

DO EMPREENDEDORISMO
À LIDERANÇA



O AVANÇO ESTRATÉGICO DAS MULHERES EM VENDAS

▶▶ Leia na página 8

Do hype à disciplina: para onde vai o dinheiro da tecnologia em 2026?

A euforia que marcou os investimentos em tecnologia nos últimos anos, impulsionada principalmente pela ascensão da inteligência artificial, dá lugar em 2026 a um cenário mais seletivo e orientado por resultados.

O capital continua disponível, mas já não tolera promessas vagas nem modelos de negócio sustentados apenas por crescimento acelerado. A consolidação da IA agêntica, um modelo capaz de tomar decisões e executar fluxos complexos de forma autônoma, redefiniu o patamar de exigência sobre empresas e investidores. Nesse novo contexto, o dinheiro migra da experimentação para a infraestrutura, da narrativa para a entrega, e encontra no setor público um terreno fértil para retornos consistentes.

Atualmente, os investidores passaram a priorizar empresas que demonstram crescimento eficiente, combinando expansão de receita com disciplina financeira. Modelos tradicionais de SaaS enfrentam revisões de valuation diante do risco de disrupção por agentes de IA, enquanto startups nativas em inteligência artificial atraem aportes relevantes ao provar capacidade de escalar receita rapidamente. Mais do que inovação, o mercado exige impacto mensurável. O foco deixa de ser o produto em si e passa a ser o valor entregue, seja em redução de custos, aumento de produtividade ou geração direta de receita.

É nesse ambiente que as Govtechs ganham relevância. O setor público reúne características que dialogam diretamente com as novas exigências do capital. A demanda por tecnologia é contínua e não depende de ciclos econômicos curtos. Há um estoque histórico de ineficiências operacionais e sistemas legados que precisam ser modernizados. Ao mesmo



Diogo Catão

“o fluxo de investimentos em tecnologia deixa claro que inovação, por si só, já não é suficiente. O capital procura eficiência comprovada, capacidade de execução e impacto real.

tempo, cresce a pressão por digitalização, transparência e melhoria na prestação de serviços. Esse conjunto cria uma equação rara no mercado atual, com menor risco de demanda e maior previsibilidade de receita, sustentada por contratos de longo prazo e baixo índice de cancelamento.

A transformação também passa pela forma como os governos contratam tecnologia. A lógica de aquisição evolui de soluções isoladas para modelos baseados em resultado. Em vez de comprar sistemas, o setor público passa a demandar eficiência operacional, confiabilidade e impacto econômico mensurável. Esse movimento aproxima o mercado de Govtechs de uma dinâmica orientada a desempenho, na qual fornecedores são avaliados pela capacidade de resolver problemas estruturais e não apenas por oferecer funcionalidades.

Do ponto de vista de valuation, o mercado atravessa um momento de maior cautela. Enquanto áreas mais expostas ao ciclo de inovação enfrentam volatilidade, as Govtechs apresentam maior estabilidade, sustentadas por receitas recorrentes e barreiras de entrada elevadas. Ainda que tais fatores não configurem, necessariamente, barreiras técnicas intransponíveis, a percepção de elevada exigência regulatória, complexidade de integração e necessidade de credibilidade institucional desestimula a entrada de novos players e aumenta o custo de substituição. Esse conjunto de fatores torna o segmento menos suscetível a oscilações de curto prazo e mais alinhado a estratégias de investimento de longo prazo.

O que historicamente foi visto como obstáculo, como ciclos de venda prolongados, dependência de licitações e ambientes tecnológicos fragmentados, passa a ser reinterpretado como vantagem competitiva. A dificuldade de entrada cria um nível de proteção raro em outros segmentos da tecnologia. Em um cenário de capital mais caro, mercados com barreiras estruturais e previsibilidade de receita tornam-se mais atraentes, especialmente para investidores que buscam reduzir risco sem abrir mão de crescimento.

Em 2026, o fluxo de investimentos em tecnologia deixa claro que inovação, por si só, já não é suficiente. O capital procura eficiência comprovada, capacidade de execução e impacto real. Nesse contexto, as Govtechs se posicionam como um dos poucos segmentos capazes de combinar demanda resiliente, necessidade estrutural e espaço para transformação. O dinheiro não desapareceu, apenas mudou de critério. E, cada vez mais, ele segue para onde a tecnologia consegue entregar resultado concreto.

(Fonte: Diogo Catão é CEO da Dome Ventures, uma Venture Builder GovTech que tem o propósito de transformar o futuro das instituições públicas no Brasil – e-mail: domeventures@nbpress.com.br).

NR-1 e saúde mental nas organizações: por que comunidades são parte da solução

A saúde mental no trabalho deixou de ser um tema periférico para se tornar uma responsabilidade clara das organizações; agora também sob o olhar regulatório. ▶▶

O futuro do setor elétrico será decidido por algoritmos e deep techs

Durante décadas, falar de energia significava falar de usinas, linhas de transmissão, subestações, torres, cabos e obras de infraestrutura pesada. ▶▶

AI First se consolida como abordagem competitiva para empresas de tecnologia

Com o avanço da IA generativa e da agentização, companhias que não reorganizarem seus produtos e processos tendem a perder competitividade. ▶▶

Clientes não buscam mais no Google, eles perguntam para a IA

As empresas começaram a perceber uma mudança silenciosa e decisiva no comportamento de busca na internet. Agora em vez de clicar, o consumidor pergunta para a Inteligência Artificial. E quem não se adapta simplesmente deixa de ser considerado nos resultados de busca. O marketing digital não é mais só estar bem posicionado no Google ou nas redes sociais. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Bolsa de Ação Climática e USP firmam parceria

A B4, primeira Bolsa de Ação Climática do país, acaba de anunciar uma parceria estratégica com a RCGI-USP Carbon Registry, registradora de créditos de carbono da Universidade de São Paulo (USP). O acordo estabelece uma nova camada técnica no padrão de acreditação dos ativos da B4, consolidando critérios científicos, metodológicos e de mensuração de impacto rigorosos para o mercado de ativos sustentáveis. Diferente das metodologias internacionais, a RCGI-USP Carbon Registry foca em soluções adaptadas à realidade brasileira. As métricas incorporam as especificidades da Amazônia, Cerrado, Caatinga, Pantanal e Mata Atlântica, além das cadeias industriais nacionais — aspectos frequentemente pouco contemplados em padrões globais. A abrangência do projeto é massiva: alcança uma área de ocorrência de 100 milhões de hectares distribuídos em 14 estados brasileiros, com uma produção anual estimada em 250 milhões de toneladas. A operação cobre o Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará e Bahia), o Norte (Tocantins, Pará, Amapá, Roraima, Amazonas, Acre e Rondônia) e o Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

ICMC tem inscrições abertas para minicurso sobre computação forense

@Tem interesse em entender como a tecnologia pode ser uma poderosa aliada na solução de crimes? Então não perca essa oportunidade: o Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, está com inscrições abertas para o minicurso gratuito Introdução à Computação Forense e à Perícia Computacional. Destinada a alunos da USP, especialmente aqueles interessados em computação, segurança e perícia computacional, a atividade acontecerá no dia 17 de abril, das 18 às 21 horas, no Auditório Fernão Stella de Rodrigues Germano. No encontro, os participantes terão a oportunidade de conhecer conceitos fundamentais da área, compreender como evidências digitais são analisadas e explorar aplicações práticas da computação forense no contexto da perícia criminal. As inscrições seguem abertas até o dia 16 de abril, pelo formulário (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdBzJ76be3_jkt-BaW0pKfyXD_0yNrAhRyx97FY3q3DFNo4jQ/viewform). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

A Mente do Cliente

Civilidade não é respeito

Neiva Mendes

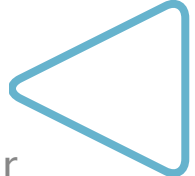
▶▶ Leia na página 7

A Outra Sala

Meninas não estão mais frágeis. Estão mais expostas.

Ana Luisa Winckler

▶▶ Leia na página 4



OPINIÃO

Sistemas multiagentes de IA vão redefinir o fluxo do trabalho corporativo

Rodrigo Gomes (*)

Com a explosão de anúncios nos últimos dias sobre novos agentes de IA e suas capacidades, é natural que cada vez mais a tecnologia passe a ser discutida como infraestrutura.

Grandes plataformas corporativas já operam com camadas multiagentes integradas a ERPs, CRMs e sistemas de ITSM, BPMS e RPA, deslocando a inteligência artificial do campo assistivo para o campo decisório.

O debate mais avançado não gira mais em torno da presença de agentes em aplicativos, mas da coordenação entre eles, do controle econômico da autonomia e da responsabilidade jurídica sobre ações executadas sem intervenção humana direta. Se na fase anterior a pergunta era “como usar IA?”, agora a questão estratégica é outra: “quem governa a execução algorítmica do trabalho?”.

Prova disso é o uso crescente de plataformas como OpenClaw — um framework open-source de agentes autônomos que executa tarefas completas conectando modelos como Claude Opus 4.6, e o fortalecimento de agent teams no Claude, que permitem coordenação de múltiplos agentes em sequências complexas de ações. Especialistas descrevem essa fase como uma transição para uma inteligência distribuída inserida diretamente no processo produtivo, cuja governança, custos e responsabilidade jurídica passaram do campo teórico para o centro das decisões de TI e negócios.

Da mesma forma, o próprio Claude ampliou a capacidade de agentes que realizam fluxos de trabalho entre múltiplas aplicações corporativas, conectando Google Workspace, Excel, PowerPoint e automações com APIs empresariais, mantendo contexto e realizando etapas encadeadas, avançando para o que muitos técnicos chamam de infraestrutura de agente com coordenação integrada.

Essa fase representa uma transição para uma inteligência distribuída inserida diretamente no processo produtivo, cuja governança, custos e responsabilidade jurídica passaram do campo teórico para o centro das decisões de TI e negócios.

Governar a execução algorítmica, hoje, significa gerenciar não apenas comportamentos de agentes, mas custos reais de execução, riscos de segurança de fluxos autônomos e regras formais de compliance que possam ser auditadas e revisadas em tempo real.

Arquiteturas multiagentes maduras: já estamos aqui?

A arquitetura que sustenta sistemas multiagentes vai muito além de um modelo generativo agindo isoladamente, unindo orquestração, comunicação especializada entre agentes, controles de política corporativa e observabilidade contínua.

Essas camadas estão se tornando padrão nas implementações empresariais porque resolvem um problema central: como sistemas autônomos colaboram de forma coerente e segura dentro de ambientes de software complexos e heterogêneos.

Na prática, frameworks de agentes que incorporam esses princípios técnicos já existem e são amplamente utilizados. Um exemplo é o OpenClaw, um framework open source de agentes autônomos que ganhou popularidade mundial, recentemente, embora sua arquitetura não ofereça a segurança necessária.

O OpenClaw atua como uma camada de orquestração em que múltiplos agentes podem ser configurados com seus próprios contextos, históricos de sessão e bibliotecas de

habilidades, permitindo que agentes especialistas trabalhem em conjunto sem contaminar contextos entre si. Essa arquitetura de roteamento e de áreas de trabalho isoladas reflete um entendimento mais maduro de como orquestrar agentes especializados em tarefas distintas ao longo de fluxos de trabalho mais amplos.

Riscos e exposição de dados
Ao mesmo tempo, a popularidade massiva de repositórios públicos de “skills” para agentes, inclusive com marketplaces não moderados, expôs desafios sérios de confiança e cadeia de suprimentos. Auditorias recentes revelaram que uma parcela das habilidades compartilhadas continha malware ou vulnerabilidades exploráveis, ilustrando que atualmente a maior vulnerabilidade não está apenas nos modelos, mas em toda a cadeia de execução de agentes e nas dependências de software que esses sistemas trazem consigo.

É nessa lacuna de governança técnica que arquiteturas corporativas estão se distanciando de implementações experimentais: algumas empresas estão separando a camada de execução autônoma da camada de política organizacional, assim como os times de TI isolam serviços críticos do restante da infraestrutura.

Uma resposta técnica a esse desafio é o conceito de “authenticated workflows”, uma abordagem que trata a segurança como parte integral e determinística dos limites operacionais dos agentes, aplicando prova criptográfica de integridade em cada ação proposta antes de sua execução. Essa abordagem busca garantir que todas as operações respeitem políticas corporativas e regras de compliance, ressaltando que segurança e governança não são filtros, mas subsistemas essenciais na arquitetura de agentes.

A necessidade de mecanismos tão robustos não é teórica. A própria experiência de profissionais que testam essas arquiteturas expõe lacunas críticas de execução, controle e supervisão. Relatos recentes mostram que agentes que operam continuamente podem interpretar instruções de forma ampla, executar comandos inesperados ou tentar ações não autorizadas se as fronteiras de autoridade e escopo não forem explicitamente definidas e tecnologicamente reforçadas.

Esse ambiente de risco e complexidade fez com que fornecedores e integradores de tecnologia começassem a tratar governança e observabilidade de agentes como infraestrutura tão essencial quanto armazenamento de dados ou redes corporativas. Em vez de ferramentas pontuais, arquiteturas maduras adotam painéis de monitoramento que coletam telemetria de decisões algorítmicas, trilhas de auditoria completas e mecanismos de human-in-the-loop bem definidos que permitem ajustes e intervenções em tempo real, sem interromper a operação autônoma. Essa evolução aproxima os sistemas multiagentes de modelos que as organizações reconhecem como confiáveis e auditáveis, condição indispensável para adoção em escala.

A consolidação da inteligência distribuída nas operações corporativas depende, portanto, menos das capacidades isoladas dos modelos e mais da arquitetura de governança, transparência e segurança que os sustenta. Organizações que tratam agentes autônomos como extensão de sua infraestrutura crítica, e não como experimentos pontuais, conseguem reconciliar autonomia de execução com controle organizacional, elevando ganhos operacionais sem comprometer integridade, conformidade ou confiança.

(*) Head da Selbetti Process Solutions.

O pescoço na era digital: o “tech neck” vira alvo da indústria da beleza

O uso excessivo do celular traz uma série de males, como problemas de visão, distúrbios do sono, ansiedade, depressão e até alterações cognitivas. Além disso, há impactos físicos como dores no pescoço e coluna e redes sociais, como isolamento e dependência.

Vivaldo José Breternitz (*)

Agora, dermatologistas e fabricantes de cosméticos afirmam que o uso do celular também pode estar mudando a forma como o pescoço envelhece. Horas passadas olhando para baixo, diante de celulares e outros dispositivos, estão contribuindo para uma condição conhecida informalmente como “tech neck” (em português, algo como “pescoço de tecnologia”), as linhas horizontais que se formam no pescoço e se aprofundam com o tempo.

Essas marcas não são novidade, mas sua visibilidade tem se tornado uma preocupação estética crescente e uma oportunidade lucrativa para o mercado da beleza.

Segundo dados da Harmony Healthcare IT, uma empresa especializada em gestão de dados de saúde, os norte-americanos passam em média 5 horas e 16 minutos por dia no celular; entre os jovens da Geração Z, aqueles nascidos entre meados da década de 1990 e início dos anos 2010, esse número ultrapassa 6 horas e meia.

A indústria está sendo rápida: marcas tradicionais atualizaram linhas de produtos e campanhas para tratar os efeitos do uso diário de dispositivos. A Olay, que faz parte do grupo Procter & Gamble lançou um tratamento com o slogan “Tech Neck Got You Down? Give it a Lift” (algo como “Tech



Karola_G_de_Pexels_CANVA

Neck levou você para baixo? Levante-o”). Já a francesa RoC, que faz parte do grupo Johnson & Johnson, desenvolveu um bastão hidratante específico para o pescoço cujas vendas dispararam.

Empresas menores foram além: a Solawave apostou em dispositivos de terapia com luz vermelha (fotobiomodulação), enquanto a Brickell incluiu em seu manual de cuidados uma seção intitulada “Como corrigir rugas de tech neck”. O guia compara o ato de inclinar a cabeça 45 graus para baixo à aplicação de um peso de 22 quilos sobre o pescoço.

Influenciadores também estão surfando nessa onda: Molly J. Curley, promove

Movimento Black Money traz inovação inclusiva com foco em geração de renda e sustentabilidade

Entre 24 e 26 de abril, Salvador recebe a quinta edição nacional do MBM InovaHack, iniciativa do Movimento Black Money (MBM), realizada no Hub Salvador. Com patrocínio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Emprego e Renda de Salvador (SEMDEC), o evento reunirá 200 talentos de diversos territórios, saberes e idades, fortalecendo as trocas e potências do encontro.

Foto: Movimento Black Money



Em uma imersão de 56 horas, o MBM InovaHack é uma oportunidade de desenvolvimento de soluções tecnológicas com aplicação prática na economia local e na agenda climática, para empreendedores, estudantes, profissionais liberais, especialistas em tecnologia e dados, comunicadores, coletivos culturais, makers e criativos urbanos. As inscrições podem ser feitas no site do evento.

A escolha de Salvador reforça a tese do MBM de que a nova economia nasce da convergência entre diversidade territorial, inovação aplicada e sustentabilidade. A cidade se consolida como laboratório de um modelo que o movimento define como

inovabilidade, conceito que integra inovação tecnológica, viabilidade econômica, impacto social e mitigação de desafios climáticos.

Mais do que um hackathon, o MBM InovaHack é parte de uma estratégia nacional de inovação inclusiva que conecta talentos, empresas e territórios para resolver desafios reais com tecnologia e dados. Em 2026,

a jornada inclui formação online pela Afreetech (plataforma de educação gratuita do Movimento Black Money), experiências presenciais e conexão direta com o mercado, estruturando um pipeline contínuo de talentos e startups.

A proposta parte de um diagnóstico claro: embora a população negra movimente cerca de R\$ 1,9 trilhão por ano no Brasil, sua presença no setor de tecnologia é desproporcionalmente muito baixa.

“O que está em jogo não é apenas diversidade, mas competitividade e mitigação de risco. Inovação feita com base territorial amplia mercado, reduz vulnerabilidades e gera retorno mensurável”, afirma Nina Silva, CEO do Movimento Black Money e integrante de conselhos internacionais ligados à inovação e ao investimento responsável.

Durante o evento, os participantes formarão equipes multidisciplinares para criar protótipos em áreas como inteligência artificial, ciência de dados, automação e desenvolvimento mobile/web. Os desafios estarão conectados a setores estratégicos da economia baiana, como turismo, cultura, gastronomia e pequenos negócios (<https://encurtador.com.br/cajv>).

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Positivo Servers & Solutions anuncia parceria com a ASUS

A Positivo Servers & Solutions, unidade especializada em servidores, storages e soluções de infraestrutura de TI, anuncia parceria com a ASUS, multinacional reconhecida mundialmente pela inovação em hardware, inteligência artificial e soluções de alto desempenho. A iniciativa tem como objetivo lançar no Brasil o Ascent GX10, um super-computador de IA compacto que oferece alto desempenho, eficiência energética e suporte local para atender universidades, centros de pesquisa, empresas e startups que buscam acelerar projetos de inteligência artificial e ampliar a competitividade em setores como saúde, finanças, indústria e varejo (<https://www.positivoservers.com.br/>).

Wevy Cloud Infrastructure® (WCI)

O Wevy Cloud Infrastructure® (WCI) chega ao mercado brasileiro como uma plataforma de infraestrutura em nuvem pensada para atender demandas reais das empresas latino-americanas. A solução combina cloud tradicional, a elasticidade de uma cloud pública com o controle e a previsibilidade típicos de ambientes privados, e poder computacional para IA em um único ambiente flexível, permitindo operar computação, armazenamento e rede sob demanda com total transparência de custos. Baseado em infraestrutura Tier III, o WCI alia governança, garantindo conformidade para setores regulados e maior controle sobre a localização e o tratamento dos dados, segurança e tecnologia de ponta à simplicidade de gestão e ao suporte especializado 24x7.

 José Hamilton Mancuso (1936/2017)	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	Responsável: Lilian Mancuso
Editorias <i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br); <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA. Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.	Jornal Empresas & Negócios Ltda Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080 Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.
Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.	ISSN 2595-8410	

Medicamentos já podem ter reajuste de até 3,81%

Medicamentos vendidos no Brasil já podem ter o preço reajustado em até 3,81%, conforme estabelecido em resolução publicada pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (Cmed)

O texto prevê três níveis máximos de reajuste aplicáveis a diferentes grupos de medicamentos, conforme a competitividade de cada categoria: 3,81% para medicamentos com concorrência; 2,47% para medicamentos de média concorrência; 1,13% para medicamentos de pouca ou nenhuma concorrência.

Algumas categorias não se encaixam nesses critérios, como fitoterápicos, homeopáticos e determinados medicamentos isentos de prescrição com alta concorrência no mercado, que possuem regras específicas dentro do sistema de regulação de preços. Em nota, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) destacou que o reajuste médio permitido por lei ficará em até 2,47%, o menor dos últimos 20 anos e abaixo da inflação



O reajuste dos preços de medicamentos é feito uma vez ao ano.

acumulada dos últimos 12 meses, de 3,81%.

“A redução consecutiva do índice desde 2023 é fruto da política de combate à inflação e reforça a importância da regulação para proteger o consumidor de preços abusivos. Nos anos anteriores, houve um aumento expressivo do percentual, ultrapassando 10%”. A Anvisa destaca que os aumentos não são automáticos. “Na prática, fabricantes e farmá-

cias podem aplicar reajustes inferiores ou até manter os preços atuais, dependendo das condições do setor e do nível de concorrência entre as empresas”.

“A regulação econômica dos medicamentos no Brasil garante a proteção do consumidor e, ao mesmo tempo, busca a sustentabilidade do setor para a continuidade do fornecimento de medicamentos no país”. O reajuste dos preços de medicamen-

tos é feito uma vez ao ano e segue uma fórmula regulatória que parte da inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e desconta o ganho de produtividade da indústria.

A Cmed é o órgão federal responsável pela regulação econômica do mercado farmacêutico no Brasil e estabelece critérios para a fixação e o reajuste dos preços de medicamentos, com o objetivo de estimular a concorrência e garantir o acesso da população aos produtos. A câmara de regulação é composta pelo Ministério da Saúde, pela Casa Civil e pelos Ministérios da Justiça e Segurança Pública, da Fazenda e do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. A Anvisa, por sua vez, exerce a função de secretaria executiva, fornecendo suporte técnico às decisões (ABR).

Governo endurece regras de acesso ao aplicativo SouGov.br

O governo federal está endurecendo as regras de acesso ao aplicativo SouGov.br. A partir deste mês, crianças, adolescentes e pessoas legalmente incapazes só podem utilizar a plataforma mediante autorização formal de um responsável. A medida corrige uma falha de segurança e divide os usuários em dois perfis: o representante legal e o representado.

Agora, pais, tutores ou curadores precisam estar vinculados ao sistema para liberar o uso aos dependentes, garantindo o cumprimento da Lei Geral de Proteção de Dados e do ECA Digital. Na prática, o responsável deve acessar sua conta Prata ou Ouro do Gov.br e aceitar os termos de uso. Somente após essa autorização é que o dependente terá o acesso liberado. Se houver tentativa de entrada antes da autorização, o sis-

tema bloqueia a navegação automaticamente.

Existem diferenças nas permissões: enquanto o representante pode consultar e editar informações, o representado tem autorização apenas para leitura de dados. Além disso, funções sensíveis, como a contratação de empréstimos consignados e a Prova de Vida digital ficam suspensas para esses perfis.

Segundo o Ministério da Gestão e da Inovação, a iniciativa traz mais rastreabilidade e evita o uso indevido da plataforma, que atende servidores ativos, aposentados e pensionistas do Executivo Federal. Vale lembrar que o responsável pode revogar a permissão a qualquer momento, suspendendo o acesso do dependente de forma imediata. Para o funcionamento pleno, ambos devem ter conta nível Prata ou Ouro no portal do governo (ABR)

Fatores sociais empurram famílias para ultraprocessados

A sobrecarga materna, o preço atraente e até componentes afetivos são alguns dos fatores sociais que impulsionam o consumo de alimentos ultraprocessados por crianças em comunidades urbanas de diferentes cidades brasileiras, segundo pesquisa divulgada ontem (31) pelo Unicef. O estudo entrevistou cerca de 600 famílias de três comunidades urbanas do país: Guamá, em Belém; Ibura, em Recife; e Pavuna, no Rio de Janeiro. Apesar de 84% dos entrevistados se considerarem muito preocupados em oferecer uma alimentação saudável para suas famílias, em metade dos lares os alimentos ultraprocessados faziam parte do lanche das crianças. Além disso, em um a cada quatro, algum desses produtos estava no café da manhã. Os produtos ultraprocessados mais presentes nas casas foram iogurte com sabor, embutidos, biscoito recheado, refrigerante e macarrão instantâneo.

Nas famílias ouvidas pela pesquisa, 87% das mães exerceram a tarefa de comprar e servir o alimento às crianças, e 82% delas também foram responsáveis pela preparação. Já entre os pais, apenas 40% comprou alimentos, enquanto 27% cozinhou e 31% ofereceram a comida às crianças da casa.

A oficial de Saúde e Nutrição do Unicef no Brasil, Stephanie Amaral, ressalta a sobrecarga das mulheres nos cuidados com a alimentação.

"Muitas mães fazem isso sozinhas, além de trabalhar fora. É uma sobrecarga que acaba fazendo com que a praticidade dos alimentos ultraprocessados pese muito mais" (ABR).

naturais com aditivos químicos, como corantes, aromatizantes e emulsificantes. Isso permite a fabricação de produtos de baixo custo, longa durabilidade e com sabores intensos, que viciam o paladar. Evidências científicas mostram que o seu consumo aumenta o risco de doenças como obesidade, diabetes, problemas cardíacos, depressão e câncer.

Nas famílias ouvidas pela pesquisa, 87% das mães exerceram a tarefa de comprar e servir o alimento às crianças, e 82% delas também foram responsáveis pela preparação. Já entre os pais, apenas 40% comprou alimentos, enquanto 27% cozinhou e 31% ofereceram a comida às crianças da casa.

A oficial de Saúde e Nutrição do Unicef no Brasil, Stephanie Amaral, ressalta a sobrecarga das mulheres nos cuidados com a alimentação.

"Muitas mães fazem isso sozinhas, além de trabalhar fora. É uma sobrecarga que acaba fazendo com que a praticidade dos alimentos ultraprocessados pese muito mais" (ABR).

Por que a próxima onda da inovação não nascerá dos grandes hubs

Guilherme Hoppe (*)

Durante décadas, a inovação global foi associada a grandes polos tecnológicos. Vale do Silício, Shenzhen, Tel Aviv, Londres e Berlim tornaram-se sinônimos de progresso, capital de risco e vanguarda científica. Esses ecossistemas continuam sendo fundamentais para o avanço tecnológico, mas começam a revelar uma fragilidade estrutural pouco discutida.

Em um mundo cada vez mais instável geopoliticamente, volátil economicamente e fragmentado socialmente, a concentração excessiva da inovação em poucos territórios cria riscos sistêmicos. O Índice Global de Inovação 2024, da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (WIPO), confirma que os países líderes seguem altamente concentrados. Ao mesmo tempo, o próprio relatório aponta uma desaceleração dos investimentos globais em P&D e capital de risco desde 2022, especialmente fora desses grandes centros.

O paradoxo é claro: o modelo dos grandes hubs é poderoso, mas pouco resiliente. Estudos da McKinsey mostram que setores intensivos em inovação cresceram quase o dobro da média da economia norte-americana nas últimas décadas. Essa performance explica por que governos continuam apostando em grandes polos. No entanto, disputas comerciais, guerras tecnológicas envolvendo semicondutores e inteligência artificial, além de mudanças regulatórias abruptas, têm mostrado que ecossistemas excessivamente dependentes de decisões centralizadas e fluxos globais de capital podem entrar rapidamente em ciclos de retração.

Há ainda um fator menos visível, mas decisivo: a armadilha da atenção. Nos últimos anos, diversos territórios passaram a competir por visibilidade, moldando seus ecossistemas em torno de modismos tecnológicos. Blockchain, criptoativos e metaverso atraíram investimentos intensos entre 2017 e 2021. Quando o ciclo virou, muitos desses hubs encolheram quase na mesma velocidade com que cresceram.

Quando a inovação depende do palco, ela se torna refém do próximo ciclo de entusiasmo coletivo. É nesse espaço de fragilidade que começam a emergir, de forma silenciosa, os micros ecossistemas de inovação. Diferentemente dos grandes hubs, esses sistemas operam em escala territorial reduzida, profundamente conectados à identidade local e aos problemas reais de suas comunidades.

Pesquisas recentes indicam que empresas inseridas em ecossistemas locais apresentam maior capacidade de inovação incremental contínua. Um estudo sobre a região de Campinas mostrou maior adoção de tec-

nologias digitais avançadas em empresas fortemente conectadas ao território, universidades e cadeias produtivas locais. A razão é simples: quando a inovação nasce próxima de desafios concretos — saúde, mobilidade, educação, inclusão produtiva — ela encontra demanda mais estável e ciclos de aprendizado mais rápidos.

Experiências internacionais reforçam essa lógica. Em Barcelona, o projeto 22@ transformou um antigo bairro industrial em um distrito urbano de inovação, integrando empresas, universidades, habitação e cultura. Em St. Louis, o Cortex Innovation Community gerou milhares de empregos e mais de US\$ 2 bilhões em impacto econômico sem a criação de um mega hub artificial. No Oregon, regiões fora dos eixos tradicionais concentram centenas de empresas de tecnologia, sustentadas por formação técnica e identidade produtiva clara.

A força desses micros ecossistemas não está na escala, mas na arquitetura. Eles são menos dependentes de capital especulativo internacional, ajustam-se mais rapidamente a mudanças regulatórias e constroem um ativo invisível, porém essencial: capital social. Confiança, cooperação e proximidade reduzem custos de transação e aumentam a resiliência em momentos de crise.

Isso não significa dispensar o palco. Visibilidade continua sendo importante para conectar mercados e ampliar impacto. Mas a experiência internacional mostra que políticas públicas eficazes são aquelas que apoiam sem capturar, financiam sem controlar e dão visibilidade sem substituir a identidade local. Israel é um exemplo claro desse equilíbrio, com clusters regionais especializados coexistindo dentro de uma estratégia nacional robusta.

Para países emergentes como o Brasil, a aposta em micro ecossistemas oferece vantagens estratégicas claras: reduz dependência de capitais voláteis, aproveita vocações regionais, integra inovação e inclusão social e cria trajetórias de desenvolvimento de longo prazo. Talvez o erro das últimas décadas tenha sido tentar replicar modelos estrangeiros, em vez de cultivar redes de ecossistemas locais interconectados.

Os grandes polos continuarão sendo essenciais para a fronteira tecnológica global. Mas o futuro mais resiliente da inovação provavelmente será construído de forma diferente: em bairros, distritos e cidades que conhecem profundamente seus próprios desafios. Menos espetacular. Menos dependente de holofotes. E, justamente por isso, mais duradouro.

(*) - É coordenador do Ibrawork (<https://ibraworksp.com.br/>).

**NEGÓCIOS**
em
PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Abaixo da Inflação

A Páscoa não será tão salgada em 2026. Cálculos feitos pela FecomercioSP, com base nos dados do IPCA-15 do IBGE, indicam que os itens alimentícios mais procurados pelos consumidores para essa data apontaram alta de 0,59% no intervalo de um ano — muito abaixo da inflação acumulada em 12 meses até fevereiro, de 4,1%. Se essa é a boa notícia, a má é que o item geralmente mais comprado na Páscoa (o chocolate) está muito mais caro agora, ao subir 26,11% em um ano, depois de já ter encarecido 15,6% na Páscoa do ano passado, para os tipos de barra e os bombons.

B – Apresentações e Oratória

A ABIMAQ promove entre os próximos dias 8 e 10 (quarta a sexta-feira) o curso online 'Apresentação e Oratória Aplicando IA que Engajam o Público', voltado a executivos, gerentes e membros da alta direção. Com 12 horas de duração, o treinamento tem como objetivo capacitar profissionais a estruturar apresentações estratégicas e narrativas envolventes para comunicar projetos, resultados e propostas de negócios com clareza e impacto. Mais informações: (11) 5582-6321/6326 ou (<https://abimaq.org.br/cursos/1928/apresentacao-e-oratoria-aplicando-ia-que-engajam-o-publico>).

C – Vagas de Emprego

A Simpress, empresa pioneira e líder no país em outsourcing (venda, locação e gestão) de equipamentos de TI (PCs, notebooks, tablets, smartphones, coletores de dados e impressoras), tem 52 vagas de

emprego abertas nos estados de São Paulo, Paraná, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais. As oportunidades são para áreas como crédito e cobrança, quality assurance, distribuição e tecnologia da informação. Para se candidatar, os interessados devem acessar o site: (<https://simpres.gupy.io/>) e buscar as vagas disponíveis.

D – Conceito Halal

O termo Halal, originado da tradição islâmica, significa "permitido" e está relacionado a tudo o que é recomendado para o consumo dos muçulmanos a fim de preservar sua saúde e segurança. Abarca finanças, moda, turismo, entretenimento, fármacos, cosméticos e, como não poderia deixar de ser, alimentos e bebidas. Quem quiser saber mais sobre este conceito não pode ficar de fora da Anuga Select Brazil, a maior feira das Américas dedicada ao setor de alimentos e bebidas, que acontecerá em entre os dias 7 e 9 de abril, no Distrito Anhembi, em São Paulo. Saiba mais: (<https://www.academyhalal.com/forum-halal>).

E – Aumento da Demanda

Os carros elétricos seguem ganhando espaço no mercado brasileiro. Em 2025, os modelos movidos exclusivamente a bateria superaram a marca de 80 mil emplacamentos no país, volume 30% superior às 61.615 unidades registradas em 2024. Um estudo da Mobiauto, segundo maior marketplace de automóveis do Brasil, confirma o avanço também no ambiente digital. Ao longo de 2025, foram registradas quase 399 mil buscas por carros elétricos na plataforma, o que representa um crescimento de 28,97% em relação às cerca de 309 mil pesquisas realizadas em 2024.

F – Melhor Proposta

A Aena, por meio de sua subsidiária Aena Desarrollo Internacional, foi declarada vencedora, em leilão público realizado na B3 - Bolsa de Valores de São Paulo, do processo de concessão do Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro – Galeão. A Aena apresentou a melhor proposta no processo de venda assistida de 100% da concessionária do aeroporto, com um lance de R\$ 2,9 bilhões. O Galeão é o terceiro mais movimentado do Brasil em volume de passageiros, com 17,8 milhões de passageiros em 2025, dos quais 5,7 milhões foram passageiros internacionais.

G – Primeiro Emprego

O Governo de São Paulo está com inscrições abertas para o BEEM (Bolsa Estágio Ensino Médio), programa que cria oportunidades de primeiro emprego para alunos da rede pública estadual. Ao todo, são 20 mil vagas para estudantes que querem começar a trabalhar e ganhar experiência antes mesmo de concluir o Ensino Médio. Com o BEEM, é possível dar o primeiro passo no mercado de trabalho sem abrir mão dos estudos. Os estudantes selecionados recebem bolsa de até R\$ 851,46, além de auxílio-transporte, e atuam em empresas parceiras em atividades ligadas à sua formação técnica. O cadastro deve ser feito pelo site: (www.beem.sp.gov.br).

H – Maus-tratos a Animais

A Polícia de São Paulo tem um canal digital para receber denúncias de maus-tratos contra animais. Os casos podem ser registrados no site (<https://www.webdenuncia.sp.gov.br/depa>). A denúncia é essencial para que a polícia investigue e interrompa casos de violência contra animais. Ao longo de todo o ano de 2025, a Depa registrou 20,9 mil queixas, uma média de quase 60 por dia. A iniciativa está à disposição da população para denúncia de crimes ocorridos no estado de São Paulo. É necessário identificar-se para fazer a denúncia, mas a ferramenta garante sigilo dos dados se o(a) denunciante optar pela privacidade.



Ana Luísa Winckler

Meninas não estão mais frágeis. Estão mais expostas.

Uma menina no quarto.
A porta fechada.
O celular na mão.

Nada acontece.
E, ainda assim, tudo acontece.

Ela percorre imagens, corpos, opiniões, comparações, violências sutis, algumas nem tão sutis assim. Não responde tudo. Mas tudo responde nela.

Não há grito. Não há cena. Não há crise visível.

Mas há um cansaço precoce...
de quem já entendeu coisas demais.

A Pesquisa Nacional de Saúde do Escolar trouxe números. Mas, se você olhar com calma, vai perceber que não são números.

São sinais.

41% das meninas relatam tristeza frequente. Ansiedade, irritabilidade, desesperança, pensamentos de autolesão. Um índice quase duas vezes e meia maior do que o dos meninos.

A pergunta não é “o que está acontecendo com elas?”

A pergunta mais honesta seria:

em que tipo de mundo estamos pedindo para elas crescerem?

Meninas hoje não estão apenas crescendo.

Elas estão interpretando o ambiente o tempo inteiro, gerenciando emoções que nem são só delas, aprendendo cedo demais a se ajustar.

O problema não é que elas sentem demais.

O problema é que sentem em ambientes que não sustentam o que sentem.

E isso tem nome, embora a gente evite dizer: **adaptação crônica ao desconforto**.

Quando a pesquisa fala de distorção de imagem, tentativas de emagrecimento e insatisfação corporal, não está falando de vaidade.

Está falando de controle.

Porque, quando o mundo parece grande demais, imprevisível demais, violento demais, o corpo vira o único lugar onde parece possível decidir alguma coisa.

Mesmo que seja diminuir.
Ou desaparecer um pouco.

Bullying. Cyberbullying. Assédio. Violência sexual.

A gente ainda trata como exceção.

Mas, para muitas meninas, isso já é ambiente.

E crescer em ambiente de ameaça muda a forma de existir.

Elas não aprendem só a perguntar “quem eu sou?”

Aprendem também: **como eu me protejo?**

E, muitas vezes, isso custa a própria voz.

Os dados mostram que meninos têm dificuldade de expressar emoções. E isso importa.

Porque estamos criando um mundo onde meninas sentem e se sobrecarregam, e meninos sentem sem linguagem para isso.

E esses dois silêncios não se anulam.

Eles se encontram.

E, muitas vezes, se machucam.

Talvez o erro seja continuar tratando isso como uma questão individual.

Como se fosse uma fase, um desajuste ou um problema de regulação emocional.

Mas talvez seja algo mais incômodo: estamos exigindo maturidade emocional de quem ainda está aprendendo a existir, dentro de estruturas que não foram feitas para sustentar essa experiência.

Essas meninas vão crescer.

E vão chegar nas empresas.

Competentes. Sensíveis. Exaustas.

Vão performar excelência, duvidar de si mesmas, ter dificuldade de limite e carregar um cansaço que não aparece em nenhuma avaliação de desempenho.

E então vamos chamar isso de síndrome da impostora, baixa autoestima ou falta de resiliência.

Quando, na verdade, isso começou muito antes.

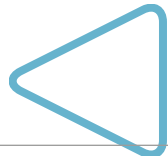
Talvez a pergunta não seja como tornar meninas mais fortes.

Mas como tornar o mundo menos hostil para quem ainda está aprendendo a ser.

Porque elas não estão frágeis.

Estão cansadas de sustentar o que nunca foi só delas.

(*) - **Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.**



Agências ganham mais ao valorizar clientes atuais do que novos?

Com custos de aquisição em alta e concorrência crescente, retenção volta ao centro das estratégias de crescimento no marketing digital

A expansão da carteira de clientes se tornou, nos últimos anos, um dos principais indicadores de crescimento para agências digitais. A lógica era simples: quanto mais contratos fechados, maior o faturamento. Mas essa dinâmica começa a mudar. Em um cenário de competição acirrada e custos cada vez mais altos para conquistar novos clientes, muitas agências estão redescobrimdo o valor de fortalecer relações com quem já está na base.

Esse movimento reflete uma maturidade maior do setor. Negócios digitais que antes priorizavam expansão rápida agora buscam previsibilidade e sustentabilidade financeira. Nesse contexto, retenção, relacionamento e evolução de contas existentes passam a ocupar um espaço estratégico dentro das operações.

Robson V. Leite, estrategista especializado na estruturação de agências digitais e fundador do ecossistema Agência de Valor, observa que grande parte das empresas ainda opera com foco excessivo em aquisição. Para ele, esse comportamento muitas vezes mascara oportunidades claras dentro da própria carteira de clientes.



“Existe uma cultura muito forte de celebrar novos contratos, mas pouca atenção ao potencial que já existe dentro da base. Em muitos casos, a agência está buscando crescimento fora enquanto ainda tem espaço para evoluir resultados com os clientes que já confiam no trabalho”, afirma.

Dados recentes mostram que conquistar novos clientes pode custar entre 5 e 25 vezes mais do que manter um cliente já ativo, dependendo do setor e do modelo de negócio. Além disso, um aumento de apenas 5% na retenção pode elevar os lucros entre 25% e 95%, segundo levantamentos compilados por estudos de marketing e estratégia empresarial.

Tentar prever o mercado é um dos maiores erros do investidor

A interpretação do cenário macroeconômico voltou ao centro das decisões de investimento em um ambiente marcado por volatilidade global, mudanças nas taxas de juros e incertezas geopolíticas. Ainda assim, os dados indicam que essa leitura nem sempre se converte em melhores resultados. De acordo com o relatório SPIVA U.S., da S&P Global, cerca de 85% dos fundos ativos de ações nos Estados Unidos ficaram abaixo de seus índices de referência em um horizonte de 10 anos, evidenciando a dificuldade persistente de superar o mercado no longo prazo.

Esse descompasso evidencia um erro recorrente, inclusive entre investidores de alta renda: a tentativa de utilizar o cenário macro como ferramenta de timing de mercado. Embora variáveis como juros, inflação e crescimento econômico sejam relevantes para o ambiente de investimentos, sua complexidade e imprevisibilidade tornam extremamente difícil antecipar movimentos de curto prazo com consistência.

Para Daniel Mazza, sócio-fundador da MZM Wealth, multi family office especializado em planejamento financeiro e gestão patrimonial, o principal equívoco está em confundir análise macroeconômica com estratégia de investimento. “A leitura de cenário é importante, mas quando passa a orientar mudanças frequentes de portfólio, tende a gerar mais ruído do que resultado. O investidor transforma uma opinião sobre o macro em ação tática, e é nesse ponto que surgem os erros de timing”, afirma.

Na prática, esse comportamento se reflete também nos fluxos de investimento mais recentes. Impulsionada pelo desempenho dos fundos de renda fixa e dos ETFs, a indústria de fundos registrou captação líquida positiva de R\$ 48,5 bilhões em fevereiro desse ano, acumulando R\$ 134,3 bilhões no ano, segundo a Anbima. Os fundos de renda fixa lideraram o movimento, com entradas líquidas de R\$ 55,6 bilhões no mês, com destaque para estratégias de baixa duração soberana, que concentram investimentos em títulos públicos federais.

O movimento sugere uma realocação tática guiada pelo ambiente de juros elevados e maior aversão ao risco, típica de momentos de incerteza, mas que nem sempre se sustenta como estratégia eficiente no longo prazo. Segundo o especialista, o cenário macro deve ser utilizado como um insumo para validação da estratégia, e não como gatilho para decisões recorrentes de curto prazo. “Variáveis macroeconômicas são interdependentes e difíceis de prever com precisão. Quando decisões patrimoniais são guiadas por essas previsões, o investidor aumenta a chance de entrar e sair dos ativos nos momentos errados”, explica.

Na avaliação de Daniel Mazza, investidores mais estruturados adotam uma abordagem diferente, baseada em alocação estratégica de longo prazo. “Famílias com maior maturidade patrimonial definem previamente sua alocação com base em objetivos, horizonte de tempo e tolerância a risco. Essa estrutura funciona como uma âncora, permitindo ajustes pontuais sem comprometer a consistência da estratégia”, destaca.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca

Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **THIAGO DOS SANTOS ABEL**, estado civil solteiro, profissão advogado, nascido em São Paulo, SP, no dia 04/09/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Abel Fernandes e de Iná Alexandrino dos Santos Abel. A pretendente: **NATALIA ATAIDE DO VALE**, estado civil solteira, profissão atendimento financeiro, nascida em São Paulo, SP, no dia 24/08/1987, residente e domiciliada na Ponte Rasa, São Paulo, SP, filha de Danilo Valeri do Vale e de Sonha Maria de Ataíde.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE DRUDI**, estado civil solteiro, profissão professor, nascido em Amparo, SP, no dia 19/09/1983, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Drudi e de Maria de Lourdes Carrari Drudi. A pretendente: **SHEYLA DE OLIVEIRA SILVA**, estado civil solteira, profissão gerente, nascida em São Paulo, SP, no dia 19/11/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Jorge José de Paula Silva e de Celia Regina de Oliveira Almeida Silva.

O pretendente: **MALIK MACIEL EL MERHEBI**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 18/11/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Mohamad Malik El Merhebi e de Ivanete Maciel da Silva. A pretendente: **BÁRBARA AGOSTINHO SANTOS**, estado civil solteira, profissão do lar, nascida em São Paulo, SP, no dia 30/11/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Gilberto Oliveira Santos e de Cristiane Agostinho Ibrahim.

O pretendente: **GABRIEL FIUZA MARTINS**, estado civil solteiro, profissão policial militar, nascido em São Paulo, SP, no dia 29/11/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Renato Fiuza de Carvalho e de Maria Helena Martins Lira. A pretendente: **BEATRIZ OTERO SIMÕES**, estado civil solteira, profissão advogada, nascida em São Paulo, SP, no dia 31/10/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Maximo Francisco Simões Junior e de Susana da Costa Otero.

O pretendente: **FABIO MIGOTTO**, estado civil divorciado, profissão analista de sistemas, nascido em São Paulo, SP, no dia 22/10/1977, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edson Migotto e de Lindimar Migotto. A pretendente: **ANA ELIZA FRANCO AUGUSTO**, estado civil divorciada, profissão advogada, nascida em São Paulo, SP, no dia 29/01/1980, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de João Carlos Augusto e de Elisa Franco Augusto.

O pretendente: **IZAIAS GOMES COIMBRA**, estado civil solteiro, profissão economista, nascido em Paracambi, RJ, no dia 30/12/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marcelo da Silva Coimbra e de Roselene Gomes Coimbra. A pretendente: **BRENDA RIBEIRO SENNA CARNEIRO**, estado civil solteira, profissão arquiteta, nascida no Rio de Janeiro, RJ, no dia 05/10/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Robson de Senna Carneiro e de Simone Faria Ribeiro Carneiro.

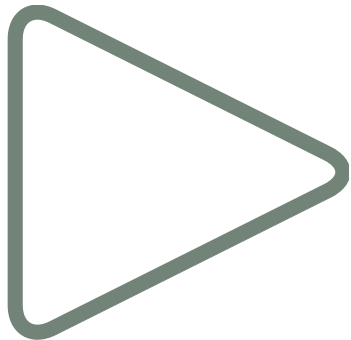
O pretendente: **PEDRO GUILHERME ALVES**, estado civil solteiro, profissão analista de e-commerce, nascido em Rio Claro, SP, no dia 01/08/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Miguel Santana Alves e de Jacqueline Gomes Beato Alves. A pretendente: **MARIANA PEREIRA DOS SANTOS**, estado civil solteira, profissão operadora internacional, nascida em Santo André, SP, no dia 24/05/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Francisco José dos Santos e de Eliana Pereira.

O pretendente: **MARCEL TEITIRO SUGOHARA TANAKA**, estado civil solteiro, profissão médico, nascido em Fernandópolis, SP, no dia 15/04/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Sueli Brita da Silva e de Dalva Yoko Sugohara. A pretendente: **LERIELI FERREIRA DA SILVA**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em Limeira, SP, no dia 15/07/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Laércio Ferreira da Silva e de Ivone Alves da Silva.

O pretendente: **JONATAS LUIS BRITA DA SILVA**, estado civil divorciado, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 11/10/1973, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Rubens da Silva e de Sueli Brita da Silva. A pretendente: **LILIAN DE LIMA**, estado civil viúva, profissão empresária, nascida em Taubaté, SP, no dia 28/02/1985, residente e domiciliada em Boituva, SP, filha de Sebastião de Lima e de Schirley Cassiano de Lima.

O pretendente: **JOSÉ PAULO RODRIGUES DE SOUZA**, estado civil divorciado, profissão corretor de imóveis, nascido em São Bernardo do Campo, SP, no dia 14/01/1968, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Lucas de Souza e de Gessy Rodrigues de Souza. A pretendente: **GISNAI DA SILVA RAMALHO**, estado civil divorciada, profissão pedagoga, nascida em Marília, SP, no dia 01/10/1970, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adival Ramalho e de Jandira da Silva Ramalho.

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



Reduzir até 30% do desperdício de alimentos no varejo

A Danfoss apresenta uma novidade, o Alsense® Food Retail: a plataforma IoT (Internet das Coisas) baseada em nuvem que transforma supermercados em operações inteligentes, conectadas e altamente eficientes. A solução conecta ativos de refrigeração dos supermercados, desde vitrines e câmaras frigoríficas até sistemas completos, permitindo que gerentes de operações, manutenção e energia tomem decisões embasadas e proativas a qualquer momento e de qualquer lugar (www.danfoss.com).

A Receita Federal publicou a Instrução Normativa 2.318/2026, que reformula o Programa de Operador Econômico Autorizado (OEA) e passa a vinculá-lo diretamente aos benefícios tributários previstos na Reforma Tributária. A mudança tem impacto imediato sobre toda a cadeia do agronegócio, especialmente exportadores diretos e operações via trading. A norma, anunciada na quinta-feira, 26 de março, já está em vigor.

Com a nova regra, a certificação no OEA torna-se obrigatória para que trading companies possam aplicar a suspensão do IBS e da CBS na compra de produtos destinados à exportação indireta. Antes, bastava a aquisição com “fins específicos de exportação” para suspender PIS/Cofins e ICMS.

Segundo Leandro Genaro, sócio do Santos Neto Advogados e especialista em Direito Tributário do agronegócio, a mudança representa uma virada de chave. “O OEA deixa de ser apenas um selo de segurança aduaneira e passa a ser um instrumento tributário estratégico. Sem a certificação, a suspensão do IBS e da CBS nas exportações indiretas simplesmente não será possível”, afirma.

REFORMA TRIBUTÁRIA

NOVA REGULAMENTAÇÃO DO OEA AMPLIA BENEFÍCIOS TRIBUTÁRIOS PARA O AGRONEGÓCIO

Connan fecha parceria com PBR e vai premiar o Touro do Ano

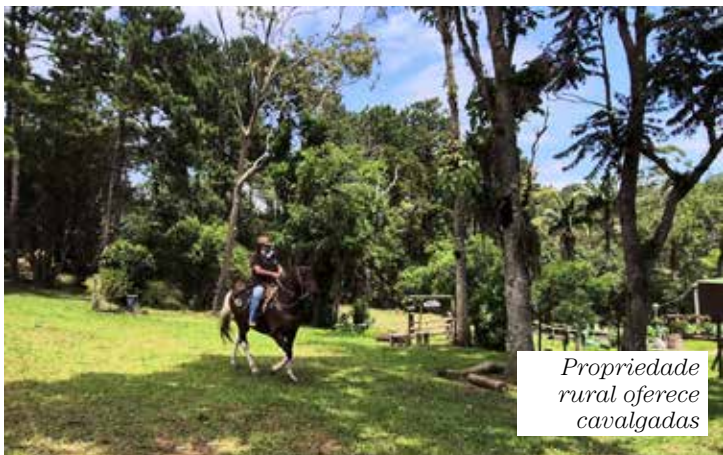
A Connan fechou parceria com a PBR Brazil (Professional Bull Riders), que faz parte da maior organização mundial de montaria em touros e vai promover um conjunto de ações para impulsionar a cultura agro, além da premiação do tropeiro, pecuarista detentor do melhor touro. Ao final do circuito das 50 etapas da competição no Brasil, será entregue o prêmio de R\$ 100 mil, chamado de Touro do Ano Connan, na maior festa de peão do Brasil, em Barretos (SP). As principais etapas da PBR de 2026 serão transmitidas pelo canal Band Sports.

“A parceria com a PBR é importante por aliar o nome Connan à uma organização séria e de sucesso reconhecida mundialmente no circuito de montaria de touros. Estamos animados com a perspectiva de nos próximos meses nossa marca ser reforçada nos principais rodeios pelo Brasil”, afirma o presidente da Connan, Fernando Penteado Cardoso Neto.

Para ele, a empresa se identificou muito com a PBR desde quando entendeu que para a montaria é preciso muita coragem, estratégia e performance. “A Connan é uma empresa que por meio de seus produtos e suporte técnico leva aos seus clientes a performance, a estratégia e, acima de tudo, se orgulha da coragem do pecuarista”, destaca (<http://www.connan.com.br>).

Incentivo ao turismo rural com programa que oferece até R\$ 30 mil

Divulgação/ADE SAMPÁ



Propriedade rural oferece cavalgadas

O incentivo ao turismo rural dentro de São Paulo ganha mais fôlego com o Semeando Negócios, programa da Prefeitura de São Paulo que está com inscrições abertas até 6 de abril de 2026 e vai selecionar 30 projetos rurais localizados nos distritos de Parelheiros, Marsilac e Grajaú/Ilha do Bororé — região que integra o Polo de Ecoturismo da capital - e também nas aldeias da Terra Indígena Tenondé Porã.

A proposta da aceleração é ajudar pequenos produtores a transformar atividades tradicionais em negócios mais estruturados e rentáveis. Assim, passear a cavalo, colher verduras na horta, provar geleias e queijos artesanais e conhecer a produção de mel de abelhas sem ferrão são vivências acessíveis para quem mora na maior metrópole do país e viram fonte de renda para os empreendedores que recebem turistas.

Cada projeto selecionado pode receber até R\$ 30 mil em equipamentos e serviços, além de capacitação e acompanhamento técnico ao longo de seis meses. Podem participar produtores familiares, associações, cooperativas, agroindústrias e iniciativas de

visitação em aldeias indígenas. A aceleração acontece até novembro de 2026, com foco em melhorar gestão, produção, comercialização e estrutura para visitação.

A primeira edição do Programa Semeando Negócios, realizado em 2025, trouxe resultados práticos e está mudando a dinâmica da região. O Recanto Magini investiu na produção de alimentos a partir de frutas nativas da Mata Atlântica; o Sítio do Léo ampliou a fabricação de doce de leite de cabra; e o Meliponário Mondury estruturou sua produção de mel de abelhas sem ferrão — produtos que hoje também fazem parte da experiência oferecida aos visitantes.

O programa Semeando Negócios é uma iniciativa da Prefeitura de São Paulo, executada pela ADE SAMPÁ (Agência São Paulo de Desenvolvimento) em parceria com a Secretaria Municipal de Relações Internacionais (SMRI). As inscrições podem ser feitas pelo site semeandonegocios.com. Dúvidas podem ser esclarecidas pelo e-mail semeandonegocios@adesampa.com.br ou pelo Whats-App: (11) 93484-5363.

Feicorte reúne a cadeia produtiva da carne no Paraguai e aquece mercado para edição brasileira em junho

A primeira edição internacional da Feicorte – Feira Internacional da Cadeia Produtiva da Carne superou as expectativas do mercado ao reunir a cadeia produtiva da carne em Assunção, no Paraguai, no dia 24 de março. Com o apoio de 25 empresas patrocinadoras, o fórum promoveu um intercâmbio técnico de alto nível entre as pecuárias brasileira e paraguaia.

O impacto da iniciativa foi referendado pela Secretaria Nacional de Turismo do Paraguai, que declarou a feira oficialmente como evento de “Interesse Turístico Nacional”, assim como foi chancelado pelo apoio institucional do Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), da Associação Rural do Paraguai e do Consórcio de Ganaderos para Experimentación Agropecuaria (CEA). Esse reconhecimento reforça a capacidade da marca de atrair um público altamente qualificado e gerar impacto econômico na região.

É o caso do zootecnista brasileiro Luiz Augusto Amaral, sócio da Accelera, empresa que atua há dez anos no mercado paraguaio. Ele e a sócia, Patrícia Amaral, acompanham a trajetória da Feicorte desde as primeiras edições em São Paulo e fizeram questão de garantir presença (www.feicorte.com.br).

Destaque I

Divulgação Ibrachina



Seminário em MG debate impactos do comércio internacional na agroindústria

O 4º Seminário sobre Produção Agroindustrial do Alto Paranaíba reuniu, na última sexta-feira (27), em Carmo do Paranaíba (MG), especialistas, autoridades e acadêmicos para discutir os desafios e oportunidades da agroindústria brasileira. Com o tema “Perspectivas para a Agroindústria”, o evento trouxe ao centro do debate questões estratégicas como comércio internacional, inovação e políticas públicas voltadas ao setor. Entre os temas discutidos, estiveram os impactos das tarifas no comércio internacional e seus reflexos na agroindústria, destacando a importância do cenário global para o desenvolvimento do setor. “A agroindústria brasileira está cada vez mais conectada ao cenário internacional. Entender o impacto das tarifas e das relações comerciais é essencial para ampliar a competitividade do setor e aproveitar novas oportunidades”, afirma Thomas Law.

Destaque II

Divulgação CBNA



Congressos sobre sustentabilidade na nutrição animal acontecem paralelamente à Fenagra

Em sua 19ª edição, a Fenagra – Feira Internacional da Agroindústria Feed & Food, Tecnologia e Processamento – consolida protagonismo no setor de feed & food, reunindo os principais players dos setores de Pet Food, Nutrição Animal, Graxarias, Biodiesel, Óleos e Gorduras da América Latina. O evento será realizado de 12 a 14 de maio, das 11h às 19h, no Distrito Anhembi, em São Paulo. Em paralelo à feira, acontecerão os tradicionais e aguardados congressos técnicos promovidos pelo Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA). A programação inclui a 36ª Reunião Anual CBNA – Aves, Suínos e Bovinos, o IX Workshop sobre Nutrição e Nutrologia de Cães e Gatos e o XXV Congresso CBNA PET. A expectativa é receber cerca de 14 mil pessoas, entre visitantes e congressistas, ao longo dos três dias de evento (<https://www.reuniaoanual.cbna.com.br/>) (<https://www.nutrologiapet.cbna.com.br/>) (<https://www.pet.cbna.com.br/>).

Produção de ração animal cresce em 2025 acima de 3%

O Sindirações confirma o crescimento do setor em 2025. A produção nacional de rações e suplementos atingiu cerca de 94 milhões de toneladas, avanço superior a 3% em relação às 91 milhões de toneladas registradas em 2024. Para 2026, a projeção do setor aponta para 97 milhões de toneladas, consolidando um ciclo de expansão moderada, sustentado pela intensificação da produção pecuária e pelo aumento da demanda por proteína animal no Brasil e no exterior (<https://sindiracoes.org.br/>).

Consevitis-RS abre cadastro de eventos em plataforma do vinho brasileiro

Uma novidade para movimentar a agenda dos apreciadores de um bom vinho: está aberto o edital de cadastramento no calendário de eventos da Plataforma do Vinho Brasileiro. A iniciativa é do Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul (Consevitis-RS), por meio da parceria com a Secretaria Estadual de Agricultura, Pecuária, Produção Sustentável e Irrigação (Seapi). O site já pode ser acessado em vinhobrasileiro.org.

Irrigação localizada com assertividade entre 97% e 99,6%

A Agricef desenvolveu o IrrigAI, um implemento agrícola de irrigação inteligente e localizada que utiliza inteligência artificial, visão computacional e deep learning para identificar cada muda individualmente no campo e aplicar água apenas onde há planta estabelecida. O sistema automatiza a irrigação, reduz falhas operacionais e amplia a disponibilidade das máquinas, permitindo operação 24 horas por dia, sete dias por semana, podendo ser adaptado a qualquer cultura.

Divulgação



Logística mais cara redefine preços de soja e milho no Brasil

O avanço dos custos com diesel e frete já impacta diretamente o agronegócio brasileiro em 2026, pressionando margens e alterando a dinâmica de formação de preços, especialmente em regiões mais distantes dos portos. “Com o diesel representando cerca de 30% do custo total do transporte rodoviário, qualquer oscilação no combustível gera efeito imediato no custo logístico, que, por sua vez, passa a ter crescente na rentabilidade de culturas como soja e milho”, ressalta Yedda Monteiro, analista de inteligência e estratégia da Biond Agro. Esse cenário é intensificado por fatores externos e regulatórios. A pressão do mercado internacional de energia, impulsionada por tensões geopolíticas e a alta do petróleo, somada à dependência de importações de diesel no Brasil, cria um ambiente de instabilidade.

Como o Open Finance e a IA redesenham o jogo regulatório e tecnológico para fintechs

Depois de cinco anos do lançamento do Open Finance, 2026 marca o momento em que ele deixa de ser promessa e vira infraestrutura de fato

Julio Carvalho (*)

O uso prático já se estende para crédito, investimentos e meios de pagamento, incluindo o Pix automático. Segundo o Relatório OpenTalks 2025 da EY, o ecossistema brasileiro já ultrapassa 55 milhões de usuários e se tornou referência global. Quem trabalha no core banking de instituições financeiras, sente essa evolução no dia a dia: os requisitos técnicos e regulatórios mudaram de patamar.

É exatamente isso que aconteceu. O Banco Central elevou a barra ao longo do último ano, publicando uma série de medidas que impactam diretamente as fintechs, em especial as Sociedades de Crédito Direto (SCDs). Criadas em 2018 para expandir o acesso ao crédito de forma digital e sem intermediação bancária tradicional, as SCDs hoje enfrentam um nível de exigência regulatória que muitas não anteciparam. Independentemente do estágio de maturidade de cada uma, os desafios



Black&Red CANVA

são concretos e, na maioria das vezes, são atrelados à tecnologia.

Adaptar-se a essa realidade significa, na prática, construir infraestruturas capazes de sustentar operações de crédito pessoal e consignado com rastreabilidade, segurança e conformidade, incluindo processos como o envio de Catálogo de Documentos do Banco Central do Brasil (CADOCS) ao Banco Central, que são complexos e não perdoam imprevisto. Isso demanda investimento robusto em tecnologia: arquitetura de sistemas pensada para o regulatório brasileiro, não apenas ferramentas genéricas. E aqui entra um ponto

que considero crítico: esse tipo de capacidade só se desenvolve com parceiros que entendam profundamente o universo financeiro, não apenas tecnologia pela tecnologia.

IA no financeiro: do hype à operação

A Inteligência Artificial (IA), generativa ou agêntica, já ultrapassou a fase de experimentação no setor financeiro. As fintechs que adotaram IA de forma estratégica estão colhendo resultados tangíveis: recomendações personalizadas, melhor experiência do cliente e, principalmente, redução de custos operacionais em gestão de risco e reportes regulatórios.

Mas a realidade não é simples. A sofisticação regulatória cresce na mesma velocidade das inovações, e isso cria um desafio prático para as instituições menores. Contratar e reter talentos em ciência de dados e engenharia de IA é caro. Manter segurança cibernética à altura do Open Finance e gerenciar dados sensíveis com governança adequada também é. Para muitas fintechs, o custo de conformidade pode se tornar uma barreira real à expansão, o que torna as decisões sobre parcerias tecnológicas e plataformas de core banking ainda mais estratégicas.

No fim, a capacidade de navegar essa convergência entre maturidade regulatória e inovação tecnológica vai separar as instituições que crescem de forma sustentável daquelas que ficam pelo caminho. E isso começa por uma escolha: investir em infraestrutura tecnológica com quem entende o setor financeiro brasileiro por dentro.

(*) Diretor da unidade de negócios Core Banking da Dimensa.

A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)



Civilidade não é respeito

Esta frase mudou a forma como eu enxergo as relações profissionais. Alguns anos atrás, durante a implantação de um projeto, enfrentamos problemas técnicos que impactaram a entrega inicial. Eu e o Danilo fomos até o cliente para conversar pessoalmente. Ao final da reunião, agradeci pela forma gentil com que ele nos recebeu.

Ele respondeu: “Por que eu perderia a civilidade?”

Essa frase me atravessou. Foi uma pancada.

Porque perder a civilidade é fácil. Gritar, pressionar, constranger é fácil.

Difícil é sustentar firmeza com educação. É dizer o que precisa ser dito, colocar todos os pontos na mesa e, ainda assim, manter a dignidade da conversa. Com o tempo, porém, percebi algo ainda mais importante: civilidade não é respeito.

Civilidade é forma. Respeito é reconhecimento.

Civilidade organiza a convivência. É o conjunto de regras sociais que mantém o ambiente funcional.

Respeito é enxergar valor. É reconhecer a autoria, trajetória, competência e contribuição. E essa diferença não é apenas conceitual; ela também é neurológica.

A neurociência mostra que nosso cérebro é extremamente sensível a status e pertencimento. O modelo SCARF, desenvolvido por David Rock, descreve cinco domínios sociais que modulam

nosso sistema de ameaça e recompensa:

- S** – *Status*
- C** – *Certainty* (Certeza)
- A** – *Autonomy* (Autonomia)
- R** – *Relatedness* (Pertencimento/Vínculo)
- F** – *Fairness* (Justiça)

Nesse modelo, o status aparece como um dos principais gatilhos do nosso sistema de ameaça e recompensa.

Quando nos sentimos reconhecidos, ativamos os circuitos ligados à segurança, motivação e engajamento. Quando não nos sentimos valorizados, mesmo que tudo esteja “educado” na superfície, o cérebro interpreta a situação como uma ameaça social que, do ponto de vista neural, é percebida de forma muito semelhante à dor física. Por isso, é possível conviver de forma absolutamente civilizada e, ainda assim, não haver reconhecimento. É possível haver cordialidade e, ao mesmo tempo, ausência de valorização.

A ausência de desrespeito não significa a presença de respeito. Entender essa diferença muda a forma como escolhemos nos posicionar, liderar e nos relacionar.

Porque maturidade não é apenas manter a forma; é também ter coragem de se libertar da dor, mesmo que isso signifique romper relações perfeitamente civilizadas. A civilidade mantém a mesa organizada. O respeito é o que garante que todos à mesa sejam verdadeiramente vistos.

(*) Atual presidente do Conselho e sócia-fundadora da Blue6ix Tecnologia (neiva.mendes@blue6ix.com.br).

Erg Risk Analysis S.A.
CNPJ/MF nº 24.494.763/0001-02 - NIRE 35.300.608.755
ATA DE ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA REALIZADA EM 10 DE ABRIL DE 2025

Aos 10/04/2025, às 10h, na sede social, com a presença da totalidade. **Mesa:** Presidente: Sr. Marcelo Lombardo e Secretário: Sr. Frederico Guilherme de Melo Braga. **Deliberações Unânimemente:** 1. Autorizar a lavratura da presente ata sob a forma de sumário dos fatos ocorridos, nos termos do disposto no parágrafo § 1º do artigo 130 da Lei das S.A., assegurados aos acionistas os direitos descritos nas alíneas “a” e “b” do referido dispositivo legal. 2. Resolver a única acionista da Sociedade, OMIEXPERIENCE LTDA., tomar as contas dos administradores e demonstrações financeiras da Companhia, referentes aos exercícios sociais encerrado em 31/12/2022, 31/12/2023 e 31/12/2024, aprovando as contas referente aos documentos mencionados, sendo estes Demonstrações Financeiras, previamente apresentados à sócia. 3. Em continuidade, resolver a única acionista da Sociedade, OMIEXPERIENCE LTDA., aumentar o capital da Companhia em R\$ 15.000.000,00, passando este de R\$ 11.899.000,00, totalmente subscritos e integralizados, para 26.899.000,00, mediante a emissão de 15.000.000 novas ações ordinárias, todas nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão total de R\$ 15.000.000,00, totalmente subscritos, no qual R\$ 12.012.460,19 estão integralizados e R\$ 14.886.539,81 serão integralizados pela única acionista até 31/12/2025, nos termos do Boletim de Subscrição anexo a esta ata como Anexo II. 4. O capital social atual da Companhia está sendo integralizado até 31/12/2025, considerando o aumento de capital. 5. Em razão da deliberação acima, o Artigo 5º do Estatuto Social será alterado, passando a vigorar com a seguinte redação: 6. “Artigo 5º O capital social da Companhia, totalmente subscrito e parcialmente integralizado em moeda corrente nacional é de R\$ 26.899.000,00, dividido em 26.899.000 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, no qual 12.012.460,19 estão totalmente subscritos e integralizados, e R\$ 14.886.539,81 estão subscritos e serão integralizados pela única acionista até 31/12/2025”. 7. Por fim, resolver a atual acionista aprovar a ampla reforma e a consolidação do Estatuto Social da Companhia, conforme a redação constante do Anexo I à presente ata. Nada mais. São Paulo, 10/04/2025.

A íntegra da Ata encontra-se disponível no site: https://portalnetjen.com.br/publicidade_legal/jucesp-nº-142.920/25-3-em-05/05/2025. Alcizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

COMUNICADO DE EXTRAVIO DE LIVRO
Ragabesh Indústria e Comércio de Confecções Ltda. CNPJ: 11.211.009/0001-69, Registrada na JUCESP sob o NIRE: 35223596921, com sede na Rua Cajuira, 703 - anexo 709, Belenzinho, CEP: 03057-000 - São Paulo/SP. Comunica o extravio do livro Registro de Utilização de Documentos Fiscais e Termos de Ocorrências, modelo 6, número 1.

O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA, GARANTINDO A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

cenp
CENTRO NACIONAL DE NOTÍCIAS E JORNALISMO

ANJ
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISTAS

abra
legal
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE JORNALISTAS DE JORNALISMO

adJORIBR
JORNAL DO INTERIOR

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS
COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. **C28830231-8**, emitida por **AZEVEDO MARQUES ENGENHARIA LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n. 05.239.529/0001-86, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004.

1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES
1.1. 1º Leilão: **28 de abril de 2026**, a partir das **10:50 horas**. **1.2.** 2º Leilão: **30 de abril de 2026**, a partir das **10:50 horas**. **1.3.** Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Térreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente **on-line** (www.kleiloes.com.br). **1.4.** Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008.

2. OBJETO DO LEILÃO
2.1. Descrição do imóvel: **Matrícula n. 2.087 do Registro de Imóveis da Comarca de Espírito Santo do Pinhal, Estado de São Paulo.** “Um lote de terreno sem benfeitoria alguma, sob o nº. 16 da quadra ‘A’, com frente para a ‘Rua A’ da planta de loteamento, denominado ‘Jardim das Rosas’, situado nesta cidade, lote esse que mede em seu todo 390,00 ms2, ou sejam, 15,00 mts. de largura na frente e no fundo, por 26,00 mts., de comprimento em ambos os lados, da frente ao fundo; confrontando em seu todo com o lote 15 de um lado; com o lote 17 de outro lado; com o lote 33 no fundo; e com a ‘Rua A’, já referida na frente”. Av.5/2.087: “Em 22 de abril de 1.999. Procede-se esta averbação à vista do requerimento de 19 de abril de 1999, para constar que sobre o imóvel matriculado foi edificado um prédio industrial, com a área construída de 428,49 m2, que recebeu o nº. 85 da Rua Amadeu Martinelli, conforme Habite-se expedido pela Prefeitura Municipal desta cidade, aos 03 de novembro de 1993, que fica aqui arquivado.”

3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO
3.1. O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Registro de Imóveis da Comarca de Espírito Santo do Pinhal, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 2.087, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter “*ad corpus*” em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL - ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **R\$1.729.031,25 (um milhão, setecentos e vinte e nove mil, trinta e um reais e cinco centavos)**, correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 30 de abril de 2026, a partir das 10:50 horas, no mesmo local, somente **on-line**, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **R\$913.230,44 (novecentos e treze mil, duzentos e trinta reais e quarenta e quatro centavos)**, correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas “*propter rem*”, ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial.

4. DOS LANCES
4.1. Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade **on-line** através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente.

5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR
5.1. Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão.

6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO
6.1. O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interposição judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante faltoso as penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele.

7. DA ATA DO LEILÃO
7.1. Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para o imóvel, se for o caso.

8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS
8.1. Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda “*ad corpus*”), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e serão vendidos no estado de ocupação e conservação em que se encontram, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos, e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná.

Maringá/PR, 24 de março de 2026.



Africa_images_CANVA

DO EMPREENDEDORISMO À LIDERANÇA

O AVANÇO ESTRATÉGICO DAS MULHERES EM VENDAS



No cenário atual, em que o mercado de vendas exige cada vez mais estratégia, inteligência emocional e construção de relacionamento, a presença feminina vem ganhando relevância no empreendedorismo.

Mari Genovez (*)

De acordo com o Sebrae, 34% dos negócios no país já são liderados pelas mulheres. No dia a dia, não vejo mais mulheres pedindo permissão para entrar no mercado de vendas. Nós já entramos. O próximo passo é ocupar espaço, assumir resultados e exercer liderança sem pedir desculpas por isso.

Acredito que, nos próximos cinco anos, veremos um cenário mais equilibrado, no qual homens e mulheres serão avaliados pelo desempenho, não pelo gênero. Minha expectativa é contribuir para que mais mulheres não apenas empreendam, mas prosperem de forma consistente e escalável. Se por um lado muitas encontraram no próprio negócio um caminho de autonomia e protagonismo, grande parte ainda permanece concentrada em micro e pequenos empreendimentos.

Escalar exige domínio de vendas, e vender muda conforme o negócio cresce. O que funciona no início não sustenta uma operação maior. Além do desafio técnico, existe um obstáculo adicional: o mercado ainda associa vendas a agressividade, ostentação e demonstração de poder. Muitas mulheres, especialmente as que enfrentam a síndrome do impostor, têm dificuldade de assumir o papel de autoridade comercial.

No ambiente corporativo há uma estrutura que sustenta decisões. No empreendedorismo, a responsabilidade é integral. Ainda vejo negócios liderados por mulheres que faturam o suficiente para sobreviver, mas não para crescer de forma estruturada. Quando esse negócio evolui, surge outro ponto sensível: a liderança. Muitas vezes, o melhor vendedor é promovido a líder. Nem sempre, porém, o melhor vendedor tem perfil de gestão. Isso vale para homens e mulheres.



Mari Genovez

Divulgação

Atualmente, os números reforçam esse cenário: as mulheres representam cerca de 39% da força de vendas global. Já no recorte de liderança, aproximadamente 19% dos cargos de vice-presidência de vendas são ocupados por mulheres, segundo o relatório Diversity, Equity and Inclusion in the Sales Industry, da Gitnux - uma plataforma independente de pesquisa de mercado e inteligência de dados, que fornece relatórios, estatísticas e análises de tendências para empresas e profissionais.

No caso feminino, há ainda o peso de um estereótipo persistente. O homem é firme. A mulher é histérica. Para se posicionar, precisa equilibrar firmeza e empatia sem ser rotulada como exagerada ou desequilibrada. Liderar exige equilíbrio entre engajar, inspirar, cobrar e participar. Liderança se prova na prática. A equipe precisa ver o líder em ação. Chegando cedo, preparado, negociando, performando.

Não é possível esperar que o time caminhe sozinho sem exemplo. Também falta autorresponsabilidade no desenvolvimento profissional. Muitas pessoas aguardam que a empresa invista nelas. Poucas buscam formação por iniciativa própria, como mentoria, MBA ou especialização, com o objetivo claro de ocupar uma cadeira de gestão no futuro.

Autoconhecimento é o primeiro passo. Nem todo mundo quer liderar, e está tudo bem. Mas quem deseja precisa se preparar. Soft skills são determinantes nesse processo.

Diferenciais das mulheres nas vendas

Mulheres costumam ouvir o cliente com atenção genuína, registram informações relevantes, sustentam o raciocínio durante a negociação e constroem perguntas estratégicas sem perder a coerência da conversa. Essa escuta ativa se torna um diferencial decisivo nas vendas consultivas, em que relacionamento e confiança sustentam negociações consistentes.

Humildade e resiliência também se destacam. Reconhecem com clareza onde precisam evoluir e assumem uma postura real de aprendizado contínuo, o que impacta diretamente na performance. Enquanto muitos homens ainda iniciam a negociação focados rapidamente em preço e fechamento, a mulher tende a priorizar a construção do relacionamento. E vendas são, essencialmente, relacionamento. Confiança não se constrói com pressa.

Parte dessas competências está ligada à vivência de conciliar múltiplas responsabilidades, negociar constantemente e administrar diferentes demandas ao mesmo tempo. No contexto comercial, isso se traduz em organização, preparo e consistência na execução. Mulheres já ocupam espaço nas vendas. O próximo passo é ocupar as cadeiras de decisão. Vender com estratégia, liderar com equilíbrio e crescer com consistência não é uma questão de gênero. É uma questão de preparo. Parte superior do formulário.

(*) Possui cerca de 15 anos de experiência na área comercial, planejamento estratégico, prospecção, negociação e gestão de vendas e resultados.



SDI Productions CANVA