



EVITAR DISTRAÇÕES

## COPA DO MUNDO, ELEIÇÕES E FERIADOS: COMO MANTER O ENGAJAMENTO DE COLABORADORES

➡️ [Leia na página 8](#)

## Por que escolher um único canal para atendimento não sustenta a comunicação empresarial?

Durante muito tempo, as empresas discutiram qual seria a plataforma ideal para falar com seus clientes.

WhatsApp, SMS, e-mail, voz, entre outros. A pergunta sempre foi: qual escolher? Hoje, essa lógica não se sustenta mais. Na prática, duas perguntas precisam de atenção:

1. Quais canais fazem sentido para o meu negócio?
2. E como construir uma jornada entre eles?

E aqui vai um alerta direto para quem ainda conversa com o seu cliente por apenas um meio: você pode estar limitando crescimento, eficiência e experiência sem perceber.

O que estou dizendo aqui não é tendência. É necessidade. O comportamento do consumidor mudou, os ecossistemas evoluíram e as próprias plataformas passaram a exigir estratégias mais completas, seguras e integradas. Comunicação isolada virou gargalo.

### Vamos aos fatos

O WhatsApp seguirá forte como relacionamento, atendimento e conversas contínuas. Ele é imprescindível, mas sozinho não faz milagre. O diferencial está em entender que ele funciona melhor quando integrado a outros pontos da jornada, e não como único canal.



Thiago Oliveira

“A voz volta ao radar com a Origem Verificada, trazendo mais segurança e transparência para chamadas empresariais, especialmente em finanças e saúde, onde a legitimidade da origem é decisiva.

- O SMS mantém um papel que poucos canais conseguem cumprir: alta taxa de entrega em volume, especialmente em comunicações críticas, alertas, confirmações e notificações que não podem falhar. A ideia de que esse tipo de mensagem é ultrapassada não se sustenta quando olhamos para entregabilidade e confiabilidade.

- A voz volta ao radar com a Origem Verificada, trazendo mais segurança e transparência para chamadas empresariais, especialmente em finanças e saúde, onde a legitimidade da origem é decisiva.

- O RCS entra para enriquecer a comunicação com experiências mais interativas e verificadas. Com botões de ação, respostas sugeridas, links, chatbots e fluxos inteligentes, ele se consolida como peça estratégica em jornadas de engajamento, ativação e conversão.

O ponto central é simples: nenhum desses canais perde relevância. Pelo contrário, eles ganham força quando operam juntos. Em 2026, a vantagem competitiva não estará em adotar o canal mais novo, nem em depender do mais popular. Estará em orquestrar canais diferentes, com papéis claros, dentro de uma jornada única e coerente. E quem entender isso agora chega mais preparado para o que vem pela frente.

Fonte: Thiago Oliveira, CEO do Grupo Ótima Digital).

### Dissolução de sociedade: especialista detalha procedimentos e orientações legais

Embora faça parte do ciclo natural das empresas, a dissolução de sociedade demanda atenção jurídica para que o processo ocorra de maneira estruturada, transparente e alinhada às normas vigentes. Em diversos casos, a dissolução, total ou parcial, é o caminho mais adequado para encerrar impasses internos e viabilizar a continuidade saudável do negócio.

Para informações sobre o

MERCADO  
FINANCEIRO

faça a leitura do  
QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta

Jonilton Lima



Campanha faz parte da segunda fase da campanha "Assédio Não Decola", iniciada em maio deste ano.

### Campanha nos aeroportos contra o feminicídio no Brasil

O Ministério de Portos e Aeroportos iniciou, nesta segunda-feira (22), a campanha "Assédio Não Decola, Feminicídio Também Não", nos aeroportos do país, para somar às ações do Governo Federal de combate à violência contra as mulheres e reforçar a proteção no setor aéreo. A apresentação ocorreu no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, e contou com a presença do ministro Silvio Costa Filho. A iniciativa marca o início da veiculação de peças de conscientização, prevenção, orientação e informação, envolvendo profissionais da aviação e o público em geral. A iniciativa faz parte da segunda fase da campanha "Assédio Não Decola", iniciada em maio deste ano, voltada à conscientização e ao enfrentamento da violência contra as mulheres. A ação orienta trabalhadores, empresas, passageiros e usuários sobre prevenção, enfrentamento ao assédio e os canais adequados de denúncia e apoio.

➡️ [Leia a coluna completa na página 3](#)

### News@TI

malerapaso\_CANVA



### Plataforma de monitoramento para neutralizar fake news

@A Tistto é uma plataforma de monitoramento que utiliza inteligência artificial proprietária para neutralizar conteúdos falsos, sites fraudulentos e riscos digitais em tempo real. A startup detecta ameaças online para empresas e figuras públicas e age para removê-las em até 10 minutos, alcançando uma taxa de sucesso de 93%. Com essa agilidade, evita a viralização de informações danosas e protege a reputação dos clientes. Fundada em 2023 pela administradora Beatriz Duarte, eleita pelo MIT Technology Review como uma das empreendedoras mais inovadoras do Brasil com menos de 35 anos em 2025, a Tistto nasceu após a fundadora ter seus dados roubados na internet. A tecnologia monitora a web em 74 idiomas, cruza informações de mais de 46 fontes e já removeu mais de 5 mil conteúdos fraudulentos. Com receita recorrente anual acima de R\$ 1 milhão, a startup foi acelerada pela Antler Brasil em 2024.

➡️ [Leia a coluna completa na página 2](#)

### Chamada pública para pesquisa em transferência de grandes volumes de dados

A RNP (Rede Nacional de Ensino e Pesquisa) está em busca de pesquisadores que possam contribuir com ideias e soluções inovadoras para um dos grandes desafios da ciência atual: a movimentação rápida e eficiente de grandes volumes de dados. Para isso, a instituição lançou, na sexta-feira (19), uma chamada pública para preparar a próxima geração de redes de alto desempenho no Brasil e fortalecer a Rede de e-Ciência. O grupo selecionado receberá R\$ 132 mil para a execução do projeto ao longo de 12 meses. As inscrições podem ser feitas até 31 de janeiro de 2026 no link (<https://jems3.sbc.org.br/?returnUrl=%2Fpdi-para-e-ciencia%2F>).

### E-mail marketing no fim de ano: vale a pena investir?

O fim do ano é tradicionalmente visto como um momento de encerramentos, balanços e pausa.

### Como garantir os presentes de Natal sem comprometer o orçamento familiar

Com a chegada do Natal, o comércio entra em um de seus períodos mais movimentados do ano.

### Os caminhos e tendências para os CSCs em 2026

Entraremos em 2026 com um cenário que consolida de vez a maturidade dos Centros de Serviços Compartilhados. Após um ciclo marcado por digitalização acelerada, reorganização operacional e avanços em governança entre 2020 e 2025, os CSCs entram agora em uma fase de fortalecimento estrutural.



# OPINIÃO

## Velocidade com excelência: como alinhar DevOps e Gestão de Serviços para entregar valor real ao negócio

Mauricio Matsuda (\*)

*O aparente conflito entre agilidade e excelência não é um problema técnico. É operacional.*

Quando apresentado como uma escolha binária, ele sugere que organizações precisam decidir entre entregar rápido ou entregar bem. Na prática, esse dilema quase sempre revela um modelo operacional desalinhado.

É comum vermos times de tecnologia otimizando velocidade de implantação enquanto o negócio cobra previsibilidade, qualidade e cumprimento de compromissos internos e externos. Quando esses objetivos não estão integrados por metas, processos e métricas claras, o resultado tende a ser o mesmo. A entrega acelera e a operação sofre, ou a operação cria barreiras e a entrega se torna um gargalo. A questão não é conflito entre pessoas, mas sim entre sistemas que não conversam entre si.

A boa notícia é que velocidade e confiabilidade podem coexistir. Essa é exatamente a convergência entre DevOps como forma de operar e entregar, e Gestão de Serviços como disciplina de governança e percepção de valor.

### DevOps: menos atrito e mais fluxo

DevOps reúne pessoas, processos e tecnologia para entregar valor contínuo ao cliente. É um modo de trabalho em que desenvolvimento e operações atuam de forma integrada, com automação, colaboração e feedback constante ao longo de todo o ciclo de vida. Isso inclui a etapa da ideia ao código, da entrega ao monitoramento, do incidente à melhoria.

A principal vantagem de DevOps não é apenas acelerar deploys. O benefício real está na redução de silos entre funções que historicamente trabalhavam de forma sequencial. Em vez de otimizar cada etapa isoladamente, o foco passa a ser o fluxo de ponta a ponta e a resiliência do serviço em produção.

Também é importante reforçar que DevOps não exige a existência de um único time no organograma e tampouco elimina especialidades. Organizações maduras frequentemente combinam esse modelo com times de plataforma, SRE e estruturas de produto. O ponto central é responsabilidade

compartilhada, automação e ciclos de feedback que tornem a melhoria contínua e mensurável.

### Gestão de Serviços: onde desempenho encontra governança

Enquanto DevOps melhora o fluxo e a operação, a Gestão de Serviços garante que esse desempenho seja sustentável e conectado ao que o negócio valoriza. É nesse contexto que o SLA (Service Level Agreement) se destaca, atuando como ferramenta de gestão de expectativas e definição de metas.

Um SLA bem estruturado formaliza níveis de serviço, orienta prioridades e transforma percepções subjetivas em critérios objetivos. Ele estabelece metas de desempenho e cria um entendimento claro sobre o serviço prestado, os níveis de qualidade esperados e como reagir quando houver desvios.

Por outro lado, é essencial entender que o SLA não se sustenta sozinho. Ele só funciona quando está conectado à observabilidade, a processos operacionais como incidentes, mudanças e problemas, a responsabilidades claras e a uma cadência contínua de acompanhamento. Caso contrário, se torna apenas um documento decorativo, desconectado das decisões diárias.

### A combinação que gera valor: velocidade com previsibilidade

Na prática empresarial, a união entre DevOps e Gestão de Serviços deve resultar em velocidade com previsibilidade. DevOps melhora o fluxo de entrega, reduz falhas, acelera lançamentos e aumenta a capacidade de recuperação. O SLA transforma esse desempenho em compromissos claros e alinhados ao que o cliente e o negócio percebem como valor.

Em síntese, DevOps representa o “como”, ou seja, a forma de entregar e operar melhor. A Gestão de Serviços, com o suporte dos SLAs, representa parte do “para quê”, garantindo valor percebido, confiança e previsibilidade. Quando aplicados de maneira integrada, esses dois pilares conectam execução e governança, tecnologia e negócio, velocidade e excelência.

(\*) Partner Operations na CBYK, empresa de serviços multidisciplinares. Com mais de 20 anos de experiência em Tecnologia da Informação, iniciou a carreira aos 14 anos como aprendiz de funileiro na General Motors.

# Chernobyl ainda é um perigo

A usina nuclear de Chernobyl está localizada na região de Kiev, no norte da Ucrânia, perto da fronteira com Belarus. Ali, em 1986, aconteceu o maior desastre nuclear da história, quando um reator explodiu. À época, a Ucrânia fazia parte da União Soviética.

Vivaldo José Breternitz (\*)

Logo após o desastre, o governo soviético construiu um “sarcófago” de concreto para confinar o material radioativo que vazava do reator que explodira para a atmosfera; era uma solução de emergência.

Em 2016 foi concluída uma estrutura, conhecida como NSC, que pretende oferecer uma proteção maior, resistindo não só à radiação, mas também à umidade, calor e até mesmo a tornados. Ela é construída principalmente com aço e concreto e se assemelha a um gigantesco hangar, pesando quase duas mil toneladas.

Embora a radiação em Chernobyl não seja uma ameaça tão grande quanto era em 1986, um estudo de 2021 confirmou que o combustível do reator destruído ainda estava em combustão “como brasas em uma churrasqueira”, segundo um dos autores.

No entanto, no início de 2025, um drone utilizado pelas forças que combatem na região, acabou atingindo e danificando o teto da NSC – não se acredita que tenha sido um ataque à instalação, porém um relatório da Agência Internacional de Energia Atômica (AIEA) afirma que a mesma perdeu parte de suas funções, mas que, felizmente, a estrutura permanece intacta.

Reparos temporários foram realizados, mas a restauração total é essencial para evitar maior degradação e garantir a segurança nuclear no longo prazo, declarou Rafael Grossi, diretor-geral da AIEA, em um comunicado à imprensa; infelizmente a solução mais permanente deverá ser implementada apenas após o fim da guerra.

“A AIEA, que tem uma equipe permanente no local, continuará a fazer tudo o que puder para apoiar os esforços para restaurar totalmente a segurança nuclear e a proteção em Chornobyl”, afirmou Grossi no comunicado.

O caso deve servir de alerta àqueles que, apressadamente, propõem utilizar energia nuclear para gerar a eletricidade necessária aos data centers voltados à inteligência artificial, inclusive pretendendo fazer voltar à atividade instalações obsoletas como a



Omer\_Serkan\_Bakir\_CANVA

de Three Mile Island, palco do pior acidente nuclear da história dos Estados Unidos.

Esse acidente ocorreu em 1979, quando vazamento de material radioativo gerou aumento de casos de câncer e outros problemas de saúde na população próxima.

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

## Diagnóstico gratuito para grandes empresas avaliarem prontidão em Inteligência Artificial

A Indicium, consultoria global especializada em dados e inteligência artificial, com mais de 1.000 projetos concluídos na área para grandes empresas como Burger King, Volvo, Pepsico e Copa Energia, anuncia o lançamento do AI Readiness Assessment (ou Avaliação de Prontidão para IA), uma ferramenta de diagnóstico gratuita que ajuda organizações a entenderem seu nível de maturidade em IA e a identificarem os passos necessários para escalar projetos de forma sustentável. Em apenas três minutos, as empresas recebem um score detalhado, uma análise comparativa com companhias do mesmo setor e um roteiro claro de investimentos prioritários.



Image de Mohamed El Hachar, CANVA

A novidade chega em um momento crítico para o mercado. A adoção de inteligência artificial corporativa vive um ponto de inflexão: enquanto companhias no mundo inteiro aceleraram investimentos em IA generativa e análise avançada, poucos conseguem transformar pilotos em resultados concretos. O potencial é extraordinário, mas capturar todo o seu valor continua sendo um desafio. Um levantamento recente do MIT, aponta que 95% dos pilotos de IA generativa não chegam à etapa de escala, principalmente por falta de infraestrutura adequada, integração de dados e preparo interno.

Segundo Matheus Dellagnelo, cofundador e CEO da Indicium, o cenário exige mais precisão e menos experimentação aleatória. “O problema não é falta de interesse ou investimento – é falta de clareza. A maioria das empresas está correndo para adotar IA sem ter um diagnóstico real da sua maturidade e acabam repetindo erros caros. Nosso objetivo com essa ferramenta é ajudar líderes a prio-

rizar o que realmente importa, evitando desperdício de recursos e acelerando o impacto”, afirma.

O diagnóstico classifica as organizações em quatro estágios - Exploratório, Emergente, Integrada e Em Escala - permitindo que executivos entendam exatamente onde concentrar esforços. Mais do que apenas medir a maturidade, o diagnóstico fornece uma visão de longo prazo, com recomendações específicas para acelerar o ROI e construir as bases necessárias para a adoção contínua de IA. A Indicium destaca que empresas que modernizam seus dados, aprimoram governança e desenvolvem as capacidades internas necessárias alcançam 94% de sucesso em projetos de IA, reforçando a importância de uma base sólida antes de partir para iniciativas mais complexas.

“O AI Readiness Assessment oferece um caminho claro onde hoje há ruído. Em poucos minutos, entregamos um plano prático que mostra onde investir, como se comparar ao mercado e quais competências desenvolver para desbloquear valor em larga escala”, completa Matheus Dellagnelo (https://materials.indicium.ai/ai-readiness-assessment).



## News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

### O novo e futurista supercarro Progen Luiva chega ao GTA Online

@ Não se assuste com a falta de teto, para-brisa ou janelas: tudo isso faz parte da visão criativa da Progen... e do objetivo do Luiva de combinar alto desempenho com leveza suprema. Pense nele como um trenó superpoderoso feito especialmente para a experiência sensorial completa de um iminente paraíso de inverno no sul de San Andreas. Jogue GTA Online entre 23 de dezembro e 7 de janeiro para receber uma variedade de produtos festivos, incluindo novos presentes como o Suéter Feliz Noel e o Body Fogos de Ano-Novo, bem como o retorno dos favoritos Lança-neve, Bengala Doce, Lança-Fogos com 20 Fogos de Artifício e refil de Lanches, Colete Balístico e Munição.

### Fiserv e Visa anunciam colaboração para acelerar a adoção do comércio agêntico

@ A Fiserv, Inc. anunciou uma colaboração estratégica com a Visa para habilitar o Visa Intelligent Commerce e implantar o Trusted Agent Protocol em todo o ecossistema agêntico interoperável da Fiserv. Isso permitirá que os varejistas façam parte do mundo em rápida evolução do Agentic Commerce, onde agentes impulsionados por Inteligência Artificial atuam em nome dos consumidores para descobrir, comparar e comprar produtos. Ao combinar as capacidades de autenticação e de comércio agêntico da Visa com a ampla rede de varejistas clientes da Fiserv, as duas empresas estão fornecendo a infraestrutura e a confiança necessárias para que os varejistas prosperem à medida que o comércio se torna cada vez mais automatizado (fiserv.com).



# Mercado reduz previsão da inflação para 4,33% este ano

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), referência oficial da inflação no país, em 2025 diminuiu de 4,36% para 4,33%

A estimativa foi publicada ontem (22) pelo boletim Focus, pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos. Para 2026, a projeção da inflação também caiu, de 4,1% para 4,06%.

Pela sexta semana seguida, a previsão para a inflação de 2025 foi reduzida, alcançando o intervalo da meta para a variação de preços que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3%, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5%, e o superior, 4,5%. Em novembro, a alta no preço



Para 2026, a projeção da inflação também caiu, de 4,1% para 4,06%.

das passagens aéreas fez a inflação chegar a 0,18%. Em outubro, o IPCA havia sido de 0,09%. Com o resultado, a inflação acumulada em 12 meses é 4,46%, dentro da meta do CMN.

Para alcançar a meta de inflação, o Banco Central usa como principal ins-

trumento a taxa básica de juros (Taxa Selic), definida atualmente em 15% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do BC. O recuo da inflação e a desaceleração da economia levaram à manutenção da Selic pela quarta vez seguida, na última reunião do ano, no início deste mês.

O colegiado não deu pistas de quando deve começar a cortar os juros. A estimativa dos analistas de mercado é que a taxa básica caia para 12,25% ao ano até o final de 2026.

A estimativa das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira este ano passou de 2,25% para 2,26%. Para 2026, a projeção para o Produto Interno Bruto (PIB) ficou em 1,8%. Puxada pelas expansões dos serviços e da indústria no segundo trimestre deste ano, a economia brasileira cresceu 0,4%. A previsão da cotação do dólar está em R\$ 5,43 para o fim deste ano. No fim de 2026, estima-se que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,50 (ABr).

## Dino suspende trecho de PL que libera emendas do orçamento secreto

O ministro do STF Flávio Dino suspendeu no domingo (21) os efeitos do Artigo 10 do Projeto de Lei (PL) nº 128/2025, aprovado pelo Congresso Nacional, que permite o pagamento das chamadas emendas de relator (RP 9), conhecidas como o orçamento secreto. O trecho revalida os restos a pagar desde 2019, que são as despesas empenhadas não pagas que haviam sido canceladas a partir de lei de 2023.

Esses valores poderão ser quitados até o fim de 2026, inclusive recursos de emendas parlamentares. A estimativa de impacto para os cofres do governo está em torno de R\$ 3 bilhões. A decisão de Dino tem caráter liminar, mas passará por referendo do plenário da Corte. Ela foi tomada em uma ação apresentada por deputados federais e pelo partido Rede Sustentabilidade.

Eles afirmam que, do montante aproximado de R\$ 1,9 bilhão em restos a pagar

de emendas parlamentares inscritos no orçamento desde 2019, cerca de R\$ 1 bilhão corresponde a restos a pagar oriundos de RP 9. O PL foi aprovado no Senado na última quarta-feira (17) e seguiu para sanção presidencial. O prazo para sanção do presidente Lula é 12 de janeiro. Caso o trecho seja vetado por Lula, o ato deve ser comunicado ao ministro relator.

Para Dino, a revalidação de restos a pagar não necessários ou já cancelados relativos às emendas de relator é incompatível com o regime jurídico atual. “Com efeito, cuida-se de ressuscitar modalidade de emenda cuja própria existência foi reputada inconstitucional [pelo STF]”, diz Dino, na decisão. O ministro deu, ainda, prazo de dez dias para que a Presidência da República preste informações sobre a compatibilidade da “ressuscitação” das emendas de relator com a responsabilidade fiscal e com o plano de trabalho homologado pelo plenário do STF (ABr).

## Marcas relevantes não são estáticas, são adaptáveis

Andre Carvalho (\*)

Há uma distância crescente entre a forma como muitas empresas ainda definem “estratégia de marca” e a maneira como o público, de fato, interage com essas marcas. No mercado, persiste a visão de que marcas devem funcionar como vitrines impecáveis, controladas, estáticas e cuidadosamente ensaiadas. Mas o comportamento do consumidor aponta para outra direção.

Hoje, as pessoas se conectam com marcas que se comportam como organismos vivos, capazes de se adaptar ao cotidiano, responder com coerência em diferentes pontos de contato e demonstrar personalidade além do discurso institucional. O modelo das fachadas polidas perde força diante de consumidores que rejeitam estruturas rígidas e idealizadas. A relevância, agora, está menos na perfeição e mais na autenticidade.

A visão tradicional tratou o marketing como engenharia. Pilares, diretrizes, playbooks, uma arquitetura rígida que supostamente garantiria consistência e previsibilidade. Mas consistência sem vitalidade gera marcas inertes. É aqui que surge uma nova abordagem, mais sensível, mais conectada à ecologia da cultura do que à mecânica da comunicação. Nesse paradigma, uma marca se assemelha muito mais a um bioma do que a um manual. Ela depende da relação entre aquilo que sente internamente e aquilo que expressa ao mundo.

Essa é uma noção reforçada por pensadores contemporâneos do design, como Fred Gelli, ao afirmar que o design é uma inteligência conectiva capaz de reconciliar essência e expressão. Quando essa harmonia existe, o branding deixa de ser superfície e passa a ser ecologia emocional. Essa ecologia se torna ainda mais evidente quando se observa o modo como empresas perseguem crescimento. A obsessão por métricas volumétricas, mais leads, mais tráfego, mais posts, revela um equívoco onde confunde escala com expansão.

Dados do Edelman Trust Barometer 2024 mostram que 63% dos consumidores preferem marcas com posicionamento claro e propósito explícito, mesmo que produzam menos conteúdo. O impacto relevante nasce da densidade do significado, não da multiplicação de peças. Marcas que ampliam a própria consciência, sobre identidade, papel sociocultural e contribuição, alcançam um tipo de grandeza que não depende de volume, mas de sentido. A dinâmica que orienta marcas vivas não está baseada em pressa, mas em ritmos consistentes.

É o tipo de velocidade que nasce da compreensão profunda do ambiente e da capacidade de responder a ele com inteligência adaptativa. Estudos da McKinsey (2023) mostram que organizações que operam em cadências sustentáveis têm até 2,3 vezes mais chances de preservar coerência narrativa ao longo do tempo, evidenciando que crescimento real depende menos de aceleração e mais de constância. Assim como organismos se desenvolvem por ciclos contínuos e não por impulsos abruptos, marcas que evoluem de forma orgânica conseguem alinhar direção, presença e significado de maneira duradoura.

Quando uma marca alinha sua sensação interna à sua expressão externa, a clareza se torna um ativo natural. As decisões fluem com mais precisão, pois deixam de depender de controles rígidos e passam a emergir de um entendimento genuíno sobre quem a marca é e o que representa. Essa coerência não é fruto de imposição, mas de autenticidade: quando propósito, comportamento e comunicação caminham juntos, a percepção externa se fortalece e a operação interna ganha direção. Assim, a estratégia deixa de ser um roteiro engessado e evolui para um ritmo contínuo, que guia a organização com consistência e adaptabilidade.

Ao observar essa transformação, torna-se evidente que o futuro premiará marcas que assumem sua humanidade não como discurso, mas como modo de existir. Humanidade no ritmo, na vulnerabilidade, na coragem de não imitar, na capacidade de irradiar sentido próprio. Quando isso acontece, marketing deixa de ser gasto e se torna energia; deixa de ser campanha e se torna cadência; deixa de ser peça e se torna presença cultural.

Marcas que respiram ultrapassam ciclos de lançamento porque já fazem parte do tecido simbólico que organiza o imaginário de seus públicos. Elas sobrevivem ao tempo justamente porque não funcionam como departamentos, mas como organismos que evoluem. É nesse horizonte que se desenha o futuro do branding: um futuro onde coerência vale mais que volume, significado vale mais que presença e ritmo vale mais que velocidade.

O mercado está diante de uma escolha histórica: continuar tratando marcas como vitrines ou permitir que elas existam como organismos vivos. A trajetória de sobrevivência pertence às que optarem pela segunda via.

(\*) - é CEO e fundador da Tempus Inova.

## Caixa pagou Bolsa Família a beneficiários com NIS de final 9

A Caixa Econômica Federal pagou ontem (22) a parcela de dezembro do Bolsa Família aos beneficiários com Número de Inscrição Social (NIS) de final 9. O valor mínimo corresponde a R\$ 600, mas com o novo adicional o valor médio do benefício sobe para R\$ 691,37. Segundo o Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, neste mês o programa de transferência de renda do Governo Federal alcançará 18,7 milhões de famílias, com gasto de R\$ 12,74 bilhões.

Além do benefício mínimo, há o pagamento de três adicionais. O Benefício Variável Familiar Nutriz paga seis parcelas de R\$ 50 a mães de bebês de até seis meses de idade, para garantir a alimentação da

criança. O Bolsa Família também paga um acréscimo de R\$ 50 a gestantes e nutrízes (mães que amamentam), um de R\$ 50 a cada filho de 7 a 18 anos e outro, de R\$ 150, a cada criança de até 6 anos.

No modelo tradicional do Bolsa Família, o pagamento ocorre nos últimos dez dias úteis de cada mês. No entanto, por causa das festas de fim de ano, o calendário de dezembro é antecipado em cerca de dez dias, para dar tempo dos benefícios serem depositados antes do Natal. O beneficiário poderá consultar informações sobre as datas de pagamento, o valor do benefício e a composição das parcelas no aplicativo Caixa Tem, usado para acompanhar as contas poupança digitais do banco (ABr).



# NEGÓCIOS

em

# PAUTA

lobato@netjen.com.br

### A – Programa de Estágio

A Andrade Gutierrez, uma das maiores empresas de engenharia e infraestrutura da América Latina, está com inscrições para o seu Programa de Estágio 2026. Com o objetivo de atrair e desenvolver novos talentos, a companhia busca estudantes do ensino superior com previsão de conclusão do curso entre julho e dezembro de 2027. Ao todo, são oferecidas 52 vagas, sendo 26 para São Paulo, 14 para Minas Gerais e 12 para o Rio de Janeiro. Os interessados podem se inscrever até o dia 25/01, por meio do site (<https://www.ciadeestagios.com.br/vagas/andradegutierrez/>).

### B – Tecnologia de Fórmula 1

A primeira metade do trecho norte do Rodoanel Mário Covas, inaugurada pelo Governo de SP na segunda-feira (22), que ligará as rodovias Fernão Dias e Presidente Dutra, chega com uma inovação de padrão internacional: o uso do SMA (Stone Mastic Asphalt), o “asfalto com matriz de pedra”, a mesma tecnologia aplicada em pistas de Fórmula 1 e em rodovias de alto desempenho. O revestimento representa uma nova geração de pavimento, oferecendo maior aderência, conforto, resistência e vida útil em comparação aos asfaltos tradicionais.

### C – Leilão da Caixa

Serão leiloados 523 propriedades, entre casas, apartamentos, terrenos e estabelecimentos comerciais, com até 45% de desconto e valores a partir de R\$ 11 mil. O primeiro leilão virtual de imóveis da Caixa Econômica Federal de 2026, em parceria com a Globo Leilões, já tem data marcada:

9 de janeiro. Estão disponíveis 523 propriedades espalhadas por todo o Brasil, com oportunidades a partir de R\$ 11.618,21. Os interessados devem fazer seus lances até às 10h00 (horário de encerramento) da respectiva data, por meio do site (<https://globoleiloes.com.br>). Os descontos poderão chegar a 45% do valor da avaliação inicial das propriedades.

### D – Policiais em Formação

O Governo de São Paulo empossou 524 novos delegados de polícia na última sexta-feira (19), durante cerimônia realizada no Palácio dos Bandeirantes. Com a nomeação, referente ao edital de 2023, o estado passa a contar com cerca de 4,5 mil policiais em formação. Os novos delegados iniciarão o curso de formação na Academia de Polícia Doutor Coriolano Nogueira Cobra (Acadepol), com duração média de seis meses e meio. Ao todo, serão formadas 16 turmas, compostas por 299 homens e 225 mulheres.

### E – Film Commission Forum

Estão abertas as inscrições para o N2B WIP LAB, laboratório de projetos audiovisuais Work in Progress e Desenvolvimento do N2B - Film Commission Forum 2026. O evento acontece de 3 a 6 de março de 2026, em Fernando de Noronha (PE). As inscrições são gratuitas e estão abertas até 15 de janeiro. O formulário e regulamento podem ser encontrados no site (<https://www.noronha2b.com/>). O N2B WIP LAB é direcionado a talentos residentes no Brasil com projetos de temática socioambiental ou de promoção turística e territorial voltados para os países do BRICS e Iberoamérica.

### F – Movimentação de Cargas

O Porto de Santos manteve, em novembro, o ritmo de crescimento consolidado ao longo de 2025 e voltou a registrar recordes históricos de movimentação de cargas. O mês encerrou com 16,13 milhões de toneladas, a maior marca já registrada para um mês de novembro, enquanto o acumulado do ano atingiu 171,62 milhões de toneladas, também recorde para o período. Com esse desempenho, faltam apenas 7,4 milhões de toneladas para que o Porto supere o recorde anual de 2024, quando foram movimentadas 179,8 milhões de toneladas, reforçando a expectativa de um novo marco histórico até o fechamento do ano.

### G – Curso Python

Com a proposta de oferecer uma formação completa em programação, abrangendo desde os conceitos fundamentais até aplicações avançadas voltadas ao mercado de trabalho, o curso Python: do básico ao avançado com estudos de caso está com inscrições abertas até o dia 20 de janeiro. Oferecido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, o curso é destinado a profissionais das áreas de computação, sistemas de informação, ciência de dados, engenharia, estatística, matemática, saúde e demais campos, que desejam aprofundar seus conhecimentos em programação Python. Para se inscrever, basta acessar este link: (<https://icmc.usp.br/e/am8h5/>).

### H – Presentes de Natal

Como comprar ao menos quatro presentes de Natal com um orçamento que não ultrapasse cerca de R\$ 500? É isso que a maioria dos paulistanos vai tentar descobrir no fim de ano, diz uma pesquisa da FecomercioSP. De acordo com o levantamento, 54% das pessoas pretendem comprar até três diferentes itens para presentear nessa data, enquanto pouco menos de um terço vai procurar, no máximo, cinco. Na média, serão 4,4 produtos por consumidor. A pesquisa aponta que as pessoas pretendem gastar mais com o presente dos filhos(as) (35%), das mães (23%) e namorados(as) (21%), seguindo um padrão já tradicional do Brasil.





## A Importância da Previdência Complementar e seus investimentos

Eric Marques (\*)

Nos últimos dias, tive a oportunidade de analisar com mais profundidade as decisões que o participante de um plano de previdência complementar precisa tomar no momento de solicitar a aposentadoria. Os principais pontos questionados sempre recaem sobre as vantagens entre resgates e rendas, e como cada escolha depende do estilo de vida, dos objetivos e da realidade financeira de cada um. Entretanto, durante essas reflexões, outro ponto chamou a minha atenção. Quando falamos sobre o tema de previdência, a maioria das pessoas considera somente os benefícios relacionados ao INSS e não faz ideia de que a previdência complementar é uma ferramenta para explorar tipos de investimentos distintos e projetar uma segurança maior na aposentadoria.

Para avaliarmos um pouco melhor a diferença, podemos considerar algumas estatísticas disponíveis para o mercado. Do lado da previdência social, por exemplo, o último Anuário Estatístico divulgado pelo Ministério da Previdência Social mostra que o total de contribuintes (pessoas que tiveram pelo menos um vínculo como contribuinte empregado ou uma contribuição como contribuinte individual) do Regime Geral de Previdência Social (RGPS) alcançou 76,6 milhões em 2024. Já do lado da previdência complementar, os últimos números da Fenaprevi mostram que o total de planos de previdência aberta somava 13,6 milhões no final de outubro e, no que se refere ao modelo fechado, de acordo com dados da Abrapp, o total de pessoas beneficiadas soma cerca de 4 milhões. Considerando que a população brasileira de 15 a 64 anos está em torno de 140 milhões, podemos dizer que cerca de 55% dos adultos contam com o INSS e aproximadamente 13% possuem previdência complementar. Cabe destacar que essas bases foram consideradas exclusivamente para fins de sensibilidade, visando avaliar o comportamento da população.

Para mudar esse cenário, é importante reforçar as características e vantagens da previdência complementar, ressaltando principalmente as diferentes opções disponíveis. Ao contrário dos beneficiários do INSS, os participantes podem optar por perfis de investimentos e, desta forma, fazer um planejamento financeiro mais adequado para atingir sua saúde financeira. Principalmente quando falamos em previdência complementar aberta, como os planos PGBl e VGBl, há uma grande variedade no mercado.

Quando falamos de previdência complementar fechada, há empresas que oferecem diferentes opções para os participantes, mas ainda é comum vermos casos que oferecem apenas um único perfil de investimentos para todos. Na prática,

isso faz com que pessoas com horizontes de tempo diferentes sejam tratadas da mesma forma. Do ponto de vista do participante, essa simplicidade pode parecer positiva: ele adere ao plano e acredita que “já fez a sua parte”. Porém, a realidade é que aderir ao plano é só o primeiro passo.

Quando analisamos o comportamento dos participantes durante o período de acumulação, percebemos que muitos não se aprofundam nas alternativas de investimento oferecidas. Seja por falta de conhecimento ou orientação, acabam escolhendo um perfil que não combina com seu prazo ou sua tolerância ao risco. Por exemplo: um participante com idade próxima da aposentadoria, se estiver em um plano com muita volatilidade, pode comprometer o patrimônio justamente na fase mais sensível.

Para evitar este tipo de situação, há alguns fundos que utilizam o que chamamos de modelo de ciclo de vida. Esses fundos ajustam automaticamente a alocação ao longo do tempo: começam mais arrojados, quando o participante é jovem; passam para moderados, no meio do caminho; e encerram conservadores, próximo da aposentadoria. Esse modelo é interessante pois acompanha a evolução do perfil: os jovens têm um horizonte de acumulação maior e podem assumir mais risco, enquanto pessoas próximas da aposentadoria precisam de estabilidade.

De modo geral, o que precisamos disseminar é que, quando falamos em aposentadoria, precisamos incluir a previdência complementar no planejamento. Seja para quem optar pela previdência aberta ou tiver acesso à previdência complementar fechada, decidir pelo planejamento da aposentadoria é o primeiro passo. Escolher entre as opções e perfis de investimentos é a segunda etapa e, com ela, as particularidades de cada pessoa devem ser levadas em conta. Momento da vida e objetivos de médio e longo prazo são fatores essenciais na fase de acumulação.

Na hora da aposentadoria, será o momento de decidir entre resgatar ou receber renda. Esta é uma decisão importante, mas não existe isoladamente. Ela é consequência direta das escolhas feitas ao longo do caminho, principalmente da forma como o dinheiro foi investido. Por isso, entender o perfil de investimentos, conhecer as opções e refletir sobre objetivos e prazos são etapas essenciais.

A previdência complementar é um projeto de longo prazo e a alocação correta pode fazer toda a diferença entre uma aposentadoria confortável e uma cheia de incertezas.

(\*) Consultor de Previdência da LUZ Soluções Financeiras.

# Minha casa, meu banco: a revolução silenciosa que vai tirar 75% dos brasileiros do sufoco

Após décadas dominado por produtos caros de curto prazo, o mercado brasileiro está prestes a repetir no home equity o crescimento exponencial que transformou o financiamento imobiliário

Bruno Gama (\*)

O mercado de crédito brasileiro construiu, ao longo de décadas, uma assimetria preocupante: quase 100 bilhões de reais circulam anualmente em cheque especial e rotativo de cartão, produtos com taxas que frequentemente ultrapassam 200% ao ano. Em contraste, o crédito com garantia de imóvel movimentou apenas 10 bilhões de reais em 2024, oferecendo taxas entre 18% e 22% ao ano. Essa discrepância não reflete apenas uma falha de mercado, mas uma oportunidade histórica de transformação que já começou a se materializar.

A história recente do crédito imobiliário no Brasil oferece o roteiro do que está por vir. No início dos anos 2000, o financiamento para aquisição de imóveis movimentava entre 2 e 5 bilhões de reais anuais. Com a consolidação da alienação fiduciária como instrumento de garantia e o avanço da segurança jurídica, esse mercado explodiu para mais de 220 bilhões de reais em 2024. O home equity está no exato ponto de inflexão em que o crédito imobiliário estava há 20 anos, e três fatores estruturais convergem para acelerar seu crescimento: regulação, tecnologia e educação financeira.

O Marco Legal das Garantias, implementado a partir de 2025, representa o primeiro catalisador dessa transformação. Ao permitir a segunda alienação fiduciária sobre o mesmo imóvel e desjudicializar parte do processo de retomada, a nova legislação libera o potencial de alavancagem de milhões de imóveis que estavam juridicamente travados. Um proprietário com financiamento residual de 100 mil reais em um imóvel avaliado em 1 milhão pode agora acessar até 500 mil



AndreyPopov\_CANVA

reais adicionais em crédito garantido, algo juridicamente impossível até recentemente. Essa mudança regulatória replica, em essência, o marco das garantias que impulsionou o home equity nos Estados Unidos a partir da década de 1980, quando o mercado saltou de volumes residuais para uma carteira superior a 1 trilhão de dólares em duas décadas.

A tecnologia surge como o segundo pilar dessa revolução. Modelos automatizados de avaliação imobiliária (AVMs), integração digital com cartórios e uso de inteligência artificial na análise de crédito estão reduzindo drasticamente o tempo de processamento das operações. O que tradicionalmente levava dois meses pode hoje ser concluído em dias. Essa velocidade é fundamental porque o tomador de home equity busca liquidez para resolver necessidades prementes: quitar dívidas caras, custear tratamentos médicos, financiar educação ou investir em negócios. A fricção temporal era, até agora, um dos principais inibidores da demanda.

O terceiro fator, e talvez o mais estrutural, é a crescente educação financeira da população brasileira. Após anos sofrendo com o efeito bola de neve das dívidas de curto prazo, cada vez mais brasilei-

ros compreendem a diferença entre pagar 200% ao ano no rotativo e 20% ao ano em um empréstimo garantido. Essa alfabetização financeira está criando demanda ativa por produtos que, historicamente, exigiam oferta agressiva dos bancos. O consumidor endividado que descobre poder trocar 40 mil reais em dívidas de cartão por um empréstimo de 50 mil reais pagando 550 reais mensais em vez de 3 mil reais está protagonizando sua própria reestruturação financeira.

Apesar desse potencial evidente, o principal entrave permanece sendo o desconhecimento. Enquanto o cheque especial é oferecido automaticamente há décadas, tornando-se parte do vocabulário financeiro nacional, o home equity ainda opera na penumbra informacional. Os grandes bancos começaram a ofertar o produto com escala apenas nos últimos três ou quatro anos. Esse gap de divulgação precisa ser atacado não apenas com publicidade tradicional, mas com estratégias de embedded finance que entreguem a solução no contexto das necessidades específicas: financiamento educacional para famílias com filhos em faculdades de medicina, crédito para reforma arquitetônica, capital de giro para pequenos empresários. A popularização virá quando o produto deixar de ser vendido

como “home equity” e passar a ser oferecido como solução contextual para problemas concretos.

Os números internacionais dimensionam o potencial brasileiro. Em países desenvolvidos da Europa e nos Estados Unidos, o estoque de crédito imobiliário e home equity supera 100% do PIB. No Brasil, mal alcançamos 10%. Mesmo desconsiderando as diferenças estruturais entre as economias, é razoável projetar que o Brasil possa atingir 30% a 40% do PIB em crédito garantido por imóveis nas próximas décadas. Isso significaria um mercado de home equity beirando 100 bilhões de reais em sete a oito anos, partindo dos atuais 10 bilhões, um crescimento que, embora agressivo, é conservador quando comparado à trajetória do financiamento imobiliário.

A consolidação do home equity como produto de massa não será apenas uma vitória do sistema financeiro, mas um instrumento de reorganização econômica das famílias brasileiras. Setenta e cinco por cento da população está endividada, grande parte com imóveis que poderiam ser mobilizados para zerar dívidas de três dígitos anuais. Transformar patrimônio imobilizado em liquidez estruturada, com prazos de até 20 anos e taxas civilizadas, representa transferir poder de decisão financeira para quem mais precisa. A jornada para popularizar esse produto exige tecnologia, regulação e, principalmente, comunicação massiva. A próxima década dirá se o Brasil finalmente equilibra sua matriz de crédito ou permanece refém da armadilha do curto prazo.

(\*) CEO da FlowCredi, marketplace de soluções de crédito com garantia que, em 2025, intermediou a aprovação de mais de 500 milhões de reais em empréstimos com garantia de imóveis.

## Gouvêa Experience leva Delegação Internacional para a NRF 2026

A Gouvêa Experience, referência há mais de três décadas em conteúdo, inteligência e desenvolvimento estratégico para o varejo, anuncia a Delegação Internacional Gouvêa Experience para a NRF Retail's Big Show 2026 que acontece de 11 a 13 de janeiro, em Nova York (EUA). A jornada completa, realizada entre os dias 8 e 14 de janeiro, começa com um Study Tour exclusivo com visitas a operações icônicas de varejo, consumo, distribuição, tecnologia, inovação, experiências e serviços, proporcionando contato direto com os modelos de negócio mais avançados do mundo. Para completar a imersão, o Gouvêa Score atua como curadoria estratégica da NRF, pontuando e direcionando as palestras mais relevantes para executivos de varejo, consumo e serviços, garantindo foco no que realmente gera impacto para o mercado brasileiro.

Reconhecida como a mais relevante delegação brasileira rumo à NRF, a Gouvêa Experience entrega um programa diferenciado, com curadoria

avançada, experiências exclusivas, agenda proprietária e suporte completo, consolidando-se como a iniciativa nacional mais completa voltada à leitura estratégica do varejo global.

### Roteiro diferenciado

A Delegação inicia sua programação com uma reunião de abertura no escritório do Google em Nova York, um dos ambientes corporativos mais inovadores do mundo. O encontro será conduzido por um representante da companhia que compartilhará visões sobre tecnologia, comportamento do consumidor, inovação e os movimentos que estão moldando o futuro do varejo global.

A escolha do Google como ponto de partida reforça o posicionamento premium da delegação, estabelecendo desde o primeiro dia uma experiência de alto nível, focada em provocar novas perspectivas, estimular conexões estratégicas e ampliar o repertório dos executivos antes mesmo do início oficial da NRF (<https://gouveaexperience.com.br/>).

## 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: **FILIFE CARLI DE MELO**, estado civil solteiro, filho de Luiz Carlos de Melo e de Cleirimar Coelho Carli de Melo, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **THAIS KAROLINE NEVES**, estado civil solteira, filha de Amilton Batista Neves e de Elizete Santos de Santana Neves, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **SERGIO ROBERT FERNANDES**, estado civil solteiro, filho de Sergio Fernandes e de Neide Candida Fernandes, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LETICIA TURCO BRANDÃO**, estado civil solteira, filha de Gabriel Marques Brandão e de Palma Turco Brandão, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - 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

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL**  
**DE PESSOAS NATURAIS**  
**15º Subdistrito - Bom Retiro**  
**Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial**

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

O pretendente: **WILTON DELMONDES DE SOUZA**, nascido em Araripina, PE, no dia 15/04/1988, profissão técnico de enfermagem, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste subdistrito - São Paulo, SP, filho de Raimundo Roque de Souza e de Izabel Delmondes de Macedo. A pretendente: **CLAUDIA VIEIRA PIRES**, nascida em Planalto, BA, no dia 06/04/1987, profissão eletrotécnica, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Olavio Pires Pereira e de Tereza Vieira de Jesus.

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



# A nova infraestrutura da inteligência artificial: o que vem depois do hype

Nos últimos dois anos, o mercado corporativo foi inundado por promessas de que a inteligência artificial (IA) transformaria tudo, da produtividade à experiência do cliente

Edgard Nienkötter (\*)

De fato, o potencial é real, mas o que poucas empresas admitem é que boa parte dessas iniciativas trava antes mesmo de escalar, não por falta de modelos de IA, mas por ausência de infraestrutura preparada para sustentá-los.

A infraestrutura é o alicerce invisível da inteligência artificial, já que modelos generativos e algoritmos preditivos exigem volumes massivos de dados, processamento em alta densidade, latência mínima e conectividade constante. Essa combinação não é trivial. A maioria dos ambientes corporativos ainda opera com redes fragmentadas, políticas de acesso obsoletas e camadas de segurança que não dialogam entre si. É o cenário perfeito para gargalos e riscos.

Executivos que tratam a IA como uma ferramenta plug-and-play ignoram o custo real de torná-la escalável e confiável. Processar grandes modelos em nuvem pública sem uma estratégia híbrida, por exemplo, pode gerar consumo descontrolado e impacto financeiro severo. Ao mesmo tempo, insistir em manter tudo on-premises impede a agilidade que o aprendizado de máquina exige. O equilíbrio está na ar-



Imagens de Mohamed El Hassar, CANVA

quitetura híbrida, desenhada com inteligência de dados, governança e automação desde o início.

Outro ponto crítico é o armazenamento, considerando que a IA vive de dados limpos, acessíveis e rastreáveis. No entanto, boa parte das organizações ainda opera com silos e repositórios isolados. O dado é visto como insumo, mas raramente como ativo estratégico. Sem pipelines estruturados, políticas de versionamento e integração entre fontes, os algoritmos consomem informação imprecisa e produzem resultados questionáveis, o que compromete toda a credibilidade da aplicação.

A segurança também entra em uma nova dimensão, sendo que em ambientes impulsionados por IA, o perímetro

tradicional de cibersegurança desapareceu. A proteção passa a ser por identidade e contexto, onde cada usuário, sistema e processo deve provar continuamente quem é e o que pode acessar. É a lógica Zero Trust aplicada não só à rede, mas ao próprio ciclo de aprendizado das máquinas.

Nesse cenário, a conectividade deixa de ser apenas meio e se torna parte estratégica da inteligência.

Redes SDN (Rede Definida por Software), segmentação dinâmica e visibilidade ponta a ponta são pré-requisitos para o bom funcionamento de modelos de IA distribuídos entre data centers, nuvens e dispositivos de borda. A latência e a disponibilidade, antes vistas como métricas operacionais, passam a ter impacto direto na qualidade

das decisões tomadas pelos algoritmos. É a infraestrutura, e não o software, que garante que a inteligência chegue ao lugar certo no tempo certo.

Outro desafio é o da governança e sustentabilidade tecnológica, em que à medida que o consumo energético e o footprint digital aumentam, a eficiência da infraestrutura passa a ser também uma questão ambiental e de reputação. Projetar arquiteturas mais enxutas, aproveitar recursos de computação sob demanda e adotar práticas de green IT não são apenas medidas de custo, são decisões éticas e estratégicas. O equilíbrio entre performance, segurança e responsabilidade será o verdadeiro diferencial competitivo na era da IA corporativa.

O próximo estágio da inteligência artificial não será definido por quem treina os melhores modelos, mas por quem constrói as infraestruturas mais resilientes, inteligentes e éticas. Isso exige um olhar sistêmico, que una engenharia, dados, segurança e negócio sob uma mesma estratégia digital. O hype da IA já passou, o que começa agora é a fase da maturidade técnica.

(\*) **Executivo de tecnologia com mais de 19 anos de experiência em vendas, operações e segurança da informação atuando em integradoras multinacionais.**

Altus Participações Ltda.									
CNPJ nº 29.289.269/0001-11 - NIRE 35.2.3514946-1									
<b>Ata de Reunião de Sócios Realizada em 18 de Dezembro de 2025</b>									
Data, Hora e Local: 18/12/2025, às 10hs., na sede da Altus Participações Ltda., na cidade de São Paulo/SP, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, 1909, 28º andar, Torre Norte, Vila Nova Conceição, CEP 04543-907 ("Sociedade"). Convocação e Presença: Dispensadas as formalidades de convocação, nos termos do §2º do artigo 1.072 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, conforme alterada ("Código Civil"), face à presença das sócias detentoras da totalidade das quotas representativas do capital social da Sociedade, a saber: (a) Boreal Capital International Ltd., sociedade constituída e existente de acordo com as leis das Ilhas Virgens Britânicas, com sede em Yamaraj Building, ground floor, Road Town, Tórrilas, Ilhas Virgens Britânicas, inscrita no CNPJ sob nº 29.095.237/0001-85 ("Boreal"); e (b) Acadia Investimentos S.A., sociedade por ações com sede em Jaú/SP, na Estrada Jaú, Dois Córregos, Km 06, Zona Rural, CEP 17204-220, inscrita no CNPJ/MF sob nº 47.406.541/0001-88 e com seus atos constitutivos registrados na JUCESP sob NIRE 35.3.0013306-4 ("Acácia"). Mesa: Presidente da Mesa: Luiz Felipe Kok de Sá Moreira Filho; Secretário(a) da Mesa: Wagner Cavalcanti. Ordem do Dia: Deliberar sobre a redução do capital social da Sociedade no valor de até R\$30.404.412,00, com o cancelamento de até 30.404.412 quotas, mediante: (i) a absorção de prejuízos acumulados; (ii) o cancelamento das quotas não integralizadas; (iii) a devolução de recursos à sócia Boreal, no valor de até R\$15.943.347,00, por ser considerado excessivo em relação ao objeto social; e (iv) a autorização à administração para a prática de todos os atos necessários à efetivação das deliberações aprovadas. Deliberações: As sócias representando a totalidade do capital social da Sociedade, aprovaram, por unanimidade e sem quaisquer ressalvas: I. A lavratura da presente ata em forma de sumário das deliberações; II. A redução do capital social da Sociedade no valor de até R\$30.404.412,00, com o cancelamento de até 30.404.412 quotas mediante: (a) a ratificação da absorção de prejuízos acumulados, levada a efeito em outubro p.p., no valor total de R\$12.633.408,54, conforme balanço patrimonial de 31/12/2024, nos termos do artigo 1.082, I do Código Civil; (b) o cancelamento de 14.461.065 quotas, com valor nominal total de R\$14.461.065,00, subscritas e não integralizadas de titularidade da sócia Boreal; e (c) a devolução de recursos à sócia Boreal, no valor de até R\$15.943.347,00, com o cancelamento de até 15.943.347 quotas, com pagamento em bens à sócia Boreal, por ser considerado excessivo em relação ao objeto social, nos termos do artigo 1.082, II do Código Civil; III. Consignar que, tendo em vista que a sócia Acadia possui apenas 1 quota representativa do capital social da Sociedade no valor de R\$ 1,00, serão canceladas apenas quotas de titularidade da sócia Boreal em decorrência das reduções do capital social da Sociedade acima deliberadas; IV. Aprovar que o pagamento da redução do capital social descrita no item I(c) desta ata seja efetuado à sócia Boreal mediante a entrega de 1 aeronave dos tipos Falcon Dassault Aviation, a turbojato ( <i>turboprofan</i> ), modelo Falcon 7X (conhecido comercialmente como <i>Falcon 7X</i> ), ano de fabricação 2008, usada, com peso vazio de 16.112,05 kg, prefixo PR-SVN, no estado em que se encontra, com todos os equipamentos, partes, componentes e acessórios nela instalados, incluindo 3 motores da marca Pratt & Whitney Canada, modelo PW307A ( <i>turboprofan</i> ), números de série PCE-CH0168, PCE-CH0166 e PCE-CH0163, e 1 unidade auxiliar de potência (APU) da marca Honeywell International Inc., modelo 36-150 [FN], número de série P-161 ("Aeronave"), bem este avaliado pelo valor contábil, conforme Balancete de Verificação da Sociedade de 30/11/2025, conforme previsto no artigo 22 da Lei nº 9.249/95; V. Consignar, para todos os fins legais, que: (i) a Aeronave deixou o território brasileiro exclusivamente para a realização de serviços de manutenção nos Estados Unidos da América, tendo sido sua entrada naquele país processada sob o regime de <i>Temporary Importation Bond</i> ("TIB"); (ii) a transferência de propriedade e posse da Aeronave, nos termos do item IV acima, somente ocorrerá após o (a) cancelamento do TIB e (b) exportação da Aeronave dos EUA, em data prevista para o primeiro trimestre de 2026, (iii) os eventos ora listados em (ii)(a) e (b) constituem cada um condição suspensiva à transferência de propriedade ora mencionada, nos termos do artigo 125 do Código Civil Brasileiro ("Condições Suspensivas"); (iv) após a exportação da Aeronave dos EUA e transferência de propriedade, a Aeronave será devidamente exportada do Brasil, com o cancelamento de sua matrícula junto à Agência Nacional de Aviação Civil - ANAC e o respectivo processamento da exportação definitiva para a jurisdição indicada pela sócia Boreal; e (v) a transferência da propriedade e posse da Aeronave à sócia Boreal será acompanhada da efetiva exportação do bem, tanto dos EUA quanto do Brasil e (vi) a transferência de propriedade da Aeronave somente terá eficácia e surtirá efeitos com o cumprimento das Condições Suspensivas e do efetivo registro perante o Registro Aeronáutico Brasileiro (RAB); VI. Em razão das reduções de capital acima deliberadas, o capital social da Sociedade passará de R\$153.462.044,00, dividido em 153.462.044 quotas com valor nominal de R\$1,00 cada, para até R\$123.057.632,00, dividido em 123.057.632 quotas com valor nominal de R\$ 1,00 cada; VII. A autorização à administração para a prática de todos os atos necessários à efetivação das deliberações aprovadas, inclusive para, nos termos e para os fins das disposições constantes dos §§ 1º a 3º do artigo 1.084 do Código Civil, efetuar a publicação e registro desta ata perante a Junta Comercial competente, para que produza seus jurídicos e legais efeitos; e, finalmente, VIII. Consignar que, após o transcurso do prazo legal de oposição de credores, os sócios poderão celebrar uma alteração do Contrato Social da Sociedade, para refletir o valor exato da redução do capital social, desde que cumpridas as Condições Suspensivas. Encerramento: Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos para lavratura desta ata, que lida, conferida e aprovada por unanimidade, sem restrições ou ressalvas, foi assinada pelos sócios representando a totalidade do capital social da Sociedade. Assinaturas: Mesa: Luiz Felipe Kok de Sá Moreira Filho, Presidente da Mesa; e Wagner de Freitas Cavalcanti, Secretário da Mesa. Sôcias: Boreal Capital International Ltd. (representada por Luiz Felipe Kok de Sá Moreira Filho e Mariana Figueiredo); e Acadia Investimentos S.A. (representada por Luiz Felipe Kok de Sá Moreira Filho e Wagner de Freitas Cavalcanti). São Paulo, 18/12/2025. Mesa: Luiz Felipe Kok de Sá Moreira Filho - Presidente da Mesa, Wagner de Freitas Cavalcanti - Secretário da Mesa. Sôcias: Boreal Capital International Ltd., Acadia Investimentos S.A.									

Pedras Altas Participações S.A.									
(Em Constituição)									
<b>Ata da Assembleia Geral de Constituição</b>									
Aos 06/11/2025, às 11h., em SP/SP: Rua Tijucu Preto, nº 393, sala 171 A, Tatupapé, CEP 03316-000. <b>Presença:</b> (a) Dimache Participações Esportivas Ltda., CNPJ/MF 12.011.234/0001-13, ("DIMACHE"); (b) Paulo Antonio Silvestri, RG nº 7.734.978 SSP/SP CPF/MF nº 074.277.478-36, ("PAULO"); e (c) Oswaldo Giroldo Junior, RG nº 16.164.833 SSP/SP CPF/MF nº 182.256.788-26, ("JUNIOR") e em conjunto com Paulo e Dimache denominados "Acionistas"). <b>Mesa:</b> Presidente - Sr. Paulo Antonio Silvestri, Secretário - Sr. Oswaldo Giroldo Junior. <b>Deliberações Unânimemente:</b> 1. A constituição da PEDRAS ALTAS PARTICIPAÇÕES S.A., ("Companhia"), tendo por objeto social a participação, em caráter permanente ou temporário, no capital e nos lucros de outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, na condição de acionista, sócia ou quotista, titular de debêntures ou partes beneficiárias, ou quaisquer outros títulos mobiliários. 2. Aprovada a constituição da Companhia, fica estabelecido que o capital social da Companhia será de R\$ 600.000,00, dividido em 600.000 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, subscrito conforme Boletins de Subscrição constantes do Anexo I, sendo que R\$ 60.000,00 foi integralizado nesta data pela acionista Dimache e o restante R\$ 540.000,00 será integralizado pelos Acionistas até 31/03/2026. 3. Ao subsequente, o Sr. Presidente determinou a leitura do projeto do Estatuto Social, o qual colocado em debate e discussão, foi aprovado na forma do Anexo II deste instrumento, declarando-se constituída. 4. Dando prosseguimento aos trabalhos, os Acionistas deliberaram a eleição dos Diretores da Companhia, tendo sido eleitos para compor a diretoria, (a) o Sr. PAULO ANTONIO SILVESTRI, RG nº 7.734.978 SSP/SP CPF/MF nº 074.277.478-36, ("PAULO") para o cargo de Diretor Presidente da Companhia; e (b) o Sr. OSWALDO GIROLDINO JUNIOR, RG nº 16.164.833 SSP/SP CPF/MF nº 182.256.788-26, ("JUNIOR"), para o cargo de Diretor Vice-Presidente da Companhia. 4.1. Os Diretores não farão jus a remuneração pelo exercício de suas funções Os Diretores ora reeleitos tomam posse na presente data mediante a assinatura do Termo de Posse contendo sua declaração de desempedimento, devidamente arquivado na sede da Companhia e em conformidade com o Anexo III da presente ata. 5. Em seguida os Acionistas deliberaram que a constituição do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal será realizada oportunamente, em ocasião posterior a constituição da Companhia. Nada mais. São Paulo-SP 06/11/2025. A Integra da Ata encontra-se disponível no site: <a href="https://portalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/">https://portalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/</a> Jucesp sob NIRE nº 3530068195-9 em 01/12/2025 Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.									

SERGIO STEPHANO CHOHI - ENGENHARIA E COMÉRCIO S.A.									
CNPJ nº 61.360.442/0001-33 - NIRE 35.300.037.502									
<b>ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA - EDITAL DE CONVOCAÇÃO</b>									
Convocamos os acionistas da SERGIO STEPHANO ENGENHARIA E COMÉRCIO S.A. ("Companhia") para se reunirem de forma exclusivamente virtual, em Assembleia Geral Extraordinária da Companhia a ser realizada no dia 30 de dezembro de 2025, às 9:00 horas ("Assembleia"), para examinar, discutir e deliberar sobre: (i) a aprovação do balanço patrimonial da Companhia datado de 30 de novembro de 2025, (ii) o aumento do capital social da Companhia, mediante a capitalização parcial do saldo dos lucros auferidos pela Companhia, existentes na conta "Lucros Acumulados", constantes do balanço patrimonial da Companhia datado de 30 de novembro de 2025, com a consequente emissão de novas ações ordinárias e preferenciais da Companhia aos acionistas, proporcionalmente às ações de emissão da Companhia respectivamente detidas pelos acionistas da Companhia em 30 de dezembro de 2025; (iii) a distribuição de lucro aos acionistas detentores das ações preferenciais classe "D" da Companhia, sob a forma de dividendos, nos termos do artigo 204, caput, da Lei das S.A., com base no saldo dos lucros auferidos pela Companhia, existentes na conta "Lucros Acumulados", constantes do balanço patrimonial da Companhia datado de 30 de novembro de 2025; (iv) a ratificação do integral pagamento do dividendo mínimo prioritário das ações preferenciais classe "D", conforme estabelecido no Estatuto Social da Companhia; (v) a alteração do Artigo 5º do Estatuto Social da Companhia para refletir as deliberações tomadas nos itens "(ii)", "(iii)" e "(iv)" acima; (vi) a consolidação do Estatuto Social da Companhia; e (vii) a autorização para que os diretores da Companhia pratiquem todos os atos necessários à implementação das deliberações aprovadas em Assembleia. Os acionistas da Companhia que desejem participar da Assembleia deverão, até 28 de dezembro de 2025, enviar requisição do link de acesso à plataforma digital da Assembleia para o e-mail "roberta.chohi@gmail.com", com solicitação de confirmação de recebimento. Os acionistas da Companhia que realizarem a requisição receberão da Companhia, por e-mail, link de acesso da plataforma digital em até 24 horas antes da realização da Assembleia. São Paulo, 22 de dezembro de 2025. LUCIANE DIB CHOHI - Diretora Presidente.									

Golf Village Empreendimentos Imobiliários S.A.									
CNPJ nº 05.730.704/0001-33									
Demonstrações Financeiras - Exercícios Findos em 31 de Dezembro de 2024 e de 31 de Dezembro de 2023 (Em milhares de reais - R\$, exceto pelo resultado pela ação)									
Balanços patrimoniais					Balanços patrimoniais				
	12/2024	12/2023				12/2024	12/2023		
Ativo/Circulante	608.474	285.472			Passivo/Circulante	236.604	77.227		
Caixa e equivalentes de caixa	110.390	42.582			Fornecedores	7.903	27		
Promitentes compradores de imóveis	9.357	1.706			Empréstimos e financiamentos	531	-		
Imóveis a comercializar	454.587	233.247			Adiantamentos de clientes	225.409	75.141		
Impostos e contribuições a compensar	6.932	906			Impostos e contribuições a recolher	3.121	1.917		
Outros ativos	27.208	7.031			Tributos correntes com recolhimento diferido	-	142		
Não circulante	153.883	116.897			Não circulante	349.757	167.582		
Promitentes compradores de imóveis	31.954	4.163			Fornecedores	2.747	-		
Imóveis a comercializar	67.435	67.435			Empréstimos e financiamentos	69.359	-		
Partes relacionadas	49.482	37.438			Adiantamentos de clientes	73.412	-		
Investimentos	3.465	5.014			Provisão para demandas judiciais	-	112		
Imobilizado líquido	1.547	2.847			Partes relacionadas	35.743	-		
					Provisão para garantia de obra	1.791	288		
					Tributos correntes com recolhimento diferido	-	476		
					Outros passivos	166.706	166.706		
					Patrimônio líquido	175.995	157.560		
					Capital social	35.572	35.572		
					Reserva de capital	26.802	26.802		
					Reservas de lucros	113.621	95.186		
					Total do passivo e patrimônio líquido	762.356	402.369		
Total do ativo	762.356	402.369							
Demonstrações das mutações do patrimônio líquido					Demonstrações do resultado				
				Total do		12/2024	12/2023		
				Patrimônio					(não auditado)
				líquido					
				consolidado					
				total					

## Governo proativo é o futuro da inovação pública

Bruna Costa (\*)

O avanço da inovação no setor público, nos próximos anos, estará menos ligado a promessas futuristas e mais à capacidade dos governos de organizar sua infraestrutura básica. A grande tendência não é uma tecnologia inédita, mas a consolidação de sistemas interoperáveis, capazes de transformar o dado em ativo. O conceito de governo proativo, em que o cidadão não precisa repetir informações que o Estado já possui, deixa de ser ideal distante e passa a ser prioridade concreta. O caminho da inovação será guiado pela integração, pela redução de atritos e pela adoção inteligente da inteligência artificial como suporte e não substituição do trabalho humano.

A aplicação prática dessa visão já demonstra resultados consistentes. Municípios que decidiram começar pelo essencial centralizando dados, ordenando fluxos e eliminando retrabalhos, colhem ganhos mensuráveis. A organização do cadastro com base em informações oficiais da Receita Federal eliminou duplicidades e permitiu que todos os departamentos trabalhassem com a mesma fonte de verdade. Esse alinhamento interno tem impacto direto na agilidade. Processos que dependiam do deslocamento físico de documentos passaram a ser resolvidos em minutos, devolvendo eficiência ao servidor e clareza ao gestor. A população, mesmo aquela com menor familiaridade digital, passou a usufruir de uma transição híbrida: entra pelo atendimento presencial, mas acompanha o processo de forma digital, sem perder o contato humano inicial.

Os resultados financeiros confirmam o potencial transformador dessa maturidade digital. Municípios de diferentes portes registraram economias anuais relevantes após organizar seus fluxos e consolidar suas informações. Essa economia não nasce de cortes, mas de eficiência. Quando a gestão deixa de desperdiçar tempo, energia e recursos em processos fragmentados, abre-se um espaço para recuperar receita e investir no que realmente importa. Em cidades como Uruoca, Conde, Paulo Afonso e Camaragibe, a reorganização digital representou economias que variaram de pouco mais de um milhão a dezenas de milhões de reais, provando que inovação é, antes de tudo, uma decisão administrativa.


Apesar dos avanços, os desafios continuam grandes. Mais do que tecnológicos, eles são culturais e estruturais. A realidade das prefeituras brasileiras ainda inclui computadores antigos, internet instável e sistemas que não conversam entre si. A inovação precisa ser capaz de funcionar mesmo em cenários adversos, o que exige tecnologias leves, intuitivas e adaptáveis. Mas a resistência cultural é ainda mais complexa. Gestores temem alterar rotinas tradicionais e expor desorganizações internas que a digitalização costuma revelar. Servidores da ponta receiam a transparência inerente aos sistemas digitais, onde cada ação deixa um registro claro. A legislação, por sua vez, está longe de ser o obstáculo; ao contrário, incentiva a modernização e oferece respaldo normativo. A trava, portanto, não está na norma, mas na postura.

O papel das empresas que atuam na transformação digital do setor público é ser mais do que fornecedoras de tecnologia. É identificar boas práticas e conectá-las entre municípios, fomentando um ecossistema em que soluções já testadas possam ser replicadas e adaptadas com rapidez. Inovação governamental é também uma construção coletiva e distribuída, e não um produto que se instala.

As projeções para os próximos anos apontam para um cenário inevitável: maturidade digital será critério de sobrevivência administrativa. Municípios que não organizarem seus dados, não integrarem seus sistemas e não adotarem tecnologias básicas com eficiência perderão capacidade fiscal, competitividade e agilidade. Inteligência artificial e interoperabilidade se tornarão elementos naturais dos bastidores da gestão. Não para substituir pessoas, mas para eliminar desperdícios, reduzir a repetição de tarefas e devolver ao servidor o que ele mais precisa para produzir: tempo. E ao cidadão, o que ele mais espera: simplicidade.

(\*) **Head de Produto do SOGOV, desenvolvido pela Sogo Tecnologia, é uma plataforma completa que centraliza toda a rotina administrativa do órgão em uma única plataforma com foco em inteligência, transparência e economia, com todas as ferramentas necessárias para atender às demandas diárias.**

<b>EDITAL DE CITAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 1054562-85.2023.8.26.0114.</b> O(a) MM. Juiz(a) de Direito da 7ª Vara Cível, do Foro de Campinas, Estado de São Paulo, Dr(a). Vanessa Miranda Tavares de Lima, na forma da Lei, etc. <b>FAZ SABER a MARIO SERGIO ESCUDEIRO</b> , CPF 00644086807, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Common Cível por parte de Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda, referente as taxas devidas e não quitadas. Encontrando-se o reu em lugar incerto e não sabido, foi determinado 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. <b>NADA MAIS.</b> Dado e passado nesta cidade de Campinas, aos 05 de dezembro de 2025.
--



Publicidade Legal



# Comunicar ainda é um ato humano

James McSill (\*)

*Vivemos um momento paradoxal na história da humanidade. Nunca foi tão fácil produzir conteúdo, e nunca foi tão difícil produzir sentido*

Ciro Jacob (\*)

A responsabilidade é dupla. Primeiro, com o público, que confia naquilo que é comunicado e molda suas percepções a partir disso. Depois, com a própria humanidade, que é silenciosamente esculpida pelas escolhas tecnológicas que fazemos hoje.

A inteligência artificial não é neutra: ela reflete valores, intenções e até as sombras de quem a concebe. Cada linha de código carrega, inevitavelmente, uma visão de mundo.

Para quem teme “perder a própria voz” nesse cenário, a resposta pode parecer contraintuitiva: o primeiro passo é o silêncio. Antes de produzir mais, é preciso escutar a si mesmo, ao outro, ao que ainda não foi dito.

A IA pode replicar estilos, padrões e tons, mas não cria intenção. E a intenção é o núcleo da voz. Quem reencontra a própria intenção reencontra a capacidade de transformar ruído em mensagem.

A inteligência artificial pode ser comparada a uma orquestra poderosa: ela amplia, harmoniza, improvisa. Mas a melodia original precisa nascer da experiência humana.

Criar, escrever e comunicar continuam sendo atos profundamente humanos, quase espirituais, encontros entre consciência e linguagem. Enquanto esse encontro existir, nenhuma máquina poderá substituir o que nos move: o desejo genuíno de ser compreendido.

Talvez, no fim, a questão central não seja o quanto a IA pode fazer por nós, mas o quanto estamos dispostos a assumir a autoria ética, emocional e simbólica daquilo que colocamos no mundo. A tecnologia pode amplificar vozes, mas apenas o humano pode decidir o que merece ser dito.

(\*) Especialista mundial em narrativa e autor de “Storytelling & Inteligência Artificial”, lançamento da DVS Editora.

# IA a seu favor: como usar a tecnologia para maximizar a produtividade em 2026

Especialista explica como empresas podem ajustar processos e adotar IA de forma madura para elevar produtividade

Vivemos um momento de inflexão no mundo corporativo: a inteligência artificial deixou de ser promessa distante e se converteu em realidade presente. Em estudo global da McKinsey, 78% das organizações afirmaram já utilizar IA em ao menos uma função de negócio, um indicativo claro de que a tecnologia ultrapassou o patamar de curiosidade e experimentação. No entanto, a disseminação da IA não significa automaticamente ganho de produtividade, e a diferença entre usar IA e extrair valor real indica que a maturidade na adoção será o grande filtro entre quem segue no piloto e quem de fato transforma processos.

Para Eduardo Freire, especialista em inovação e CEO da FWK Innovation Design, este contexto revela um alerta: “A IA começou sendo tratada como muleta em muitos projetos, especialmente nos de inovação. Ela ajuda a dar a primeira fagulha, mas repertório, contexto e profundidade continuam vindo das pessoas. Produtividade com IA não é mágica, é método e abordagem. O verdadeiro desafio para 2026 é recalibrar a relação com a tecnologia, colocando a IA no lugar certo: o de amplificadora da capacidade humana, não de substituta automática”, analisa.

Essa visão se materializa em iniciativas como o FreireIA, copiloto de produtividade e pensamento desenvolvido pela FWK para apoiar profissionais e equipes no uso consciente da inteligência artificial no dia a dia de trabalho. A proposta não é automatizar decisões, mas ampliar repertório, organizar raciocínio, estruturar análises e devolver tempo para atividades que exigem julgamento humano.

1. Mapear o trabalho real: produtividade nasce na ponta, não no topo
- “Antes de qualquer automação, é preciso entender o que realmente toma tempo no dia a dia. Não adianta olhar do topo da organização e presumir onde está o problema. A produtividade acontece na ponta, onde pesquisa, resumo, planilhas, atendimento e reconciliação consomem horas preciosas. IA só gera impacto quando resolve fricções reais do trabalho, e isso só aparece quando você escuta quem executa”, diz.



2. Copilotos no fluxo: IA deve operar onde o trabalho acontece
- “A produtividade cresce quando a IA entra diretamente no fluxo, no e-mail, na planilha, no CRM, na gestão. A tecnologia deve potencializar, não substituir. Quando tentamos automatizar decisões inteiras ou atividades que exigem sensibilidade humana, perdemos qualidade. O LinkedIn provou isso: ninguém aguenta mais mensagens de prospecção robóticas. IA é copiloto, não piloto”, entende o especialista.

Essa lógica orienta o uso de soluções como o FreireIA, que atua como apoio cognitivo no fluxo de trabalho, ajudando a pensar melhor, organizar informações e tomar decisões com mais clareza, sem substituir o papel humano.

3. Governança leve e orientada a valor: menos demo, mais resultado auditável
- “É fundamental definir o que pode ou não pode ir para os modelos, ter logs e estabelecer revisão humana onde há risco. Governança não precisa travar; precisa proteger e dar clareza. E vale lembrar da regra básica: se você não está pagando, você é o produto, especialmente em IA generativa. Bons pilotos são curtos, de 90 dias, com testes controlados e métricas de qualidade e tempo. Empresas precisam de menos apresentações bonitas e mais resultados auditáveis”, defende.
4. Dados cuidados e contexto: o fim da ilusão da automação ‘mágica’
- “Automação sem contexto vira atalho que não leva a lugar nenhum. IA depende de dados minimamente organizados, mas

também de sensibilidade porque nem tudo é regra, nem tudo é padrão, nem tudo é previsível. O erro de 2025 foi acreditar que modelos genéricos dariam conta de resolver problemas complexos. Quando os dados estão desestruturados, o máximo que se produz são casos ‘bonitos’, porém rasos. IA só gera profundidade quando encontra dados prontos e decisões bem enquadradas”, complementa.

5. Tecnologia devolvendo tempo: IA deve liberar espaço para julgamento humano
- “O verdadeiro ganho de produtividade vem quando a IA reduz tarefas repetitivas e devolve ao humano a capacidade de analisar exceções, criar, julgar e decidir. Se a tecnologia não está liberando tempo para o trabalho que exige cuidado e estratégia, ela virou enfeite. A IA precisa ampliar a capacidade da equipe de lidar com o inesperado, não restringir”, finaliza.

Para Freire, os ganhos reais de produtividade virão de abordagens que tratem a IA como apoio estruturado ao trabalho intelectual, e não como promessa de automação total.

Para Freire, os ganhos reais de produtividade virão de abordagens que tratem a IA como apoio estruturado ao trabalho intelectual, como ocorre no FreireIA, e não como promessa de automação total.

“Acredito que os resultados mais expressivos virão das organizações que colocarem disciplina no uso da tecnologia e que entenderem que IA é meio, nunca fim. Produtividade com IA é abordagem. É mapear tarefas reais, acoplar copilotos no fluxo, medir o ganho, trabalhar governança simples e, principalmente, priorizar resultados. O hype passa e o impacto fica”, conclui Eduardo Freire.

## Mercado de segurança vai dobrar a eficiência sem exigir novos equipamentos

Intelbras destaca três tendências que vão redefinir o mercado em 2026: IA conversacional, modelos externos mais robustos e tecnologias que protegem dispositivos contra danos externos'. O mercado brasileiro de segurança eletrônica e casa inteligente no Brasil vive um momento de virada. Após anos marcados por produtos complexos e de curta durabilidade, a tendência para 2026 é a consolidação de soluções que privilegiem inteligência operacional e maior vida útil. O setor avança além da simples venda de equipamentos, colocando o foco em valor agregado, robustez e uma experiência de uso muito mais simples e eficiente.

Nesse cenário, as demandas por eficiência e confiabilidade impulsionam um futuro em que a segurança é realmente inteligente e alinhada à realidade brasileira. Com sua experiência e liderança em P&D, a Intelbras identifica e trans-

forma essas tendências em soluções concretas. Os investimentos estratégicos em software e hardware convergem para três pilares de inovação que não apenas antecipam o futuro, mas redefinem o valor que o mercado espera obter em segurança e automação. São elas:

1. A Inteligência Artificial (IA) deixa de ser passiva
- A principal transformação do mercado será a mudança da IA de mero detector para um facilitador inteligente, por meio da incorporação de Modelos de Linguagem de Larga Escala (LLM). A tendência é que os sistemas de monitoramento ganhem a habilidade de interagir, permitindo a busca por conversação. Isso representa o fim da tediosa busca por filtros e atributos, permitindo que o usuário digite a ocorrência desejada ("Onde está a bolsa rosa?") e obtenha a resposta imediata. Esse avanço não só simplifica a operação, mas também

terá um impacto profundo na redução do custo operacional do setor. Além disso, a otimização algorítmica por LLM permitirá que os dispositivos quadrupliquem seu poder de inteligência utilizando o hardware existente, democratizando o acesso à IA de ponta para todo o mercado.

2. O setor de acesso exige biometria avançada
- O crescimento exponencial do mercado de fechaduras digitais será marcado por dois imperativos: segurança e resistência. A demanda por soluções mais seguras impulsiona a adoção de biometrias de ponta, como o reconhecimento facial adaptado à diversidade étnica brasileira e a tecnologia Palm Vein (leitura feita pelas veias da palma da mão).
3. Foça na experiência: longevidade do produto redefine o valor

A terceira grande tendência de 2026 é a priorização de soluções que garantam a longevidade do produto e facilitem a instalação. O mercado está se movendo para a adoção de mecanismos padrão ABNT nas fechaduras embutidas, visando simplificar o trabalho do instalador e reduzir o tempo de serviço. Para o consumidor final, a tendência é a eliminação de pequenos problemas cotidianos, como o "efeito fantasma" (ruído de porta). Mais importante, o setor passará a integrar mecanismos de proteção contra danos internos causados pelo vazamento de pilhas e garantindo que o ciclo de vida do produto seja longo, o que fortalece a confiança do cliente e o valor percebido da solução.

Paralelamente, a tendência mais forte é a busca por produtos à prova de ambientes externos. O mercado passará a exigir modelos que garantam

a integridade física e estética mesmo sob exposição contínua ao sol e à chuva, superando as limitações da proteção IP básica. Outras tendências cruciais envolvem a sustentabilidade e a conveniência, com o avanço de soluções como baterias recarregáveis que eliminam a dependência de pilhas.

Para Juliano Pavlak, Gerente de Soluções e Produtos da Intelbras, as inovações em IA e segurança física indicam que o mercado brasileiro está amadurecendo e se voltando para soluções que entregam desempenho superior com responsabilidade e durabilidade. “Essa transição está elevando o padrão de qualidade, prometendo um ecossistema mais seguro, conectado e eficiente. O futuro do mercado reside na capacidade de transformar tecnologia complexa em soluções simples e confiáveis para o dia a dia”, complementa.



# Previsões de supply chain e varejo para 2026

Se há uma previsão que se confirma todos os anos, é esta: o que funcionou no ano passado não será suficiente no próximo

Stefan Furtado (\*)

E, embora previsões sejam notoriamente difíceis de fazer com qualquer grau de certeza, elas tendem a se confirmar mais facilmente quando nascem de insights poderosos orientados por dados, de experiências profissionais acumuladas ao longo de décadas e do que vimos (e ouvimos) de clientes nos últimos doze meses.

Desde a infiltração contínua da IA em todas as áreas dos negócios, passando pela evolução do comércio como o conhecemos, até o que tendências como a “hiperpersonalização” significam para cadeias de suprimentos já pressionadas (B2B e B2C), existem alguns insights que podem servir de reflexão e provocar conversas interessantes no Ano Novo para o setor do varejo.

Embora 2026 veja as ferramentas de IA sendo implantadas de forma mais ampla para reduzir o custo de tarefas intensivas em mão de obra e acelerar significativamente a implantação de projetos, esse avanço não se limitará apenas à eficiência operacional. Essas mesmas ferramentas também evoluirão para oferecer capacidades de gerenciamento de incidentes, abrindo caminho para a autorrecuperação orientada por máquinas e, em última instância, para cadeias de suprimentos mais resilientes.

Nesse contexto, as organizações de serviços profissionais deverão acelerar a adoção de automação orientada por IA como forma de simplificar a entrega e acompanhar a crescente complexidade dos projetos. Isso permitirá integrações mais rápidas, alocação de recursos mais intelligen-



Worchi, CANVA

te e modelos de suporte que aprimoram a execução operacional. À medida que os clientes passam a exigir maior transparência e mais valor, as equipes de serviços profissionais tendem a migrar para engajamentos baseados em resultados, utilizando dados em tempo real e plataformas colaborativas para cocriar soluções e demonstrar impacto mensurável.

Ainda assim, apesar de vermos mais organizações explorando novas capacidades de IA ao longo do próximo ano, esse crescimento deverá ocorrer de forma mais gradual, em contraste com o ritmo frenético observado nos últimos 24 meses. Em 2026, muitas organizações perceberão rapidamente que a limpeza de dados e a modernização digital são pré-requisitos fundamentais para que consigam aproveitar essas novas capacidades de IA de maneira eficaz — entregando a velocidade, a precisão e o verdadeiro valor que todos procuram.

À medida que essa maturidade tecnológica avança, no espaço B2B a tomada de decisão inteligente no chamado momento da verdade — ou seja, quando o cliente decide realizar um pedido — está se tornando cada vez mais

comum. As organizações buscam, assim, maximizar simultaneamente o nível de serviço ao cliente e a rentabilidade das operações. Nesse cenário, sourcing inteligente (abordagem estratégica para aquisição de bens e serviços que vai além do preço, focando em eficiência, dados, tecnologia e valor a longo prazo), alocação de pedidos em relação à oferta disponível e realocação contínua surgem como temas recorrentes, colocando os ERPs no centro das atenções quando se trata de atender às expectativas dos clientes em 2026.

Paralelamente, no universo do consumidor final, o cliente tornou-se onipresente. Ele deseja realizar compras em qualquer canal, ter seus pedidos atendidos da forma que escolher e devolver produtos como e quando quiser. Como consequência direta, as cadeias de suprimentos não terão alternativa a não ser assumir compromissos em tempo real com os pedidos dos consumidores, independentemente do canal de origem. Nesse cenário, é esperado um avanço acelerado da adoção do comércio unificado, à medida que os varejistas enfrentam as crescentes demandas impostas pela hiperpersonalização.

Esse movimento também terá impactos profundos na loja física. Até o final de 2026, os caixas legados deverão ser substituídos por plataformas de PDV mobile-first, que funcionarão como verdadeiros hubs omnichannel, em vez de simples terminais de transação. Essas plataformas estarão conectadas a inventários em tempo real e a motores de fulfillment, oferecendo aos colaboradores opções dinâmicas como envio a partir da loja, retirada posterior ou entrega no mesmo dia no ponto de decisão. De forma crucial, elas também proporcionarão experiências ricas em contexto para os colaboradores, incluindo histórico do cliente, status de fidelidade, navegação recente e carrinhos abertos, permitindo que a equipe atenda aos clientes com mais rapidez, precisão e um nível mais elevado de personalização.

Essa evolução no ponto de venda se conecta diretamente às mudanças no comércio digital. Varejistas como o Walmart já anunciaram investimentos expressivos em comércio conversacional, o que tende a transformar de maneira fundamental a forma como compramos online, deslocando o modelo tradicional de busca para experiências de compra baseadas na interação com IA.

Ao mesmo tempo, o social commerce continuará a crescer em ritmo acelerado. O TikTok Shop acaba de registrar um ano recorde, com uma média de 6 mil sessões de compras ao vivo realizadas diariamente na plataforma. A M&S é uma das varejistas mais recentes a aderir a esse novo canal de vendas, e tudo indica que muitas outras seguirão o mesmo caminho ao longo de 2026.

(\*) Gerente Regional da Manhattan Associates.

## Por que sua empresa de energia solar pode quebrar mesmo vendendo muito

Augusto Lyra (\*)

Confundir faturamento com lucro é mais comum do que parece. Afinal, o resultado real só aparece depois que todos os custos — inclusive aqueles que não são tão evidentes no dia a dia — são consolidados.

E quanto maior é o nível de complexidade de uma empresa, maior pode ser o erro. Isso acontece, por exemplo, em empresas com equipes externas, como as instaladoras de energia solar, elétrica, cabeamento estruturado, entre outras.

Esses negócios costumam operar em uma dinâmica fragmentada: os materiais são comprados em um mês, o faturamento é registrado apenas no mês seguinte e, muitas vezes, a entrega do serviço acontece só depois. Há ainda custos variáveis, como deslocamentos para a execução do trabalho e etc.

Para saber de fato se a empresa está gerando prejuízo ou lucro, é preciso analisar tudo em profundidade, conectando cada etapa do processo.

Mas, como conectar e medir tudo isso com precisão?

É nesse contexto que a tecnologia assume um papel essencial. Afinal, um sistema de gestão completo — integrando financeiro, operações, vendas, estoque, monitoramento externo e indicadores — não serve apenas para registrar dados, mas para revelar o que está oculto. Ele cruza contas a receber, custos de materiais, hora-homem de cada técnico, deslocamentos e despesas variáveis que normalmente passam despercebidas. E, quando esses dados se encontram em um único dashboard, a realidade aparece: projetos que pareciam altamente rentáveis, às vezes, estão no zero a zero ou até no prejuízo.

Isso é ainda mais evidente no setor de energia solar, onde muitos projetos são financiados. O valor entra à vista no caixa, dando a sensação de lucro imediato. Mas os custos — deslocamento, equipamentos, retrabalho, instalação, garantia, manutenção — continuam surgindo nos meses seguintes. Sem uma ferramenta que consolide tudo,

o empresário às vezes só descobre o problema quando é tarde demais.

No meu dia a dia, já observei empresas com mais de uma centena de profissionais externos fecharem as portas mesmo com faturamento acima da média. O problema não era vender pouco, mas não saber exatamente onde o dinheiro estava sendo gasto — e, principalmente, onde estava sendo perdido.

Por isso, minha recomendação é: invista em tecnologias que integrem e mostrem dados em tempo real, apontando gargalos antes que eles se tornem irreversíveis. Um sistema completo não serve apenas para organizar a empresa. Ele serve para revelar a verdade sobre ela.

No final das contas, não é sobre quanto você fatura — é sobre quanto você retém. E, principalmente, é sobre transformar tecnologia em visão estratégica para manter seu negócio sustentável e preparado para crescer de forma consistente.

(\*) CEO da Everflow.

## Natal, a libertação espiritual

Benedicto Ismael Camargo Dutra (\*)

*Natal, o grandioso dia em que o Filho de Deus veio ao mundo para libertar o espírito humano do aprisionamento aos conceitos errados, provenientes das trevas que arrastavam a humanidade para o abismo*

Mas, para isso, cada ser humano tem de lutar pela liberdade do espírito através da sintonização correta nas leis universais que mantêm a Criação, e que foram formadas pela Vontade do Criador.

Atentar para as novas gerações é dever da humanidade, assim como é dever dar a elas bom preparo para a vida e o trabalho, para que se tornem seres humanos de qualidade, independentes, e que contribuam para a continuada melhora das condições de vida na Terra. O ser humano é espírito que deve ser mediador para atrair Luz para a Terra, mas vaidoso, achando-se muito especial, quer ser a Luz e, com isso, espalha escuridão.

A Terra é uma especial estrela criada para possibilitar o desenvolvimento da espécie humana. Os pais são responsáveis para dar às crianças bom preparo para que se tornem seres humanos de valor, adultos fortes com propósitos de vida. Infelizmente há muita influência trevosa que quer arrastar os jovens para a inutilidade.

Afastado da alma, cada indivíduo se torna máquina limitada ao tempo espaço, e ao criar a IA, deu enorme amplitude à sua capacidade; contudo, não vai além da matéria, do espaço-tempo, mas isso poderá ser suficiente para estagnar a sua trajetória natural, cuja essência é espiritual.

As nações se desorganizam. O Estado de Direito submerge. A insegurança vai tomando conta. As guerras continuam fazendo vítimas, enlouquecendo os jovens que vão para os campos de batalha. Na política entre as nações, nada sai de graça. Sempre há negociação e troca de algo nos acordos. O que está acontecendo no Brasil e outras nações é o resultado de governança que deixou de cumprir o seu dever de promover o consumo dos bens essenciais, assegurar trabalho para que as pessoas não dependam do auxílio do governo, e dar às novas gerações bom preparo para a vida e o trabalho. Sem isso, as nações se

tornam presas fáceis dos lobos internacionais.

Astensões críticas globais tendem a aumentar. Na questão do relacionamento dos Estados Unidos com o Brasil, prevalece a disputa visível entre China e EUA, pois esse último quer assegurar o domínio do dólar na economia global. Estados Unidos e China dão força aos seus interesses no Brasil e na América Latina. Há um mercado promissor e muitos recursos valiosos a serem captados.

O ano de 2026 vai ser marcante, assinalando a atuação das leis da natureza, até agora pouco prezadas e compreendidas, as quais, através do querer dos seres humanos, poderiam estar atuando pelo bem geral, mas agora apresentam sua atuação saneadora, arrastando para a destruição tudo que trava o progresso real, impedindo que haja paz na Terra e alegria entre os indivíduos de boa vontade.

A força motriz da história está no querer dos seres humanos que movem o atuar das leis da Criação, as quais tecem os fios do destino, trazendo de volta a colheita das ações de cada pessoa, podendo elevar ou afundar a humanidade como consequência.

Na conturbada década de 1930, Abdruschin lançou na Alemanha a sua obra Na Luz da Verdade Mensagem do Graal, visando recolocar o ser humano diante das leis universais da natureza e da Criação. A obra é um chamado à responsabilidade individual, à verdade interior e à reconexão com o espiritual. Em sua linguagem simples, clara e natural, é indicada para aqueles que buscam o entendimento da espiritualidade e da existência humana através da ótica das leis universais da Criação. Uma obra que provoca a necessária reflexão intuitiva.

Na Terra, todos os seres humanos são peregrinos em busca da Luz para poderem voltar à casa. Após Jesus ter feito o grande sacrifício de trazer a verdade sobre a Criação, para libertar o espírito humano das trevas, foram criadas várias religiões, mas a animosidade surgida eliminou a busca, e a humanidade deixou de procurar, por isso não consegue mais achar a Luz do Criador para construir, em paz e harmonia, o grande progresso que pode e deve alcançar.

(\*) Graduado pela Faculdade de Economia e Administração da USP. Coordena os sites <https://vidaeaprendizado.com.br/> e <https://library.com.br/home/>. E-mail: [bicdutra@library.com.br](mailto:bicdutra@library.com.br)





EVITAR DISTRAÇÕES

# COPA DO MUNDO, ELEIÇÕES E FERIADOS: COMO MANTER O ENGAJAMENTO DE COLABORADORES

Hugo Godinho, CEO da Dialog, aponta estratégias para fortalecer a Comunicação Interna em um ano marcado por acontecimentos e distrações

Em 2026, o calendário contempla Copa do Mundo, eleições federais e uma sequência de feriados prolongados. Diante desse cenário, as empresas enfrentarão um desafio já conhecido, mas agora em escala ampliada: disputar a atenção dos colaboradores em meio a uma avalanche de estímulos externos. Notícias em tempo real, debates políticos, eventos esportivos e rotinas de lazer tornam o ambiente mais disperso, exigindo uma Comunicação Interna mais estratégica, mais adaptável e mais conectada ao contexto do dia a dia.

Apesquisa global “Measuring What Matters in Internal Comms”, realizada pela Workvivo (by Zoom), revela que a dificuldade em reter a atenção já é uma realidade: apenas 36% dos líderes de CI classificam o engajamento com as suas comunicações internas como “muito alto”. Além disso, o esforço em demonstrar o valor estratégico da área é constante, com 92% das equipes de CI lutando para provar o Retorno sobre o Investimento (ROI) para a liderança.

Segundo Hugo Godinho, CEO da Dialog, HR Tech líder em Comunicação Interna e Engajamento no Brasil, esse futuro próximo impõe aos times de RH e Comunicação Interna um reposicionamento urgente. “A concorrência pela atenção é feroz. Em anos assim, o colaborador está naturalmente muito mais voltado para o mundo externo, o que reduz a capacidade de absorção das mensagens institucionais. Se a empresa não adapta sua estratégia, as mensagens se perdem, o engajamento cai e o descompasso no alinhamento organizacional aumenta”, afirma.

A seguir, Godinho lista cinco práticas essenciais para manter o ritmo corporativo em 2026. Confira.

## 1 Entenda a dispersão como risco estratégico e comunique com precisão

“Quando o colaborador se dispersa, mensagens críticas sobre metas, atualizações ou valores organizacionais se perdem, e isso afeta a produtividade, o alinhamento e até a cultura. O desafio



“A concorrência pela atenção é feroz. Em anos assim, o colaborador está naturalmente muito mais voltado para o mundo externo, o que reduz a capacidade de absorção das mensagens institucionais. Se a empresa não adapta sua estratégia, as mensagens se perdem, o engajamento cai e o descompasso no alinhamento organizacional aumenta.

mediaphotos\_CANVA

de reter a atenção é ainda maior para públicos operacionais, que têm menos acesso a canais digitais e priorizam demandas imediatas. Dessa forma, a dica é trazer a objetividade para a comunicação. Assim, a empresa entrega a informação que precisa e o colaborador consegue absorver esse conteúdo rapidamente”, explica Hugo.

## 2 Adapte o calendário e use os eventos externos como alavancas de engajamento

“A solução não é competir com o excesso de estímulos externos, mas sim integrá-los à empresa. Quando antecipamos momentos de maior dispersão e alinhamos a comunicação a esses temas, deixamos de nadar contra a corrente. É uma mudança de mentalidade: a Comunicação Interna precisa transformar distrações potenciais em oportunidades de conexão”, diz o CEO.

## 3 Use formatos curtos, visuais e interativos para captar atenção em segundos

“Em períodos de alta dispersão, o conteúdo precisa ser cirúrgico: curto, visual, direto e fácil de consumir. Vídeos rápidos, infográficos e mensagens que contam uma história em poucos segundos funcionam muito mais do que textos longos ou excessivamente formais. A interação também se torna essencial: enquetes, quizzes, desafios rápidos ou outra iniciativa que tire o colaborador do papel de receptor passivo e o coloque como participante ativo. Tudo isso é possível quando a empresa conta com uma plataforma que oferece essas e outras soluções, como a Dialog”, ressalta Godinho.

## 4 Fortaleça o papel das lideranças como multiplicadoras da mensagem

“As lideranças são o principal ‘farol’ em momentos de distração. É o líder que traduz a estratégia da empresa para a realidade do time, tornando as mensagens tangíveis e relevantes. A proximidade entre as pessoas cria um canal que nenhuma campanha oficial de comunicação substitui. Mas isso só funciona se os líderes forem preparados e apoiados. Sem treinamento ou ferramentas específicas, por exemplo, a comunicação se dispersa e perde força”, afirma Hugo.

## 5 Use dados de engajamento para acertar o timing e aumentar o impacto

“Dados de comportamento mostram quando o colaborador está mais receptivo, quais horários funcionam melhor, quais temas despertam o interesse de cada público e qual é o ritmo ideal das campanhas. Esse olhar permite ajustar rapidamente o calendário, reforçar mensagens críticas no momento certo e evitar desperdício de esforço, especialmente em um ano em que cada minuto de atenção vale ouro”, complementa.

Hugo reforça que os aprendizados de anos anteriores, especialmente aqueles marcados por eleições ou grandes eventos esportivos, deixam claro que rigidez e generalização já não funcionam.

“Campanhas estáticas e mensagens genéricas são normalmente as primeiras a serem ignoradas. O que realmente funciona é personalização, segmentação e relevância contextual. Empresas que conseguem adaptar rapidamente o conteúdo ao momento lá fora mantêm o engajamento dos colaboradores mesmo quando tudo ao redor disputa a atenção dessas pessoas. E engajamento, no mundo dos negócios, é o motor para excelentes resultados”, conclui o CEO da Dialog.

Mungkhodstudios\_Images\_CANVA

