

IA acelera reprecificação do setor de software, avalia especialista

O setor global de software e serviços perdeu cerca de US\$ 1 trilhão em valor de mercado nos últimos meses, em meio a uma forte venda de ações motivada por temores de que a inteligência artificial transforme estruturalmente o modelo tradicional de Software as a Service (SaaS), segundo a agência Reuters

Para André Fossa, executivo de tecnologia e cofundador da Cogni2, empresa brasileira especializada em agentes de IA, esse movimento reflete uma mudança profunda na forma como o software está sendo concebido e operado dentro das empresas.



central na arquitetura do software empresarial.

Para Fossa, esse movimento começa a corroer a lógica econômica do SaaS genérico. “Entramos em uma fase em que a IA deixa de ser um complemento e passa a ser o próprio sistema. Quando agentes passam a decidir e executar processos ponta a ponta, o modelo clássico de plataformas genéricas, licenciadas por usuário, começa a perder sentido”, afirma.

Na prática, essa mudança já se materializa em operações reais. A Cogni2 opera agentes de IA em jornadas de atendimento, vendas e cobrança que substituem partes centrais da stack tradicional em empresas como Wine.com.br e Evoluta

Energia, com índices de resolução entre 70% e 95% sem intervenção humana e CSAT acima de 90%.

Enquanto plataformas como o Lovable vêm ganhando espaço na criação rápida de aplicações mais simples e horizontais, empresas que atuam em cenários corporativos complexos passam a utilizar agentes para redesenhar fluxos críticos de negócio, reduzindo dependência de softwares genéricos e de longos projetos de customização.

De acordo com o executivo, a transformação vai além da substituição de ferramentas. “A pergunta deixa de ser ‘qual SaaS comprar?’ e passa a ser ‘por que eu compraria um SaaS para executar esse processo?’. O valor começa

a migrar da ferramenta para o sistema que entende o negócio e executa a operação.”

O deslocamento de valor já aparece nas projeções de mercado. Analistas apontam que o mercado global de software baseado em IA deve ultrapassar US\$ 500 bilhões até 2035, com crescimento concentrado em soluções capazes de automatizar decisões e operações, e não apenas gerar conteúdo. Ao mesmo tempo, ações de empresas de software tradicionais vêm sofrendo pressão justamente pela incerteza sobre como seus modelos de negócio se sustentam nesse novo cenário, segundo a Reuters.

Para o cofundador da Cogni2, trata-se de uma mudança estrutural no setor. “Não estamos falando do fim do software, mas do fim de um modelo. O SaaS genérico, vendido como prateleira universal, começa a perder espaço para sistemas moldados por IA e profundamente conectados à operação real do negócio. Isso muda como empresas investem em tecnologia, como investidores avaliam software e como engenheiros passam a atuar.”

Clima, economia e comportamento moldam o varejo no inverno

Andreia Eliete Cavignoli Voltolini (*)

As mudanças climáticas que se acentuaram na última década tornaram as estações do ano menos marcadas e, sobretudo, menos previsíveis. Essa dinâmica traz complexidade para indústrias diretamente dependentes dos ciclos de temperatura e, particularmente, a ausência de um inverno mais “definido” tem imposto desafios significativos ao setor. A instabilidade climática desorganizou o modelo tradicional de planejamento por estação no varejo, um modelo que, no universo da moda, já vinha sendo pressionado por novas dinâmicas de consumo. Insistir em calendários de coleções excessivamente rígidos, hoje, representa um risco considerável, já que o consumo responde menos à lógica sazonal e mais à necessidade real, imediata e contextual.

Um inverno mais quente, por exemplo, reduz a demanda por peças típicas da estação. Segundo estimativas da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), esse cenário pode provocar perdas aproximadas de R\$ 50 milhões em faturamento para o varejo de vestuário, calçados e acessórios, valor que reforça a urgência de revisões estratégicas nesse mercado.

Vale destacar que o consumidor já fez sua própria adaptação. Ele não espera o início da estação para decidir suas compras e, dependendo da região onde vive e de seu estilo de vida, simplesmente ignora etapas tradicionais, optando por produtos de transição ou peças mais leves e versáteis, capazes de se adequar a diferentes temperaturas e contextos de uso. Essa decisão de compra, hoje mais criteriosa, faz com que o cliente compare mais, avalie mais e priorize o valor percebido, conduzido, assim a um consumo orientado por valor. Isso redefine profundamente o papel do sortimento, da comunicação e do timing de oferta.

Outro ponto relevante é que, nos últimos dois anos, houve um claro ajuste de expectativas: muitos consumidores passaram a abrir mão de produtos premium para priorizar preços compatíveis com seu orçamento. Para a indústria e o varejo, isso exige disciplina estratégica. Propostas confusas ou desalinhadas entre preço, produto e entrega já não têm espaço. Embora sempre exista um público que busca tendência ou o “produto do momento”, em um contexto de recursos mais restritos, prevalece a necessidade de clareza. Tendências e novidades continuam relevantes, mas dividem protagonismo com critérios mais

objetivos de decisão, como funcionalidade, durabilidade e versatilidade.

Outro aspecto que não pode ser tratado como detalhe é a diversidade regional. O impacto do inverno não é homogêneo no Brasil e estratégias padronizadas tendem a falhar. Clima, hábitos de consumo e maturidade dos canais variam significativamente, o que torna indispensável uma leitura mais local e menos uniforme da demanda. O setor enfrenta o desafio de reconhecer essas diferenças e, gradualmente, migrar de decisões centralizadas para estratégias sensíveis aos contextos regionais.

Acredito que o tema central não é que o consumidor esteja comprando menos, mas sim comprando de forma diferente. Suas decisões se tornaram mais planejadas, por vezes mais espaçadas e orientadas por valor. A jornada, antes linear e previsível, tornou-se híbrida e mais racional. O digital consolidou seu papel como plataforma de informação e influência, enquanto o canal físico ganha relevância quando entrega experiência, conveniência e uma venda mais consultiva. Essa transformação ultrapassa a temática do inverno e reflete uma mudança estrutural no comportamento de consumo.

Para enfrentar esse novo cenário, o setor precisa abandonar decisões baseadas em intuição e operar com indicadores claros, como giro e penetração por categoria, leitura regional da demanda, velocidade de resposta da cadeia e capacidade de ajuste ao longo da estação. Tecnologia, dados e inteligência artificial não são mais diferenciais: tornaram-se infraestrutura básica de competitividade. Mesmo quando a resposta não é imediata, dados bem estruturados permitem corrigir mix, estoque e comunicação com maior precisão.

O principal aprendizado é evidente: previsibilidade e estrutura sazonal tradicionais já não podem ser a base do planejamento. Para permanecer relevante, o varejo precisa operar com flexibilidade, leitura contínua da demanda e capacidade de realizar ajustes constantes ao longo da estação. Quem ainda espera o calendário confirmar o clima já está tomando decisões atrasadas. O inverno deixou de ser apenas uma estação e passou a ser uma variável dinâmica de gestão. A capacidade de adaptação será o maior diferencial competitivo nos próximos anos.

(*) CEO do Grupo Elian, uma das maiores empresas brasileiras de moda infantil e teen, com atuação também no segmento feminino adulto.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
NOS JORNAIS SÃO DATADAS E
AUTENTICADAS, SEM MARGEM
PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR
DO CONTEÚDO DIVULGADO.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



cenp Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário

ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS

abra legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGENCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL

ADJORIBR JORNAIS DO INTERIOR

Edital de Citação Prazo de 20 Dias. PROCESSO Nº 1004073-10.2024.8.26.0114 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 7ª VC, do Foro de Campinas/SP. Estado de SP. Dr(a). Vanessa Miranda Tavares de Lima, na forma da lei, etc. Faz Saber a **DANIEL RODRIGUES DE OLIVEIRA**, (CPF: 419.742.448-57), que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **ROTAS DAS BANDEIRAS S/A**. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluir após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Campinas, aos 21/01/2026.

Edital de Intimação - Prazo 20 dias. Proc. 0000069-47.2026.8.26.0543. A Drª. **Claudia Vilbor Breda**, Juíza de Direito da 2ª VC do Foro de Santa Isabel/SP. Faz Saber a **SPONDA E CARVALHO TRANSPORTES LTDA ME**, CNPJ: 16.701.229/0001-55, que nos autos de cumprimento de Sentença ajuizado por **Concessionária da Rodovia Presidente Dutra S/A**, foi deferida a sua intimação por edital para que efetue o pagamento do valor de **R\$ 12.314,54** que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, (art.513,§2º, IV, CPC) a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e Honorários de 10 % (art.523, §1º, CPC), podendo oferecer impugnação, no prazo de 15 dias (art.525 CPC). Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada mais. Santa Isabel, 11 de Fevereiro de 2026.

TECNOBRISA COMÉRCIO, INDÚSTRIA, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Arujá, através da Secretaria Municipal de Meio Ambiente (SMMA), em Protocolo de nº 5.262/2024, a Licença de Operação nº 007/2026, para a atividade de **Fabricação de Artigos de Serralheria, Exceto Esquadrias** - CNAE 2542-0/00, com validade até 10/02/2029.

BMG SEGURIDADE S.A.
CNPJ/MF nº 48.263.272/0001-00 - NIRE nº 35.300.607.392
ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 23 DE DEZEMBRO DE 2025
Data, Hora, Local: 23.12.2025, às 14h, na sede social, Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, 10º andar, Bloco 04, Condomínio Edifício São Luiz, São Paulo/SP. **Presença:** Único acionista. **Mesa:** Marcelo Barroso Picanço - Presidente. Paulo José Santana dos Mártires - Secretário. **Deliberações Aprovadas:** 1. A orientação de voto a ser proferido pela Companhia na Reunião de Sócios da Bmg Corretora a ser realizada em 23.12.2025, favorável à declaração de juros sobre capital próprio calculados nos termos do artigo 9º da Lei nº 9.249/95, no valor bruto de R\$8.275.971,13, com retenção de 15% de Imposto de Renda na Fonte, resultando no valor líquido R\$7.034.575,46, pagos aos sócios da Bmg Corretora até 29.12.2025, sem qualquer atualização monetária ou remuneração correspondente entre a data da declaração e a data do seu efetivo pagamento. 2. Autorizar a diretoria a comparecer na Reunião de Sócios da Bmg Corretora, bem como praticar todos os atos necessários para a implementação das deliberações ora aprovadas. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 23.12.2025. **Acionistas:** Banco **BMG S.A.** Flávio Pentagna Guimarães Neto - Diretor Executivo Vice-Presidente e de Relações com Investidores, Carlos André Hermesindo da Silva - Diretor sem Designação Específica. JUCESP nº 13.541/26-2 em 27.01.2026, Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

TECNOBRISA COMÉRCIO, INDÚSTRIA, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Arujá, através da Secretaria Municipal de Meio Ambiente (SMMA), em Protocolo de nº 5.261/2024, a Licença de Operação, nº 006/2026, para a atividade de **Fabricação de Máquinas e Aparelhos de Refrigeração e Ventilação para uso Industrial e Comercial, Peças e Acessórios** - CNAE 2823-2/00, com validade até 10/02/2029.



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/86F3-D9BA-C65A-9AB7> 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: 86F3-D9BA-C65A-9AB7



Hash do Documento

C41293013DE3DBA650F09F27B8D1161E84DE3909BAA0014216A1A122491FADFE

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 18/02/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 18/02/2026 18:36 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.7

AC: AC Certisign RFB G5

