimento. Endereços de peso entraram no radar e executivos foram instados a explicar processos, governança e a efetividade de seus controles. É um retrato desconfortável para qualquer instituição que preza por credibilidade.

O que isso tem a ver com você, executiva, conselheiro, gestora de riscos. Tudo. Quando o noticiário conecta crime organizado a estruturas do mercado, o “licenciamento social” dos nossos negócios fica em xeque. A régua muda do “cumprimos a lei” para “demonstramos integridade”.

É nessa hora que due diligence deixa de ser checklist e vira disciplina viva: conhecer o cliente final, rastrear beneficiário, testar a consistência de garantias, auditar provedores de liquidez e monitorar transações com visão de ciclo inteiro. Se o desenho de governança permite “pontos cegos”, alguém — dentro ou fora — pode explorá-los.

Também há um recado para a cadeia de investimentos. Gestoras, bancos e administradores precisam revisitar políticas de onboarding, critérios de suitability de produtos complexos, monitoramento contínuo e a independência de Risco, Compliance e Auditoria. Procedimentos de Know Your Customer (KYC) e Anti-Money Laundering (AML) devem sair

do PDF e entrar na rotina: segmentação por risco, alertas calibrados por materialidade, investigação de mídia adversa, revisão de terceiros e testes de estresse reputacional. Em paralelo, conselhos devem pedir trilhas de auditoria claras e relatórios que não só indiquem conformidade, mas revelem a efetividade dos controles.

Reputação, aqui, é ativo financeiro. A cada operação policial que toca o mercado, investidores institucionais e reguladores passam a exigir evidências tangíveis de governança: incidentes reportados tempestivamente, ações corretivas mensuráveis, responsabilização de tomadores de decisão e transparência com cotistas e clientes. O silêncio defensivo raramente protege; comunicação responsável, sim. Assuma o que se sabe, explique o que se investiga e diga o que será feito — com prazos e responsáveis.

Se você lidera times na Faria Lima — ou em qualquer outro hub financeiro —, este é o momento de reforçar valores. Patrocine investigações independentes quando houver indícios, preserve evidências, separe funções críticas e fortaleça canais de denúncia com proteção real ao denunciante. Reavalie carteiras, encerre relacionamentos contaminados, reporte às autoridades e ao regulador quando exigido. Ética e valores não são slogans: são decisões operacionais tomadas sob pressão, com impacto direto no caixa e no valor da sua marca.

A lição é simples e dura. Quando a polícia chega ao endereço símbolo do capital, ela também bate à porta da nossa responsabilidade. Integridade não se terceiriza. É preciso provar, todos os dias, que o dinheiro que circula por nossas mãos nasce e anda limpo.

Saiba quem é a nossa Colunista:

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

Na Black Friday, cada segundo vale milhões: como a IA transforma tráfego em vendas

Especialistas da TIVIT revelam como IA e segurança digital se tornaram diferenciais competitivos para transformar picos de acesso em lucro real no e-commerce

A Black Friday deve movimentar mais de R\$13 bilhões no e-commerce brasileiro este ano, segundo a Associação Brasileira de Inteligência Artificial e E-commerce (Abiacom). Mas, à medida que o evento se consolida como o mais importante do calendário das vendas online, cresce também a pressão sobre as empresas para garantir alta performance, segurança e disponibilidade durante os picos de acesso, em um único dia que pode definir o resultado financeiro do trimestre.

Na visão de Carlos Eduardo Maia, diretor de Cloud Solutions da TIVIT, a preparação deixou de ser apenas sobre infraestrutura robusta. “A Black Friday é um teste de fogo para o e-commerce. Não basta escalar servidores: é preciso orquestrar uma operação inteligente, com apoio da IA, para antecipar gargalos, garantir experiência impecável e máxima rentabilidade. Quem não fizer isso vai perder vendas ou pior, perder clientes.”



A empresa reuniu as quatro principais estratégias de nuvem e inteligência artificial para ajudar as empresas a se prepararem para a Black Friday e os seus grandes picos de acesso:

- 1) Prever demanda com alta precisão: usar algoritmos de Machine Learning que cruzam dados históricos e tendências em tempo real, evitando desperdício de recursos ou falhas de capacidade.
- 2) Personalizar o carrinho de compras: ajustar recomendações de produtos em tempo real permitem aumentar a
- 3) Combate inteligente a fraudes: usar análise comportamental e biometria digital para identificar transações suspeitas em segundos, sem interromper a jornada de compra. A detecção precoce evita bloqueios indevidos e preserva margens.
- 4) Atendimento automatizado com chatbots ge-

conversão e reduzir o abandono de carrinho. A IA interpreta o comportamento de navegação e adapta sugestões conforme o perfil e o momento da compra.

nerativos: assistentes virtuais baseados em IA generativa atuam como vendedores digitais, capazes de recomendar produtos e até finalizar pedidos, reduzindo filas e aumentando a conversão.

Além dessas frentes, Maia destaca a importância de uma infraestrutura resiliente, com arquitetura multi-cloud e redundância geográfica para garantir a continuidade do negócio em caso de eventuais falhas. O uso de edge computing ajuda a reduzir a latência em regiões de maior consumo e acelerar o checkout, enquanto o monitoramento em tempo real permite identificar gargalos e agir antes que impactem a experiência do cliente.

“Na Black Friday, segundos equivalem a milhões. Nosso papel é dar às empresas a estabilidade e a inteligência necessárias para transformar picos de acesso em resultados reais, sem comprometer a segurança ou a experiência do cliente”, afirma Maia.

Inovação: quais os desafios e perspectivas?

Andressa Moraes (*)

O ecossistema de inovação brasileiro tem passado por um período de transformações aceleradas. Os avanços recentes demonstram um amadurecimento institucional e tecnológico. No entanto, para que o país e suas empresas assegurem competitividade futura, é crucial não apenas reconhecer esses progressos, mas também enfrentar os desafios estruturais e culturais que ainda limitam o potencial de crescimento contínuo.

De acordo com o Índice Global de Inovação (IGI) 2025, o Brasil perdeu a liderança regional no ranking, caindo para a 52ª posição. Apesar desse recuo, o país ainda se destaca como o quinto mais inovador entre as economias de renda média-alta, atrás de China, Malásia, Turquia e Tailândia.

Nos últimos anos, o nosso país registrou conquistas expressivas no fortalecimento do seu ecossistema de inovação, consolidando marcos regulatórios e tecnológicos que nos impulsionam cada vez mais. Um dos principais avanços foi o aprimoramento do arcabouço regulatório, materializado pela Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups), que modernizou a relação entre empreendedores, investidores e o poder público, facilitando a captação de recursos e parcerias.

Essa evolução coincidiu com o crescimento nacional como polo de inovação global. De acordo com o The Global Startup Ecosystem 2025, São Paulo foi classificada como um dos principais hubs de inovação do mundo, e o número de unicórnios brasileiros (startups avaliadas acima de US\$ 1 bilhão) chegou a 22 em 2024. Em termos de investimentos, após um período de retração, o capital de risco voltou a crescer este ano.

Em paralelo, a inovação corporativa ganhou destaque, com empresas brasileiras de ponta figurando entre as maiores investidoras mundiais em P&D. Setores tradicionais também

apresentaram indicadores dinâmicos, segundo o IGI, como a implantação de 5G que registrou um avanço de 86,9%, crescimento de veículos elétricos na margem dos 132,6% e patentes internacionais 23,9%.

A crescente conscientização sobre a inovação já se reflete nas decisões dos dirigentes empresariais e governamentais. A maioria das organizações brasileiras a classificam como um elemento fundamental para a sobrevivência e crescimento, o que evidencia sua centralidade na estratégia corporativa. Isso se manifesta na alocação de verbas dedicadas para experimentação e P&D, na criação de comitês de governança com KPIs definidos e na priorização de parcerias e aquisições como forma de acelerar a transformação. No governo, a pauta também ganhou espaço estratégico com a definição de metas claras na Estratégia Nacional de Inovação e a implementação de políticas como incentivos fiscais e programas de transformação digital.

Ignorar a inovação, diante deste contexto, implica uma queda direta na competitividade. Afinal, as empresas ficam expostas à obsolescência e correm o risco de perder mercados para concorrentes globais que investem continuamente, comprometendo sua capacidade de se manter em padrões internacionais.

Essa falta de priorização também gera perda de atratividade para investidores e pode levar à migração de talentos. Negligenciar a inovação, portanto, significa trocar ganhos de médio e longo prazo por resultados imediatos, deixando o país e suas empresas menos preparados para os desafios futuros.

Internamente, muitas organizações enfrentam barreiras significativas. Do ponto de vista cultural, o maior desafio é a resistência à mudança: ambientes marcados por conservadorismo e aversão ao risco dificultam a experimentação, com gestores esperando retorno imediato e descartando projetos antes de maturarem.

Estruturalmente, são recorrentes os recursos escassos, hierarquias rígidas e métricas focadas apenas no financeiro. A combinação entre burocracia e resultados de curto prazo mina o potencial criativo, exigindo liderança engajada, comunicação transversal e políticas de incentivo ao aprendizado para que a inovação se torne um processo contínuo e sustentável.

Dado que muitos projetos inovadores não geram lucro imediato, as empresas vêm adotando métricas não-financeiras para mensurar resultados de longo prazo, avaliando benefícios indiretos e intangíveis. Em vez de focar apenas no ROI de curto prazo, a avaliação se concentra no fortalecimento da marca, melhoria do engajamento interno e, crucialmente, na geração de capacidades: novos conhecimentos adquiridos, patentes registradas e maturidade digital. Uma abordagem equilibrada entre indicadores financeiros e não-financeiros permite justificar investimentos e guiar correções de rota.

O avanço de tecnologias como Inteligência Artificial, internet das coisas (IoT), robótica e análises de dados está obrigando até os setores mais tradicionais a reinventar seus modelos. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), cerca de 70% das indústrias no Brasil já empregam algum tipo de tecnologia digital avançada, o que, por mais que aumente sua produtividade, também expõe empresas conservadoras. Com isso, a inovação deixa de ser pontual e passa a ser estrutural e contínua, integrando tecnologia, cultura e modelo de negócio.

As tecnologias disruptivas redefinem a natureza da inovação, que agora é digital e constante. Empresas que inovavam ocasionalmente precisam incorporar automação e design centrado no usuário ao seu DNA, repensando processos do chão de fábrica ao relacionamento com o cliente. Do contrário, correm o risco de ficarem obsoletas em um mercado cada vez mais dinâmico.

(*) Sócia-diretora de inovação do Grupo Skill

Como o franchising pode aproveitar a Black Friday sem correr riscos?

Especialista avalia a data e destrincha as barreiras que franqueadoras e franqueados podem encontrar em busca do sucesso no fim de ano

A Black Friday movimentou o mercado ao longo do ano. Apesar de sua “data oficial” ser na última sexta-feira de novembro, produtos e serviços são apresentados com promoções desde o início do mês. Para este ano, não deve ser diferente. Segundo dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o evento deve alcançar um faturamento de R\$ 13,34 bilhões em 2025, um aumento de 43% em relação a 2024.

É a época em que diversas marcas aproveitam para ganhar destaque no mercado, trazendo os consumidores para perto e, posteriormente, fidelizando-os. Quem também usa o momento para crescer é o franchising brasileiro, que se consolida cada vez mais como uma alternativa para quem quer empreender.

Para o especialista em varejo e consultor de franquias, Erlon Labatut, a data é uma boa oportunidade para que franqueadoras possam atrair cada vez mais clientes e aqueles que desejam investir em um negócio. Ele destaca as possibilidades que as marcas podem utilizar, o que ainda permite o fortalecimento de laços com consumidores, que são trazidos para perto e podem criar uma relação de fidelidade.

“A Black Friday pode ir muito além do varejo tradicional. Para as franquias, é uma oportunidade dupla: chamar a atenção de novos clientes e também despertar o interesse de quem pensa em empreender. Marcas que usam a data de forma estratégica, oferecendo vantagens reais e experiências



Erlon Labatut.

de valor, fortalecem o relacionamento com o público e impulsionam o crescimento da rede”, explica.

No entanto, Labatut analisa que o evento também pode ser traiçoeiro para as franquias. Isso porque ele afirma que “as franquias enfrentam o desafio de manter padrão e rentabilidade em meio às promoções”. O especialista ainda destaca que o momento expõe a maturidade da gestão da rede e seus resultados – as que possuem planejamento, saem na frente; as que não têm, perdem credibilidade.

Além disso, ele pontua que a época é quando as falhas das franquias são expostas, ressaltando o despreparo dentro das operações. Erlon também alerta para os resultados negativos que podem surgir de dentro para fora, principalmente a partir de conflitos entre franqueadora e franqueado, que não entram em acordo com a relação de preços ofertados e benefícios para os consumidores, por exemplo.

“Essa é a época que funciona quase como um raio-X das marcas e revela os pontos fracos de

cada campo operacional. A parceria entre franquia e franqueados funciona como um divisor de águas nesse momento. Quando cada elo trabalha com objetivos distintos, surgem ruídos que comprometem o resultado e corroem a confiança, tanto internamente quanto na visão dos clientes”, avalia.

Na visão de Labatut, pensando nos clientes, as redes devem encarar a data como uma oportunidade de traçar estratégias com o propósito de alavancar resultados positivos, em vez do foco estar direcionado para queima de estoques. De acordo com o especialista, as ações tomadas pela franquia precisam olhar para o que o consumidor mais valoriza na Black Friday e, dessa forma, gerar recorrência e criação de valor.

“Estar na Black Friday é fácil, mas o difícil é ter uma estratégia de Black Friday. As franquias que realmente se destacam são aquelas que entendem o comportamento do consumidor e constroem ações que vão além do desconto. Promoção que agrega valor é aquela que reforça a experiência, a confiança e o vínculo com o cliente,

transformando uma compra pontual em relacionamento duradouro”, diz ele.

Black Friday como estratégia anual

O planejamento com antecedência e a definição da política de promoções são fundamentais para o sucesso da franquia durante a Black Friday. Outro ponto que Labatut chama a atenção é para o pós-data, ou seja, como a marca ficará reconhecida depois do evento. Para ele, empreendedores que detalham cada passo ao longo do ano têm mais chances de sucesso financeiro e de reputação, além de atraírem bons leads para estarem à frente do negócio futuramente.

“A data pode ser muito positiva, desde que a rede tenha clareza de propósito e planejamento financeiro, visto que campanha sem cálculo é um grande risco que a franquia passa a correr. Também é importante lembrar de que a Black Friday vai passar, mas a imagem é a que fica. Ou seja, é preciso alinhar a rota com antecedência e tratar a época como uma estratégia anual, o que eleva as chances de colher bons frutos no final”.

Para o franchising, o entendimento de que vender melhor é mais importante do que vender bem pode ser crucial para o futuro do negócio. Além de trazer novos empreendedores para perto, Labatut afirma que essa é uma forma de criar uma exposição ainda maior da marca e aumentar as chances de fidelização com os clientes, que irão olhar com outros olhos para a franquia e explorá-la em outras épocas do ano.

Gestão e Contabilidade superam fronteiras com uso de Inteligência Artificial

Mauricio Frizzarin (*)

A forma como fazemos negócios vem passando por profundas transformações. A Inteligência Artificial (IA) já não é mais um tema restrito à tecnologia, ao contrário, está remodelando profissões inteiras. A contabilidade, por exemplo, é uma das áreas que mais têm a ganhar com isso.

No Brasil, onde o setor contábil ainda enfrenta desafios como excesso de burocracia, fragmentação tecnológica e dificuldade em agregar valor estratégico ao cliente, a IA surge como um divisor de águas. O país avança com ritmo consistente. Segundo a KPMG, 58% das empresas brasileiras já estão implementando soluções de IA em suas áreas de finanças e 15% afirmam estar em estágio de maturidade no uso dessas ferramentas. Além disso, 42% das organizações destinam entre 5% e 10% do orçamento de TI especificamente para iniciativas de inteligência artificial — um sinal claro de que a transformação digital é prioridade.

Durante décadas, o contador foi visto principalmente como o “guarda-livros” — aquele que registra, apura e entrega obrigações fiscais. Hoje, essa função está sendo automatizada com rapidez. Ferramentas baseadas em IA - que já podem ser consideradas como obrigatórias nos escritórios de contabilidade - conseguem importar dados de notas fiscais, classificar lançamentos contábeis, gerar balancetes e até revisar demonstrações financeiras com alto grau de precisão. No contexto da chamada Contabilidade 4.0, estudos brasileiros apontam que profissionais que dominam tecnologias digitais podem aumentar sua eficiência em até 50%. Esse ganho de produtividade libera o contador das tarefas repetitivas e permite concentrar sua atuação na análise, na estratégia e na geração de valor.

Essa mudança já é percebida globalmente: uma pesquisa internacional sobre o futuro da contabilidade revelou que 71% dos profissionais esperam transformações significativas na profissão impulsionadas pela IA. E, embora o Brasil ainda caminhe em direção à maturidade tecnológica, as bases estão sendo firmadas, com softwares incorporando gradualmente recursos inteligentes que melhoram a qualidade dos serviços contábeis.

A IA é hoje uma das ferramentas mais poderosas para aumentar a eficiência e a escalabilidade de um escritório contábil. Um sistema inteligente pode

processar milhares de documentos em poucos minutos, cruzar informações com bases públicas, identificar inconsistências e emitir relatórios de auditoria com agilidade inédita.

Na prática, isso significa crescer sem necessariamente expandir a estrutura física. Com automação e análise preditiva, o contador passa a atender mais clientes com o mesmo time e com mais precisão. Esses ganhos não são apenas operacionais, mas permitem que os escritórios se posicionem como consultores estratégicos, oferecendo análises tributárias em tempo real, projeções financeiras e indicadores personalizados para cada cliente. Assim, a contabilidade deixa de ser um centro de custo e passa a ser um parceiro ativo na tomada de decisão empresarial.

Naturalmente, a integração da IA à rotina contábil não ocorre sem desafios. Entre os principais estão a qualidade e segurança dos dados, a capacitação profissional e a mudança de mentalidade. Superar essas barreiras exige um plano claro, que envolve o mapeamento dos processos repetitivos a fim de automatizá-los com ferramentas seguras; garantir qualidade de dados; capacitar equipes; além de começar com projetos-piloto (como automação de lançamentos) e ampliar gradualmente para áreas de consultoria e análise preditiva. O aprendizado contínuo é essencial!

Vale ressaltar, que mesmo considerada obrigatória nos escritórios de contabilidade, a IA não ameaça a profissão contábil, ela a eleva. O contador que compreende o potencial das novas tecnologias amplia seu papel como analista, estrategista e guardião da saúde financeira das empresas. Aliás, com a IA, um escritório localizado em uma pequena cidade do interior pode atender empresas de qualquer lugar do mundo com a mesma eficiência e qualidade das grandes firmas de auditoria. Afinal, a tecnologia quebra barreiras geográficas, acelera processos e permite um nível de personalização que antes era inviável.

O Brasil vive um momento decisivo: há tecnologia disponível, interesse do mercado e clientes cada vez mais digitais. Cabe agora aos escritórios contábeis e às empresas decidirem se querem ser parte da transformação ou espectadores dela.

(*) fundador e CEO da QYON Tecnologia, empresa norte-americana especializada no desenvolvimento de softwares para gestão empresarial com inteligência artificial.

Pequenos empreendedores apostam nas datas sazonais para impulsionar vendas e fidelizar

Com planejamento anual e preparação antecipada, empresários aproveitam melhor as oportunidades do calendário e garantem resultados mais consistentes ao longo do ano. As datas sazonais seguem como uma das maiores oportunidades de crescimento para os pequenos negócios. Na busca por ampliar o faturamento, muitos empreendedores têm apostado em um planejamento estruturado, que une criatividade, tecnologia e presença no digital. A ABIACOMM - Associação Brasileira de Inteligência Artificial e E-commerce - estima que essas datas possam representar até 30% do faturamento anual de um pequeno negócio, e cada vez mais profissionais organizam a produção, comunicação e vendas para aproveitar o potencial de períodos como o Natal, o Dia das Mães e o Dia dos Namorados.

Para a artesã e professora Thata Castelli, especializada na criação de brinquedos educativos bíblicos em feltro, o segredo está na organização e na antecedência. “O tema já entra no meu planejamento anual, mas o preparo é de pelo menos quatro meses antes. Esse tempo é essencial para criar novos produtos, organizar campanhas, preparar o estoque e produzir conteúdo. No Natal, essa antecedência faz



toda a diferença para vender mais e se aproximar dos clientes”, explica Thata.

Casada há 27 anos, mãe e avó, Thata transformou a fase difícil da pandemia em uma história de reinvenção. Formada em estética e cosmetologia, e com experiência como técnica de enfermagem, ela descobriu o artesanato ao confeccionar artes visuais para aulas bíblicas e decidiu transformar essa atividade em negócio. Hoje, com cursos online e presença ativa nas redes sociais, ela gerencia seu ateliê, cuidando de cada etapa, do design das peças à divulgação digital, e usa a tecnologia como aliada em todas as fases da produção.

O que era antes 100% manual, com o auxílio das máquinas da Cricut, Thata conseguiu ampliar consideravelmente sua produção, mantendo as características artesanais de cada peça, mas com mais qualidade, agilidade e volume. “As máquinas de corte me ajudam a otimizar o tempo e a entregar mais, sem perder o cuidado manual que o cliente valoriza”, completa.

Segundo Vinícius Gonçalves, gerente da Cricut no Brasil, a tecnologia tem papel fundamental em impulsionar o potencial criativo dos empreendedores. “Estamos empenhados em oferecer recursos para quem deseja empreender com eficiência e autonomia. A Cricut permite transformar ideias em produtos únicos e personalizados, conectando o artesão a uma comunidade de criadores e abrindo caminhos para novas criações e colaborações”, afirma.

“Para os pequenos empreendedores, o Natal não é apenas uma data comemorativa: é o momento de consolidar o trabalho de todo o ano, reforçar o vínculo com os clientes e abrir espaço para novas conquistas. Com organização, sensibilidade e inovação, eles transformam o calendário comercial em oportunidades reais de crescimento”, encerra Vinícius Gonçalves.



Katecat_CANVA

PARTE 3

CAMINHOS DO COMBATE AO ABUSO INFANTIL



Brasil tem o 5º maior número de denúncias de abuso sexual pela internet

Redação

O Brasil registra 240 casos de estupros por dia. Um terço do total é contra crianças de 10 a 13 anos. Para piorar – e muito! – a estatística, calcula-se que esses números representem apenas 8,5% do que efetivamente acontece. Em nossa última matéria da série *Caminhos do Combate ao Abuso Infantil*, a psicóloga Amanda Rastelli (ONG Ficar de Bem) e a pedagoga e escritora Vitória Reis, que diz “Prevenir o abuso hoje é livrar a sociedade de amanhã”, orientam sobre formas de prevenção ao abuso infantil. Leia e divulgue, associando-se à nossa campanha. E lembre-se sempre: viu algo estranho, **disque 100**.

Números são variáveis, a depender da fonte, porque não existe um lugar único para sistematizá-los. Para facilitar a compreensão, vamos nos apoiar inicialmente no Anuário Brasileiro de Segurança Pública, editado pelo Fórum Brasileiro de Segurança Pública (<https://forum-seguranca.org.br/>), que reúne dados fornecidos pelas Secretarias de Segurança Pública estaduais e as polícias federal, civil e militar. Em sua edição de 2024, o anuário mostra que a violência atual no Brasil tem como principais ocorrências o estupro (56,6%), maus tratos (21,4%) e a lesão corporal doméstica (18,1%). Somente no ano passado, em números consolidados, foram registrados 87.545 casos de estupro, o que dá uma média de 240/dia.

Em 88% dos casos de estupro a vítima é mulher e, do total nacional, um terço são perpetrados contra crianças de 10 a 13 anos. No quesito agressão sexual, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) verificou que no ano de 2023 apenas 8,5% destas tiveram registro em alguma unidade policial.

INTERNET / COLLAB

Relatório da InHope, rede internacional reunindo 55 canais de denúncias de abuso sexual infantil pela internet, aponta o Brasil na 5ª posição em número de denúncias. De acordo com a Agência Brasil, em 2022 o país ocupava a 27ª posição, saltando para a 5ª em apenas dois anos. À frente do Brasil estão Bulgária, Reino Unido, Holanda e Alemanha.

A SaferNet é o quinto *hotline* que mais contribuiu para o esforço global na detecção de páginas contendo material de abuso sexual envolvendo crianças. O Brasil compartilhou com esses canais 48.874 páginas, em 2024. SaferNet mantém um Canal de Denúncias (<https://canaldeajuda.org.br/helpline>) conveniado ao Ministério Público Federal.



Vitória Reis

ABC PAULISTA

Há 37 anos o médico pediatra Emílio Jaldin Calderon, que trabalhava em Santo André, no ABC Paulista, percebeu que eram crescentes os casos de crianças vítimas de espancamentos e de abusos sexuais ocorridos dentro do próprio lar. Com uma equipe de voluntários, criou um grupo de estudos. Na época já havia uma grave suspeita de que a incidência de casos de maus tratos seria muito maior que o imaginado.

Para aprofundar estudos e aumentar a assistência às vítimas, o grupo fundou o Centro Regional de Atenção aos Maus Tratos na Infância do ABCD. Era 12 de outubro, Dia da Criança, em 1988. Atualmente a entidade (ONG) chama-se Ficar de Bem (<https://ficardebem.org.br/>) e possui núcleos nas cidades de Santo André, São Bernardo do Campo, Diadema e Mauá, por meio de parcerias com Prefeituras.

A psicóloga Amanda Rastelli é gerente de projetos e diz que a entidade capta recursos, além dos convênios com Prefeituras, para se manter. Focada em crianças, define a pedofilia como doença patológica. “É um perfil de aproximadamente 2% da população mundial e que atacam vítimas menores de 12 anos”. E faz um alerta, para que as pessoas não se enganem: “Nem todo abusador é pedófilo... o autor pode ser, por exemplo, um homem casado, com filhos e referência profissional, utilizando-se desta imagem para escolher as vítimas”.

Outra coisa importante nesta discussão: nem sempre é o homem o agressor. Mulheres também abusam! Além de sofrer transtornos físicos e emocionais pelo ato em si, o menino abusado passa pela Delegacia da Mulher e Hospital da Mulher, podendo ainda ouvir chacota de que “virou mulherzinha”, observa a psicóloga.

O QUE FAZER

Somente no mês de setembro último a Ficar de Bem atendeu 429 famílias, registrando 51% dos casos como negligência, 28% de violência física, 8% de violência psicológica e 12% de violência sexual contra crianças e adolescentes.

Por gênero, as denúncias foram feitas por mulheres em sua maioria (61%). Quanto ao vínculo do/a denunciante aparecem o pai com 27%; mãe 54%; padrasto 3%; madrasta 1%; irmãos 3%; avós 6%; tios 2%; vizinho 1%; desconhecidos 2%; outros 1%.

Os limites do corpo precisam ser ensinados às crianças, a partir de sua casa. Exemplo: mostrar, de forma lúdica, a cor amarela para abraço (permitido) e a vermelha para boca e genitais (não permitido o toque). Elas precisam ter um ponto de apoio em casa. Nas escolas é importante ensinar limites e trabalhar os temas relativos à sexualidade e abusos, mostrando os educadores como ponto de apoio também.

Por fim, cuidar do ambiente virtual que a criança possa frequentar, chamando a atenção e proibindo fotos íntimas e perfis de gente desconhecida – ensina Amanda Rastelli.

LEIS INEGOCIÁVEIS

A pedagoga, palestrante e escritora Vitória Reis (@vitoriasreis_) é autora do livro “Pare”, editora Vida Kids. Nele, trata de prevenção ao abuso infantil. “Proteger a infância é um compromisso de amor e responsabilidade que cabe aos adultos”, diz ela, estabelecendo o que chama de “as 6 leis inegociáveis contra o abuso sexual infantil”.

E especifica:
A responsabilidade de proteger é dos adultos: é fundamental vigiar o que a criança acessa, com quem convive e reduzir as chances de riscos, blindando sua infância com presença e cuidado.

A criança precisa de formação integral: educar de forma completa inclui falar sobre sexualidade com clareza e sem medo. A criança precisa fortalecer a própria identidade, vida emocional e aprender a dizer não, para se proteger de abusos.

Toda criança deve saber o valor do corpo: identificar suas partes íntimas, entender o que é público e privado, e diferenciar entre carinho saudável e toque suspeito.

Diga não à erotização precoce: ela é uma ameaça grave à infância. Crianças devem brincar e crescer no seu tempo, longe de conteúdos e comportamentos que as “adultizam”, como pornografia e mensagens inadequadas.

Ouvir a criança e acreditar no que ela diz: mudanças de comportamento ou sinais emocionais e físicos devem ser observados com cuidado. E as situações suspeitas, acolhidas e investigadas imediatamente.

Denuncie, sempre: isso é um ato de coragem que pode salvar vidas. O silêncio alimenta o ciclo do abuso, por isso, é essencial agir mesmo que envolva pessoas próximas, utilizando os canais oficiais para proteger as crianças: Disque 100; Conselho Tutelar e Delegacias de Polícia da sua cidade.

TRABALHO INFANTIL

Embora a questão sexual agrida mais, há outras formas de abuso. O trabalho infantil é uma delas. Matéria publicada pelo site Terra, em setembro último, dá conta que a taxa de trabalho infantil no Brasil cresceu 0,1 ponto percentual em 2024, alcançando 4,3%, “embora o número de crianças nas piores formas de trabalho infantil tenha caído ao menor nível da série histórica”.

Este leve aumento – continua o texto – ainda não é suficiente para demonstrar uma tendência de crescimento no trabalho infantil no Brasil, segundo o IBGE. O dado foi divulgado no dia 19/09, em mais um recorte da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad).

Vale ressaltar que nem toda atividade laboral feita por crianças e adolescentes é considerada trabalho infantil. O IBGE leva em consideração a classificação da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que define o trabalho infantil como “aquele que é perigoso e prejudicial para a saúde e o desenvolvimento mental, físico, social ou moral das crianças e que interfere na sua escolarização”.

De qualquer forma, é importante os pais, responsáveis e todos quantos tenham contatos (frequentes ou eventuais) com crianças e adolescentes ficarem atentos a eventuais abusos e ter um gesto de cidadania e amor pelo próximo em situações de anomalia. Ao menor sinal de flagrante ou desconfiança, **disque 100**.



Amanda Rastelli