

# Como a IA está mudando o papel do arquiteto de software

Durante décadas, o papel do arquiteto de software esteve associado à definição de camadas, escolha de padrões e desenho de estruturas estáveis, pensadas para durar anos

Leandro dos Reis Romanelli (\*)

Arquiteturas monolíticas bem organizadas, posteriormente evoluindo para microsserviços, sempre partiram de uma premissa comum: o comportamento do sistema era previsível, controlável e essencialmente determinístico. A inteligência estava no desenho, e a execução seguia regras previamente definidas.

Esse modelo começa a ser tensionado à medida que sistemas passam a incorporar componentes de inteligência artificial capazes de aprender, adaptar-se e produzir resultados que não são totalmente previsíveis no momento do design. Segundo a McKinsey, mais de 70% das empresas globais já utilizam ou testam soluções baseadas em IA em processos críticos, o que desloca a arquitetura de software de um exercício estrutural para um problema sistêmico mais amplo, que envolve dados, modelos, inferência e governança.

Na prática, isso significa que a arquitetura tradicional, orientada a fluxos fixos e contratos rígidos, deixa de ser suficiente. Sistemas cognitivos não apenas executam regras, eles interpretam sinais, ajustam comportamentos e tomam decisões probabilísticas. Como arquiteto, passo a lidar menos com a pergunta “qual padrão aplicar?” e mais com “como garantir que esse sistema continue compreensível, auditável e confiável ao longo do tempo?”.

Um dos primeiros impactos dessa mudança está na centralidade dos dados. Em arquiteturas clássicas, dados eram consequência da aplicação. Em sistemas baseados em IA, os dados passam a ser o próprio motor do sistema. Qualidade, rastreabilidade, versionamento e contexto dos dados tornam-se decisões arquiteturais tão relevantes quanto a escolha entre filas ou APIs. Sem isso, o sistema



480 Studio & Agency\_CANVA

aprende errado, degrada silenciosamente e compromete decisões de negócio.

Outro ponto crítico é a quebra do determinismo. Ao incorporar modelos de machine learning ou LLMs, o arquiteto deixa de projetar apenas caminhos de execução e passa a projetar limites, salvaguardas e mecanismos de observabilidade. Não se trata apenas de saber se o sistema está no ar, mas de verificar se ele continua tomando boas decisões. Métricas tradicionais de performance não dão conta desse desafio, entram em cena indicadores de desvio de dados, acurácia contextual e impacto operacional.

Esse cenário também altera a relação entre arquitetura e negócio. Sistemas cognitivos não são neutros, eles refletem objetivos, vieses e prioridades embutidos nos dados e nos modelos. O arquiteto passa a atuar como tradutor entre estratégia empresarial e capacidade técnica, ajudando a definir até onde a automação faz sentido, quais decisões devem permanecer humanas e como escalar inteligência sem perder controle. Não é mais apenas uma função técnica, mas estrutural dentro da organização.

Do ponto de vista organizacional, a adoção de IA expõe fragilidades em arquiteturas excessivamente acopladas.

Modelos evoluem rápido, APIs mudam, versões precisam coexistir. Arquiteturas orientadas a eventos, pipelines assíncronos e contratos mais flexíveis deixam de ser tendências e passam a ser pré-requisitos. Sem isso, qualquer tentativa de incorporar inteligência gera mais dívida técnica do que valor.

Por fim, o papel do arquiteto de software se desloca do desenho de sistemas estáticos para a orquestração de ecossistemas vivos. A preocupação central deixa de ser apenas “como construir” e passa a ser “como esse sistema vai evoluir, aprender e ser governado”. Em um ambiente onde a IA amplia capacidades, mas também riscos, arquitetura deixa de ser um artefato e se consolida como um processo contínuo de tomada de decisão.

A transição da arquitetura tradicional para sistemas cognitivos não elimina fundamentos clássicos, ela os tensiona. Princípios como separação de responsabilidades, simplicidade e clareza continuam válidos, mas agora precisam conviver com incerteza, adaptação e aprendizado contínuo. É nesse equilíbrio que o arquiteto redefine seu papel, menos desenhista de estruturas e mais guardião da coerência do sistema ao longo do tempo.

(\*) Engenheiro de software com mais de quinze anos de experiência em engenharia e arquitetura de sistemas.

## Consumidor “corujão” compra mais à noite, mas ruídos na jornada disparam abandono de carrinho

54% compram à noite ou de madrugada; 67% desistem de compra online por experiências ruins, segundo CX Trends 2026 da Octadesk e Opinion Box. Empresas precisam operar na era da sintonização, integrando canais, dados e atendimento para reduzir atritos e garantir uma experiência contínua

financeira”, afirma Paola Dias, diretora de Negócios da Octadesk.

Além disso, o frete alto continua sendo o principal motivo de desistência da compra para 65% dos entrevistados, seguido do preço elevado do produto (56%) e o medo de golpe/empresa não confiável (56%).

A rotina de consumo do brasileiro mudou: 54% afirmam realizar compras à noite ou madrugada, perfil definido como o “consumidor corujão”, revela a pesquisa CX Trends 2026, realizada pela Octadesk, plataforma de atendimento da LWSA, em parceria com o Opinion Box. Porém, a flexibilidade de comprar “quando e onde quiser”, também fez disparar o abandono de carrinho e 67% dos entrevistados afirmaram ter desistido de uma compra uma ou mais vezes no último ano devido a experiências ruins nos canais online.

“As empresas precisam considerar as condições de frete e rapidez da entrega, fazer promoções estratégicas para atrair o consumidor sem comprometer a margem e manter um bom atendimento e reputação para lidar com esses gatilhos de desistência, mas mais que isso para construir bons relacionamentos com os consumidores em seus canais de atendimento” complementa a executiva.

Não por acaso, o tempo de espera pelo atendimento é um dos principais fatores de recorrência e 85% afirmam voltar a comprar na loja quando isso ocorre. Eles ainda priorizam rapidez na resposta (51%), precisão das informações às suas perguntas (43%) e gentileza e cortesia dos atendentes (40%). Neste ambiente, o Whatsapp é o canal de atendimento preferido para 59% dos clientes que procuram as empresas após a compra.

O estudo confirma o perfil de um cliente cada vez mais híbrido, seletivo e exigente. Dos entrevistados, 85% compram online e 78% em lojas físicas. Marketplaces (76%) são os canais preferidos, seguido de lojas online próprias e apps. A segurança (88%) é o principal motivo para quem prefere comprar em marketplace.

### Abandono de carrinho dispara

A pesquisa ainda mostra que os consumidores que optam por comprar no período noturno frequentemente encontram demora nas respostas, escassez de suporte e processos desconexos entre canais, obstáculos que se traduzem em abandono de carrinho.

“O atendimento entrou na ‘era da sintonização’, momento em que a vantagem competitiva está menos em estar presente em todos os canais e mais em operar com coerência e fluidez entre eles. É preciso rever processos, redesenhar jornadas e, sobretudo, eliminar ‘ruídos’ evitáveis, informações contraditórias, demora na resolução e falta de transparência

### IA e automação: promessa condicionada a empatia e ética

De acordo com o estudo da Octadesk, automação e inteligência artificial crescem ao mesmo passo em que a desconfiança do consumidor aumenta. Para 55% é incômoda a falta de interação humana e 51% estão preocupados com a privacidade dos dados.

“Vemos que para metade dos entrevistados (51%) o ideal é o equilíbrio entre IA e humanos, ou seja, a tecnologia é meio, não fim. IA deve reduzir atrito, aumentar a velocidade de respostas e não criar pontos de fricção; sua implementação precisa ser transparente e prever handoffs limpos para humanos”, finaliza Paola.

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



LUZ



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGENCIAS E VEICULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAL DO INTERIOR

### ULTRACARGO LOGÍSTICA S.A.

CNPJ Nº 14.688.220/0016-40 - NIRE 35300492897

Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária

Pelo presente, ficam os Srs. Acionistas convidados a comparecer à Assembleia Geral Extraordinária da Ultracargo Logística S.A. (“Companhia”), que se realizará no dia 11 de março de 2026, às 10 horas (“Assembleia”), na sede social da Companhia, localizada na Avenida Brigadeiro Luis Antonio, 1343, 10º andar, Bela Vista, na cidade e Estado de São Paulo, CEP 01317-910, para deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: 1) O aumento do capital social da Companhia e a emissão de novas ações, com a consequente alteração do artigo 5º do Estatuto Social; 2) Consolidação do Estatuto Social da Companhia. **Participação na Assembleia:** Para participar da presente Assembleia, os acionistas devem apresentar declaração emitida pela instituição prestadora dos serviços de escrituração de ações da instituição custodiante, com a quantidade de ações de que constavam como titulares até, no máximo, 02 (dois) dias úteis antes da Assembleia. Poderão participar da Assembleia acionistas titulares de ações ordinárias da Companhia, por si, seus representantes legais ou procuradores, desde que cumpram com os requisitos formais de participação previstos na Lei 6.404/76. Referida procuração deverá ser depositada na sede social da Companhia, até às 14 horas do dia 9 de março de 2026. São Paulo, 28 de fevereiro de 2026. **Fulvius Alexandre Pereira Tomelin** - Presidente.

### DISAL - Distribuidores Associados de Livros S.A.

CNPJ: 62.277.041/0001-87 - NIRE - 35300131771

Aviso aos Acionistas

Encontram-se à disposição dos Acionistas, no escritório da Companhia localizada na Avenida Marginal Direita do Tietê, 800, Vila Jaguara, São Paulo/SP, os documentos do Artigo 133, da Lei 6.404/76, relativos ao exercício social encerrado em 31.12.2025. São Paulo, 27 de fevereiro de 2026. Diretor Presidente - Francisco Salvador Canato.

### São Paulo Gigante Beisebol e Softbol Club

CNPJ: 53.497.517/0001-02

Edital de Convocação Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária

O Presidente do Conselho Executivo do São Paulo Gigante Beisebol e Softbol Club - GIGANTE, no uso de suas atribuições legais, (artigos 18 “a” do Estatuto Social, convoca, pelo presente edital, todos os associados, no gozo de seus direitos e obrigações estatutárias, para participarem da Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se no dia 13 de março de 2026, no salão do Estádio Mie Nishi, localizado na Avenida Presidente Castelo Branco nº 5446, Bom Retiro, CEP 01142-300 ou em primeira convocação às 19:30 horas, e, em não havendo quórum, em segunda convocação às 20:00 horas, pela unanimidade dos filiados, com direito a voto, de forma presencial, a fim de deliberar sobre a seguinte ordem do dia: 1) Prestação de contas referente ao exercício financeiro do ano de 2025, acompanhado de parecer do Conselho Fiscal; Relatório das atividades do ano de 2025; 2. Eleição de Diretoria e Conselho Fiscal; 3. Outras; 4. Publique-se em Jornal Diário da Capital por três dias consecutivos e encaminhe-se aos filiados via postal ou e-mail, fixando ainda na sede da entidade. Esta assembleia será realizada de forma virtual e ou presencial, garantida a representação por meio de procuração, assinada digitalmente e encaminhada ao São Paulo Gigante Beisebol e Softbol club, até 2 dias antes da realização da assembleia. São Paulo, 26 de fevereiro de 2026. **Gustavo Yoshio Watanabe da Silva** - Presidente.



Publicidade Legal



## 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/6F72-E7D8-D6F5-E8F1> 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: 6F72-E7D8-D6F5-E8F1



### Hash do Documento

C695E666DBBA2CAE9B4EEDB22BC87CEB7D7EED17B8E71178046460AF2B756871

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 27/02/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 27/02/2026 18:54 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

### Evidências

**Geolocation:** Location not shared by user.

**IP:** 172.16.4.11

**AC:** AC Certisign RFB G5

