



# Eficiência operacional se torna a principal ferramenta das empresas em 2026

Entrar no próximo ano operando com processos manuais de criação de orçamentos será um risco estratégico

Em um cenário marcado por instabilidade econômica, pressão por margens, avanço acelerado da inteligência artificial e clientes cada vez menos pacientes, a velocidade de resposta passa a ser um fator determinante de competitividade. Empresas que ainda dependem de planilhas, aprovações manuais e retrabalho estarão, na prática, abrindo espaço para concorrentes mais ágeis. A automação de orçamentos deixa de ser tendência e se consolida como condição básica para escalar.

O contexto macroeconômico reforça essa urgência, em que a combinação de novas tributações sobre grandes plataformas digitais, volatilidade cambial, inflação de custos e um mercado digital cada vez mais saturado cria um ambiente onde eficiência operacional não é opcional. Enquanto a América Latina caminha para ultrapassar US\$ 200 bilhões em vendas online, segundo estimativas da eMarketer, o crescimento por si só não garante sobrevivência. O diferencial estará na capacidade de operar com precisão, previsibilidade financeira e velocidade comercial.

Nesse ambiente, o processo de vendas assume um novo papel. Orçamentos que levam horas ou dias para serem gerados não apenas atrasam decisões, mas também aumentam o risco de erros, inconsistências de preço e perda de oportunidades. Em mercados altamente competitivos, o cliente que espera por uma proposta costuma fechar com quem responde primeiro, desde que a resposta seja clara, correta e confiável. Automatizar orçamentos significa transformar o time comercial em um motor de resposta rápida, alinhado às regras de negócio, políticas comerciais e margens desejadas.

Dados da Thunderbit, por exemplo, indicam um ROI médio de 544% em três anos para empresas que investem em automação comercial. Esse número ajuda a explicar porque, em 2026, a discussão não será mais “se” automatizar, mas “o quão rápido” isso será feito. Orçamentos gerados em minutos deixam de ser um diferencial e passam a ser o novo padrão esperado pelo mercado.

Rafael Calixto (\*)

Estudos da Adobe indicam que empresas que adotam automação registram até 25% mais retorno em ações de vendas e marketing. Já a McKinsey aponta que cerca de 45% das tarefas hoje realizadas por trabalhadores podem ser automatizadas com tecnologias já disponíveis, o que reduz custos, minimiza erros e libera tempo para atividades estratégicas. No contexto comercial, isso significa menos esforço operacional e mais foco em relacionamento, negociação e fechamento.

Em um cenário de incerteza, empresas com maior previsibilidade financeira tendem a sobreviver e crescer com mais consistência. Automatizar orçamentos contribui diretamente para esse controle, ao garantir padronização de preços, aplicação correta de impostos, descontos e condições comerciais. Além disso, permite simulações rápidas, ajustes estratégicos e maior segurança na tomada de decisão, especialmente em ambientes B2B complexos.

A automação também resolve um gargalo cada vez mais evidente, que é a escassez de talentos especializados. Ferramentas de inteligência artificial e automação comercial permitem que pequenas e médias empresas operem com níveis de eficiência antes restritos a grandes corporações. Segundo o Sebrae, negócios que adotam automação podem aumentar a produtividade em até 30% já no primeiro ano, além de melhorar indicadores de satisfação do cliente e eficiência operacional. Isso redefine a lógica de crescimento, já que não se trata de contratar mais, mas de operar melhor.

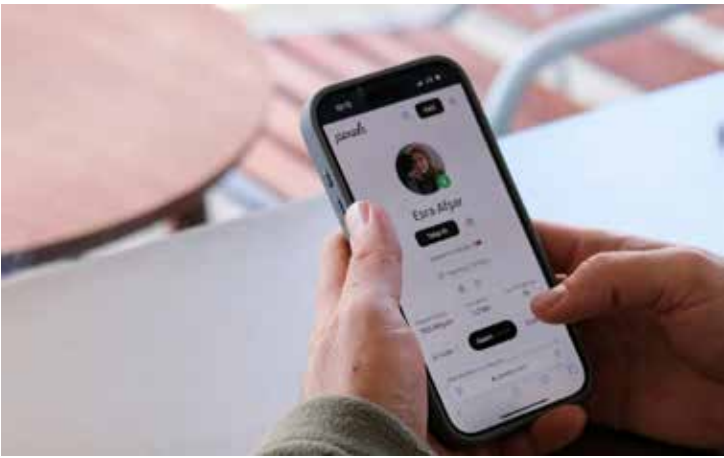
No fim, o futuro das vendas não será definido apenas por quem vende mais, mas por quem vende melhor, com mais velocidade, menos erros e maior controle. Empresas que entenderem isso agora estarão preparadas para um cenário mais competitivo e instável. As demais descobrirão, tarde demais, que a lentidão operacional cobra um preço alto. Em 2026, orçamentos prontos em minutos não serão um luxo tecnológico, mas a linha que separa crescimento sustentável de estagnação.

(\*) Especialista em vendas B2B, com vasta experiência em modernização de processos comerciais, integração de tecnologia nas vendas, idealizador de soluções com Agentes Inteligentes de Pedidos (AIP) para vendas B2B em escala e CEO da Zydron.

# Golpes digitais nas redes sociais: cinco formas de proteger sua marca e evitar prejuízos

Especialista alerta para o aumento de perfis falsos, campanhas fraudulentas e sequestros de contas durante a Black Friday e explica como empresas podem fortalecer sua governança digital

A Black Friday, antes símbolo de oportunidades, tornou-se também um dos períodos mais vulneráveis para ataques cibernéticos e fraudes em redes sociais. O aumento do tráfego digital, a correria por promoções e o alto volume de campanhas patrocinadas criam um ambiente fértil para golpes que exploram tanto consumidores quanto marcas.



em um ambiente cada vez mais suscetível a manipulações digitais.

## 1. Crie uma política de governança digital com protocolos de resposta

“Mais do que proteger senhas, é preciso criar governança digital interna, com papéis e fluxos claros para lidar com incidentes. Empresas que dependem de redes sociais para vender ou comunicar precisam ter um plano de resposta: quem aciona o jurídico, quem comunica à plataforma e quem fala com o público. Esse tempo de reação pode ser a diferença entre conter o dano em horas ou perder a reputação em dias. É preciso que as empresas tratem o gerenciamento de contas e acessos com o mesmo nível de rigor que tratam dados financeiros, inclusive prevendo planos de contingência em caso de perda de acesso”, explica Balconi.

## 2. Faça auditorias periódicas e use ferramentas de monitoramento inteligente

“Monitorar menções e perfis similares à marca é essencial, mas o especialista defende o uso de ferramen-

tas de escuta digital e IA para mapear padrões de comportamento suspeitos. Golpistas sofisticados replicam não só a identidade visual, mas também o tom de voz da marca e os horários de postagem. A auditoria contínua e o uso de alertas automatizados permitem reagir antes que o golpe escale”, diz.

## 3. Estruture contratos e políticas de uso com cláusulas de segurança digital

“Empresas que trabalham com influenciadores, afiliados ou representantes comerciais devem incluir cláusulas contratuais de proteção de marca e uso de imagem. Muitos golpes surgem quando terceiros divulgam campanhas sem critérios ou usam links encurtados que redirecionam para páginas falsas. Cláusulas contratuais claras sobre divulgação e monitoramento mitigam esse risco jurídico e reputacional”, orienta o advogado.

## 4. Invista em autenticação, rastreabilidade e backups independentes

“A autenticação de dois fatores é o mínimo mas não o suficiente, eu recomendo infraestruturas redundantes

e controle descentralizado de acessos. Contas comerciais devem ter responsáveis designados, acesso via gerenciadores oficiais e backup das credenciais fora da plataforma. Em caso de bloqueio ou invasão, isso garante rastreabilidade e prova de titularidade. A comprovação da titularidade da conta é frequentemente o fator que define a velocidade com que o acesso é recuperado”, afirma Balconi.

## 5. Se comunique com transparência e antecipe-se ao golpe

“Acredito muito que a comunicação é uma ferramenta de defesa cibernética. Ao informar o público sobre canais oficiais, formatos de campanha e meios de pagamento legítimos, a marca desarma parte da estratégia dos fraudadores. Além disso, ele recomenda que, em casos de fraude, a empresa publique posicionamentos rápidos e técnicos, sem alarmismo, mas com clareza sobre as medidas adotadas. Transparência não é fragilidade, é maturidade digital. Uma marca que assume o controle da narrativa reduz danos e reforça a confiança”, complementa.

Com o avanço das fraudes e a pressão por maior responsabilização jurídica das plataformas, a segurança digital deve ser tratada como pilar de ESG corporativo. “Proteção de dados e confiança digital são questões de governança. Em 2026, empresas que não tiverem políticas sólidas nesse campo não estarão apenas vulneráveis a golpes, estarão fora das melhores práticas de compliance e reputação”, conclui Lucas Ruiz Balconi.

# Proclamas de Casamentos

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

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

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

A pretendente: **FERNANDA GABRIEL CUNHA**, profissão: gerente comercial, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Santo Amaro, SP, data-nascimento: 26/09/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Juez G. Gonzaga da Cunha e de Rosana Aparecida Gabriel Pereira. A pretendente: **CAROLINE DA COSTA ALVES EVANGELISTA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Santo Amaro, SP, data-nascimento: 01/12/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edvaldo Barbosa Evangelista e de Eliana da Costa Alves Evangelista.

O pretendente: **LUAN ALVES DE SOUZA MIRANDA**, profissão: engenheiro civil, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Saúde, SP, data-nascimento: 18/10/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Avelino Paz de Miranda e de Maria Alves de Souza. A pretendente: **INGRID GOMES DE OLIVEIRA SILVA**, profissão: assistente de tesouraria, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Tucuruvi, SP, data-nascimento: 05/05/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alex Cruz da Silva e de Rosana Gomes de Oliveira Silva.

O pretendente: **MARCELO SILVA DO NASCIMENTO**, profissão: contador, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/06/1975, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Pedro Viana do Nascimento e de Maria Aparecida Silva do Nascimento. A pretendente: **SIMONE GASPARINI**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 20/05/1964, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Roberto José Gasparini e de Vilma da Silva Gasparini.

O pretendente: **MARCELO SIRNA BECHARA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/09/1979, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Aladimir José Bechara Filho e de Roseli Sirna Bechara. A pretendente: **KARINA GAONA**, profissão: terapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/03/1980, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Gaona Sanches e de Santina Maria Gaona.

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

### 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: **ANTONIO SANTANA DA SILVA**, estado civil: divorciado, filho de José Santana da Silva e de Maria Santana da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA LUCIENE DE ARAUJO**, estado civil: divorciada, filha de José Rodrigues de Araujo e de Josefa Angelita de Araujo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **JOÃO CARLOS NOVI JUNIOR**, estado civil: solteiro, filho de João Carlos Novi e de Nilma Gomes dos Reis, residente e domiciliado na Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **JHENIFER BARBOZA DOS SANTOS CANEZIN**, estado civil: solteira, filha de Alfredo Barboza Canezin e de Izabel Brailino dos Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Marina, nº 112 A, Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua João Borba, nº 108, apto. 33, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **LUAN GIULIANO MAZAROTTO**, estado civil: solteiro, filho de Mário Luiz Mazarotto e de Sonia Cristina de Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LARISSA MARTINEZ CERVANTES PRESTI**, estado civil: solteira, filha de Marcos de Paula Presti e de Rosângela Martinez Cervantes Presti, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DANIEL MACHADO PIUVEZAM**, estado civil: divorciado, filho de Helio Piuvezam Filho e de Rosana Machado Piuvezam, residente e domiciliado na Capela do Socorro, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **JESSICA YA MING WU**, estado civil: solteira, filha de Wu Xiangchen e de Yuan Kun, 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



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/B1AB-BA15-9FDE-D820> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: B1AB-BA15-9FDE-D820



Hash do Documento

F35797B394CA4FDEB256E637A5AC48CEC7EB5494FB94933D1D00218D60FC0580

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 05/01/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 05/01/2026 19:08 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

**Geolocation:** Location not shared by user.  
**IP:** 172.16.4.15  
**AC:** AC Certisign RFB G5

