

IMPACTA O ATENDIMENTO E A GESTÃO DO CLIENTE

WHATSAPP INTRODUZ @USERNAME COMO ALTERNATIVA AO NÚMERO DE TELEFONE PARA IDENTIFICAÇÃO DE USUÁRIOS

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

Receita cria 'score' das empresas e muda acesso a créditos e benefícios

Novo sistema classifica corporações de A+ a D e implementa um novo parâmetro que pode impactar créditos, contratos e relação com o Fisco

A relação entre empresas e as autoridades fiscais no Brasil passa por mudanças com a implementação de um sistema nacional de classificação tributária que atribui uma "nota" para todas as companhias do país. A partir de abril de 2026, empresas passam a ser enquadradas em cinco categorias - A+, A, B, C e D - com impactos diretos sobre acesso a benefícios fiscais, crédito e relacionamento institucional. A medida atinge um universo de aproximadamente 24,9 milhões de empresas brasileiras, ampliando o alcance da avaliação fiscal no ambiente de negócios.

A medida foi regulamentada pela Receita Federal por meio das Instruções Normativas nº 2.316, 2.317 e 2.318, que consolidam os programas Sintonia, Confia e Operador Econômico Autorizado (OEA), dentro do Código de Defesa do Contribuinte (LC nº 225/2026). Na prática, o modelo cria um sistema unificado de avaliação da conformidade tributária baseado em 26 indicadores, que analisam desde a regularidade cadastral até a consistência das declarações e o histórico de pagamentos.

Diferente de iniciativas anteriores focadas apenas em cobrança ou regularização, o novo sistema introduz uma lógica de reputação tributária contínua, com reflexos que ultrapassam o ambiente fiscal. Empresas com classificação mais elevada passam a acessar benefícios como prioridade em atendimentos, possibilidade de autorregularização sem multa e bônus de adimplência, enquanto aquelas com notas mais baixas tendem a enfrentar um ambiente mais restritivo.

Com mais de 100 funcionários, a Rocha & Rocha Advogados acompanha de forma direta os impactos da complexidade tri-

AndreyPopov_CANVA



butária sobre grandes empresas e aponta que o novo modelo tende a redefinir a forma como o tema é tratado dentro das organizações. Para Victor Hugo Rocha, advogado tributarista e sócio da Rocha & Rocha Advogados, a mudança desloca a gestão tributária de um campo operacional para o centro da estratégia empresarial.

"Não estamos diante de um mecanismo de fiscalização tradicional, mas de um sistema que transforma a conformidade tributária em um ativo mensurável. A classificação passa a influenciar decisões que vão desde acesso a crédito até participação em contratos e licitações, criando um novo parâmetro de avaliação das empresas no mercado", afirma.

O modelo tende a ampliar a assimetria competitiva entre empresas com diferentes níveis de organização tributária. Na prática, a nota atribuída pela Receita pode funcionar como um sinalizador de risco para instituições financeiras, parceiros comerciais e investidores, aproximando o ambiente fiscal de uma lógica já consolidada no mercado de crédito. Para o especialista, esse movimento altera a forma como o passivo e o compliance tributário são percebidos dentro das companhias.

"O que antes era tratado como uma obrigação acessória passa a ter impacto direto na competitividade. Empresas com baixa classificação podem enfrentar restrições

indiretas, como maior custo de capital ou exigências adicionais em negociações. Por outro lado, aquelas que estruturarem governança tributária consistente tendem a capturar ganhos de eficiência e previsibilidade", explica.

O novo modelo também reforça uma abordagem mais preventiva por parte da Receita Federal, ao incentivar a regularização espontânea e reduzir a litigiosidade. Empresas melhor classificadas passam a contar com prazos diferenciados para correção de inconsistências e menor exposição a penalidades, enquanto contribuintes com pior desempenho permanecem sujeitos à maior rigor fiscal.

Apesar dos benefícios previstos, a recomendação é de adaptação antecipada. A tendência é que o sistema evolua com revisões periódicas e ampliação dos critérios de avaliação, tornando a classificação tributária um componente cada vez mais relevante na dinâmica empresarial brasileira.

"A mudança exige uma revisão estrutural da forma como as empresas lidam com dados fiscais. Não se trata apenas de estar em dia, mas de garantir consistência, integração de informações e capacidade de resposta em tempo real. Quem não internalizar essa lógica corre o risco de perder competitividade de forma silenciosa", conclui o tributarista.

Dado é commodity: por que a IA não salvará uma estratégia cega?

O verdadeiro salto competitivo não está na ferramenta, mas no resgate do papel do líder como um trusted advisor. ▶▶▶

Nova contribuição patronal ao SESI e SENAI: quais os impactos para a indústria e agroindústria?

A partir de maio de 2026, empresas da indústria e da agroindústria que possuem convênio direto com as entidades de SESI e SENAI precisarão lidar com uma mudança relevante na forma de recolhimento das contribuições. ▶▶▶

"Economia do Impulso": como os pagamentos impactam no consumo espontâneo online

Estudo identifica um novo padrão de consumo espontâneo na América Latina e destaca o aumento do impacto nos negócios de e-commerce e varejo, apostas e investimentos online. ▶▶▶

Squad as a Service: o fim do headcount como métrica de crescimento

A transformação digital dos últimos anos vem alterando profundamente a forma como empresas estruturam suas equipes e medem crescimento. ▶▶▶

Para informações sobre o **MERCADO FINANCEIRO** faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Confusão na hora da eleição

Heródoto Barbeiro



▶▶▶ [Leia na página 2](#)

Economia da Criatividade

Economia da Confiança no Setor Educacional: O Verdadeiro Ativo Competitivo



Carol Olival

▶▶▶ [Leia na página 4](#)

Negócios & Carreira!

Atitude que constrói carreiras: a trajetória de Alexandre Faria na liderança de pessoas



Fabiana Monteiro

▶▶▶ [Leia na página 6](#)

Negócios em Pauta

Delia_Pindarus_Images_CANVA



Congresso de Tecnologia e Inovação para Saúde Digital estreia na Hospitalar

Já estão abertas as inscrições para o Congresso de Tecnologia e Inovação para Saúde Digital (CTISD), que acontecerá nos dias 19 e 20 de maio, durante a Hospitalar, o mais importante encontro de saúde e a principal plataforma de geração de negócios e networking da América Latina. O evento é organizado pela Hospitalar e possui a curadoria da Associação Brasileira de CIOs e Gestores de Tecnologia em Saúde (ABCIS). O evento inédito, substitui o Future of Digital Health International Congress (FHDIC), e traz a proposta de promover um espaço de debate qualificado sobre os principais desafios e oportunidades trazidos pela transformação digital na saúde, para reunir dirigentes hospitalares, lideranças de tecnologia, especialistas e gestores do ecossistema de saúde para discutir os benefícios do impacto da tecnologia na operação hospitalar, prática clínica e no apoio à gestão (<https://www.hospitalar.com/>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução: <https://luma.com/qcpgbbrx>

Darwin on the Road

Com **Porto Digital**

Darwin on The Road com Porto Digital – Recife/PE

@No dia 28 de abril, a Darwin Startups realiza um encontro presencial que reúne founders, lideranças, parceiros institucionais e agentes do ecossistema em uma tarde de conteúdo relevante, trocas qualificadas e conexões que continuam depois do evento. O Darwin on the Road é pensado para criar um ambiente próximo, dinâmico e colaborativo, estimulando conversas que geram aprendizados práticos, novas oportunidades e conexões estratégicas entre quem está construindo inovação no dia a dia. Esta edição conta com a correalização do Torq, hub de inovação da Evertec, que conecta startups, corporações e instituições para acelerar soluções tecnológicas e fomentar inovação aberta em toda a América Latina e Caribe (<https://luma.com/qcpgbbrx>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Confusão na hora da eleição



Heródoto Barbeiro (*)

O cargo de senador não é para qualquer um. Para chegar ao Senado, é preciso ter apoio popular e dos caciques que manobram os partidos políticos.

Estes, por sua vez, giram em torno de seus fundadores ou personagens mais influentes. Afinal, os senadores representam os estados que formam a Federação brasileira, em que pese o poder estar confinado na capital da República. A Constituição em vigor é generosa, prevê três senadores por estado com dois suplentes cada um.

Até mesmo a capital do país tem a mesma representação, confinada apenas a uma cidade. É quase uma cidade do estado que ostenta garbosamente o título de Distrito Federal. Nem mesmo a Constituição dos Estados Unidos chega a tanto. Lá são dois senadores por estado, e a capital não tem nenhum. E também não há suplentes. Que pobreza!!!

O Senado tem sido o local ideal para se aposentar e assistir aos embates políticos do alto de sua importância na democracia brasileira. Alguns chefes do Executivo federal e estadual se arriscam a uma eleição com o capital político que amealharam durante o período em que tiveram a máquina estatal em suas mãos. O mandato é de oito anos e isso habilita o senador, depois de quatro anos, a se candidatar a governador ou a presidente da República. Se perder, volta ao ninho senatorial e passa a trabalhar pela sua reeleição. Se conseguir, junta 16 anos de participação política, com salários garantidos e muito pouco trabalho.

Os políticos mais experientes miram uma vaga senatorial, só partem para a Câmara ou Assembleia Legislativa se per-

ceberem que não têm apoio popular, nem quem banque sua campanha pelo estado. Um jogo arriscado e difícil, a não ser que ele seja um líder reconhecido.

A Constituição garante e o ex-caudilho não deixa por menos. Lança-se candidato a senador por um estado e deputado federal por vários outros. Depois de tantos anos no poder o seu nome é conhecido em todo o Brasil e ele se intitula o pai dos pobres. Reivindica a paternidade da legislação que protege os trabalhadores dos vorazes tubarões do empresariado. Há um saudosismo entre os que escaparam da ditadura que liderou por quinze anos. A Constituição de 1946 em vigor no Brasil é fruto da volta à democracia e a derrota das ideologias de extrema direita, como o fascismo e o nazismo.

Não importa se o candidato foi simpático ao governo de Mussolini na Itália. O que importa é a sua popularidade. Getúlio Vargas é eleito senador pelo Rio Grande do Sul nas primeiras eleições democráticas depois que a sua ditadura foi derrubada pelos militares em 1945. Mas o seu sucesso eleitoral não para aí. Ainda de acordo com a Carta Magna, como gostam os adeptos do juridiquês, ele é eleito deputado federal em seis estados e pelo Distrito Federal do Rio de Janeiro. Vargas pode escolher diante de um leque de oportunidades. Contudo, não se anima em debater e se defender dos excessos que cometeu no Congresso Nacional.

Torna-se um senador gaúcho que não aparece no Palácio Monroe. Espera a eleição de 1950.

Será que vai se eleger presidente???

(*) - É professor e jornalista, âncora do **Jornal Novabrazil**, colunista do **R7**, do **Podcast. Mestre em História pela USP e inscrito na OAB. Palestras e mídia training. Canal no Youtube (www.herodoto.com.br).**

Hackers iranianos estão atacando alvos americanos

Em um comunicado conjunto emitido no dia 7 de abril, o FBI, a Agência de Segurança Nacional (NSA), a Agência de Cibersegurança e Segurança de Infraestrutura (CISA) e o Departamento de Energia dos EUA alertaram que hackers ligados ao governo iraniano estão atacando serviços de água, esgoto e energia elétrica, além sistemas de órgãos governamentais e de empresas americanas.

Vivaldo José Breternitz (*)

Embora as agências não tenham mencionado alvos específicos, afirmaram que os ataques visam causar “efeitos disruptivos dentro dos Estados Unidos” e já resultaram em “interrupções operacionais e prejuízos financeiros”.

Esses ataques representam uma escalada nas táticas iranianas, em resposta aos recentes ataques americanos que resultaram na morte do líder do país e de outros membros do governo e das forças armadas.

Desde o início da guerra, o grupo hacker Handala, apoiado pelo governo iraniano, tem sido associado a diversos ataques cibernéticos de grande porte, dentre eles, uma invasão à gigante de tecnologia médica Stryker, no qual os hackers conseguiram deletar dados de dispositivos utilizados por milhares de funcionários da empresa, no que é considerado o ataque destrutivo mais sofisticado já realizado contra uma empresa de saúde dos EUA.



Aurelio_Antonio_CANVA

A Stryker é uma das maiores empresas globais de sua área, especializada em dispositivos médicos, equipamentos hospitalares e soluções cirúrgicas; conta com cerca de 53 mil funcionários e está presente no Brasil desde 2000.

Recentemente, o FBI também atribuiu ao grupo Handala o vazamento de informações da conta de e-mail privada de seu diretor, Kash Patel.

Além dos ataques digitais, o Irã atingiu, usando mísseis e drones, diversos centros de dados operados por empresas americanas no Oriente Médio, provocando instabilidade e interrupções em serviços de nuvem, além de vítimas.

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

O Brasil precisa falar agora sobre alfabetização em IA para pequenos empreendedores

O Brasil já começou a incorporar a inteligência artificial no dia a dia dos pequenos negócios, e isso ocorre de forma mais rápida do que muitos imaginam. Dados recentes do LinkedIn mostram que 85% das pequenas e médias empresas no país já enxergam a IA como uma aliada diária, enquanto 43% afirmam utilizá-la em tarefas avançadas, como estratégia e análise de dados, evidenciando um ritmo de adoção superior à média global. Paralelamente, 67% dos profissionais dessas organizações relatam que a tecnologia os incentivou a considerar a abertura do próprio negócio, indicando que a inovação transcende o aumento de produtividade e atua como um verdadeiro catalisador de oportunidades mercadológicas.

Esses números explicam por que a inteligência artificial abandonou o status de tendência distante para se tornar um fator imediato de competitividade corporativa, definindo quem consegue operar com máxima eficiência, testar mais ideias e responder ao mercado mantendo estruturas enxutas. O cenário reflete uma dinâmica já consolidada no exterior em países como Estados Unidos e Reino Unido, onde o forte crescimento do empreendedorismo individual expôs uma profunda lacuna de uso baseada na aplicação tecnológica, e não apenas no seu acesso. Nesses polos, o ambiente de negócios separou os profissionais que integram a IA de forma sistemática em seus fluxos de trabalho daqueles que a adotam de maneira pontual e superficial.

O Brasil começa a reproduzir essa mesma dinâmica. Apesar de a alta taxa de adesão inicial sinalizar um ambiente promissor, a verdadeira vantagem competitiva reside na maturidade do uso. Quem consegue incorporar a inteligência artificial a demandas concretas, como elaboração de conteúdo, atendimento, organização de operações e testes mercadológicos, eleva significativamente sua capacidade de entrega. Mesmo atuando de forma individual, esses talentos alcançam ganhos de produtividade estruturais, pois ao delegar a execução técnica aos algoritmos, o foco se volta para a tomada de decisão, resultando em negócios mais ágeis, adaptáveis e financeiramente sustentáveis.

A consequência prática é uma nova camada de desigualdade, estabelecida não pelo acesso à tecnologia, mas pela capacidade de aplicá-la e o comércio visual oferece o exemplo mais



Larissa Morimoto

concreto e mensurável dessa transformação. Um vendedor que antes destinava parte relevante do orçamento a sessões fotográficas em estúdio, hoje fotografa um produto com o celular e obtém uma imagem profissional pronta para o anúncio em minutos. Não é um cenário futuro: já está acontecendo. Esse mesmo profissional pode criar variações de peças publicitárias, adaptar o visual para diferentes canais e testar formatos com uma agilidade que, até pouco tempo atrás, exigia equipe, equipamento e investimento.

Para pequenos empreendedores que atuam com imagem, conteúdo e comércio digital, dominar essas ferramentas deixou de ser diferencial e passou a ser condição de permanência no mercado. Em um contexto em que o consumidor avalia experiências com base no melhor serviço que já recebeu — independente do porte de quem o atende —, a distância entre quem produz com IA e quem ainda não integrou essa capacidade se traduz diretamente em relevância comercial.

Apesar dessa urgência, a forma como a IA ainda é ensinada e discutida no país não a acompanha. Muitas iniciativas de capacitação permanecem ancoradas em teoria ou em previsões de longo prazo, distantes do principal desafio atual: a execução. Para quem opera com

estruturas enxutas ou de forma independente, o aprendizado abstrato tem pouco valor se não estiver conectado à rotina — se não mostrar, por exemplo, como transformar uma foto tirada com o celular em material de divulgação profissional, como automatizar respostas ao cliente sem perder personalização, ou como produzir campanhas visuais sem depender de agência. O letramento em IA que já se mostra eficaz em mercados mais maduros é exatamente esse: aquele que acontece dentro do fluxo real de trabalho, com a tecnologia assumindo a execução e o julgamento humano concentrado nas decisões que realmente definem o negócio.

Esse é o ponto que precisa ser enfrentado com clareza. Se a inteligência artificial já opera como fator imediato de competitividade no comércio visual, na produção de conteúdo e na comunicação com o cliente, a alfabetização tecnológica orientada a esses contextos torna-se uma necessidade inadiável. O vendedor que aprendeu a usar IA para produzir suas próprias imagens de produto além de reduzir custos, ganhou autonomia, velocidade e a capacidade de testar e ajustar sua comunicação em tempo real. Essa é a transformação concreta que iniciativas de capacitação precisam entregar, com modelos aplicáveis, exemplos do cotidiano e orientação direta para quem empreende com recursos limitados.

Tratar esse tema com urgência é, portanto, uma estratégia de inovação e de desenvolvimento econômico e social. Em um cenário em que milhões de pessoas dependem da própria autonomia para gerar renda, dominar essas ferramentas pode se tornar um poderoso motor de inclusão produtiva, desde que esse conhecimento chegue, de forma prática, a quem realmente precisa aplicar a tecnologia no dia a dia.

O Brasil já demonstrou disposição para adotar e abraçar novas tecnologias. O desafio agora é garantir que esse movimento se traduza em capacidade real de competir, porque a relação prática e cotidiana com a inteligência artificial já começa a traçar a linha divisória entre quem consegue avançar com consistência e quem corre o risco de ficar para trás.

(Fonte: Larissa Morimoto, Growth Manager da Photoroom)

News@TI

Algar aumenta produtividade em 20% com a agente de IA “Analy”

Algar, empresa de TI e Telecom do Grupo Algar, anuncia a Analy, sua agente de dados conversacional. Em menos de seis meses, a Analy, desenvolvida com base no Snowflake Intelligence, o agente de inteligência corporativa da Snowflake, aumentou a produtividade operacional interna em 20%, transformando dados em decisões automatizadas e acionáveis. A iniciativa reforça a liderança da Algar na aplicação de IA para resolver desafios reais de negócios. A solução funciona como um ecossistema de múltiplos agentes especializados, treinados com os próprios dados da empresa e integrados à plataforma Microsoft Teams. Por meio de linguagem natural, os usuários de negócio passam a obter análises contextualizadas, insights e recomendações estratégicas em tempo real.

BMP tem vagas abertas para fortalecer estruturas de tecnologia e compliance

Como parte de uma transformação profunda impulsionada por tecnologia e automação, a BMP, líder em Banking-as-a-Service (BaaS) e finanças integradas (embedded finance), está com processos seletivos ativos para o preenchimento de 22 vagas em aberto. A movimentação visa fortalecer o time de especialistas da companhia, que está evoluindo sua governança e operação para sustentar o próximo ciclo de crescimento com fundações sólidas, processos mais robustos, total aderência regulatória e uma nova liderança executiva focada em excelência operacional.

Poupança tem retirada líquida de R\$ 11,1 bilhões em março

O saldo da aplicação na caderneta de poupança caiu em março, com registro de mais saques do que depósitos. As saídas superaram as entradas em R\$ 11,1 bilhões, de acordo com relatório divulgado ontem (9) pelo Banco Central (BC)

Nos meses passados, foram aplicados R\$ 369,6 bilhões, contra saques da ordem de R\$ 380,7 bilhões. Os rendimentos creditados nas contas de poupança somaram R\$ 6,3 bilhões. O saldo da poupança é de quase R\$ 1 trilhão.

Nos últimos anos, a caderneta vem registrando mais saques que depósitos. Em 2023 e 2024, as retiradas líquidas foram R\$ 87,8 bilhões e R\$ 15,5 bilhões, respectivamente. No ano passado, o saldo negativo da poupança chegou a R\$ 85,6 bilhões. No primeiro trimestre desde ano, a caderneta já acumula R\$ 41,2 bilhões em retiradas líquidas. Entre as razões para os saques está a manutenção da Selic em alta, o que estimula a aplicação em



Nos últimos anos, a caderneta vem registrando mais saques que depósitos.

investimentos com melhor desempenho.

Na última reunião, no mês passado, o Comitê de Política Monetária (Copom) do BC começou a reduzir a Selic, com um corte de 0,25 ponto percentual ao ano. Entretanto, com as tensões causadas pela guerra no

Oriente Médio, a autoridade monetária não descarta rever o ciclo de baixa, caso seja necessário.

A Selic é o principal instrumento do BC para garantir que a meta de 3% para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), referência

oficial da inflação no país, seja alcançada. Quando o Copom aumenta a taxa básica de juros, a finalidade é conter a demanda aquecida e isso causa reflexos nos preços porque os juros mais altos encarecem o crédito e estimulam a poupança.

Em fevereiro, a alta dos preços em transportes e educação fez a inflação oficial do mês fechar em 0,7% – aceleração diante do registrado em janeiro (0,33%). No entanto, o IPCA acumulado em 12 meses recuou para 3,81%, abaixo dos 4% pela primeira vez desde maio de 2024. A inflação de março, já com os possíveis impactos da guerra no Oriente Médio, será divulgada hoje (10) pelo IBGE (ABr).

A nova era da engenharia: construindo o futuro e liderando a transformação

Eiki Higaki (*)

Ao longo da minha trajetória, observei a engenharia brasileira passar por diversas fases, mas o momento que vivemos hoje é, sem dúvida, o mais vibrante e desafiador

Em 2026, não estamos apenas operando em um mercado mais complexo; estamos protagonizando um verdadeiro salto de maturidade.

A questão central agora não é mais como o setor de grandes obras irá mudar, mas como nós, líderes da engenharia, estamos moldando esse novo ciclo de crescimento, eficiência e inovação. O cenário atual combina um avanço tecnológico acelerado com uma governança cada vez mais sólida, criando um ambiente de negócios confiável, onde a previsibilidade é a maior aliada.

Essa dinâmica de movimento e adaptação é reforçada por eventos globais que aquecem as cadeias produtivas e elevam o nível de competitividade, exigindo o melhor da nossa engenharia. No cenário nacional, a profissionalização contínua do setor tem incentivado um rigor técnico e uma clareza contratual que antes eram metas distantes e hoje são realidade.

Entendo que essa transformação passa, obrigatoriamente, pela consolidação da inteligência digital. Ferramentas como o BIM e o monitoramento orientado por dados deixaram de ser tendências para se tornarem o coração da nossa estratégia. Elas nos dão a capacidade de antecipar riscos e integrar informações entre o projeto e o canteiro de obras, com uma precisão que garante o máximo valor em cada entrega.

Essa evolução tecnológica caminha lado a lado com uma mudança profunda na cultura de mercado. Estamos superando o modelo baseado exclusivamente no "menor preço" para abraçar propostas que consideram o equilíbrio técnico e a matriz de risco de forma justa. Quando o mercado compreende que o preço está associado à segurança e à qualidade, os projetos ganham estabilidade e entregam melhores resultados para toda a sociedade.

Afinal, grandes obras de infraestrutura são organismos únicos; elas exigem uma engenharia aplicada de forma personalizada, que respeite as especificidades de cada terreno, clima e contexto urbano para alcançar a excelência. Todos esses avanços convergem para o que temos de mais valioso: as pessoas.

O crescimento expressivo que vimos recentemente, com o setor movimentando cerca de R\$ 250 bilhões no Brasil apenas em 2025, evidenciou que o nosso maior patrimônio é a inteligência humana qualificada. Ver bilhões de reais em obras de infraestrutura e saneamento é prova da vitalidade do nosso setor e da nossa capacidade de gerar oportunidades. Isso nos motiva a investir continuamente na formação de talentos que sustentem essa expansão.

Olhando para frente, o cenário de 2026 aponta para uma engenharia mais humana, integrada e orientada por decisões inteligentes. Acredito que incorporar inovação e planejamento estruturado é o caminho para transformar a complexidade em progresso real. Com a certeza de que a engenharia brasileira está mais preparada do que nunca para entregar a infraestrutura que o futuro do nosso país exige.

(*) - É Diretor de Operações da Construtora Elevação.

Excesso de chuvas causa aumento no preço do feijão

Os custos para aquisição dos alimentos da cesta básica subiram nas 27 capitais, segundo monitoramento feito pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) e pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). São Paulo permanece com o maior valor apurado, de R\$ 883,94, enquanto Aracaju tem a cesta mais barata, uma média de R\$ 598,45.

Os alimentos com maior impacto foram o feijão, a batata, o tomate, a carne bovina e o leite, todos com aumento, sendo que os três primeiros tiveram impacto decisivo das chuvas nas principais regiões produtoras. Na contramão, o açúcar teve queda no custo médio em 19 cidades, relacionada ao excesso de oferta. Com o salário mínimo a R\$ 1.621,00 o trabalhador precisa de cerca de 109 horas para custear a cesta. Ainda que alto, o valor apresen-

tou queda se comparado à renda, em relação ao ano passado.

"Quando se compara o custo da cesta e o salário mínimo líquido, ou seja, após o desconto de 7,5% referente à Previdência Social, verifica-se que o trabalhador remunerado pelo piso nacional comprometeu em média, nas 27 capitais pesquisadas em março, 48,12% do rendimento para adquirir os itens alimentícios básicos e, em fevereiro, 46,13% da renda líquida, indicou o levantamento.

Em março, o tempo médio necessário para adquirir os produtos da cesta básica foi de 97 horas e 55 minutos, enquanto em fevereiro era de 93 horas e 53 minutos. Se comparado com março de 2025, considerando o conjunto restrito de 17 capitais analisadas, a jornada média foi de 106 horas e 24 minutos (ABr).

Perícia médica fará 13 mil atendimentos neste fim de semana

O Ministério da Previdência Social e o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) farão neste fim de semana (dias 11 e 12), um mutirão de perícias médicas em diversas cidades localizadas em 12 estados. A expectativa é fazer mais de 13 mil tanto para benefícios por incapacidade como assistenciais. Segundo o ministério, os mutirões visam garantir mais agilidade na análise dos benefícios, reduzindo o tempo de espera dos cidadãos.

"As perícias serão realizadas por meio de atendimentos presenciais e de Perícia Conectada - modalidade de teleatendimento que amplia o acesso da população à perícia médica, especialmente em regiões com escassez de profissionais peritos", justificou o ministério ao reiterar que a medida evita a neces-

sidade de segurados terem de se deslocar por longas distâncias para conseguir atendimento.

Mais informações sobre o serviço podem ser obtidas por meio do telefone 135, de segunda a sábado, das 7 às 22h; ou pelo Meu INSS (aplicativo ou site). Esses canais podem ser usados para remarcações ou antecipação de perícias.

"Ao confirmar o agendamento da avaliação médica pericial, o requerente deverá comparecer à agência no dia e horário marcados. Quem não conseguiu participar dos últimos mutirões pode ficar atento e se programar, já que a ação acontece de 15 em 15 dias, com atendimentos em todo o país", informou o ministério. Estão previstos mutirões também para os próximos dias 25 e 26 (ABr).

Empresas & Negócios

www.netjen.com.br

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A – Bolsas da Osesp

A partir do próximo dia 20 estarão abertas as inscrições para parte do módulo pedagógico do 56º Festival de Inverno de Campos do Jordão. Além das bolsas, os contemplados terão a chance de disputar o Prêmio Eleazar de Carvalho, que oferece uma bolsa de estudos internacional, com auxílio financeiro de US\$ 1.400 mensais ao longo de nove meses, em uma renomada instituição de ensino. As inscrições devem ser feitas no site: (https://osesp.art.br/osesp/pt/portal-conteudo/noticias/48).

B – Pós em Nutrologia

A Associação Brasileira de Nutrologia (abran) está com inscrições abertas para seus cursos de pós-graduação em diferentes áreas da Nutrologia, com início das aulas em 20 de abril. Voltados a médicos, os programas são oferecidos em formato híbrido e contam com metodologia exclusiva, que integra conteúdo prático, questões contextualizadas e atualização constante com base em evidências científicas. Entre as opções disponíveis estão cursos voltados à obesidade, nutrologia oncológica, nutrição enteral e parenteral, nutrologia pediátrica, saúde da mulher e nutrologia esportiva. Mais informações: (https://nutroeducacao.abran.org.br/).

C – Oportunidades de Trabalho

A RD Saúde, maior rede de varejo farmacêutico do país, está com mais de 2.600 oportunidades abertas para contratação imediata em diversas regiões do Brasil. As vagas contemplam posições nas unidades das farmácias Raia e Drogasil, além dos centros logísticos da empresa, e não

exigem experiência anterior. Os salários iniciais variam entre R\$ 1.900 e R\$ 5.500, somados a um amplo pacote de benefícios. As inscrições podem ser feitas no site: (https://rdsauade.com.br/trabalhe-conosco/vagas). Basta digitar a cidade e o estado de interesse no campo de busca. Também é possível se candidatar pelo WhatsApp (11) 97209-9086.

D – Profissão de Economista

Estão abertas as inscrições para o '11º Desafio Quero Ser Economista', competição online e gratuita voltada a estudantes do ensino médio. A iniciativa objetiva apresentar conceitos básicos de economia e despertar o interesse dos jovens pela profissão de economista. Ao todo, R\$ 6 mil em prêmios serão distribuídos entre os três primeiros colocados. Podem participar estudantes regularmente matriculados no ensino médio, sem restrição de idade. Entre os requisitos, é necessário seguir o perfil oficial do projeto no Instagram. Mais informações: (www.desafioquerosereconomista.org.br).

E – Mercados de Automóveis

A Stellantis encerrou o primeiro trimestre de 2026 consolidando sua liderança nos principais mercados de automóveis e comerciais leves da América do Sul. De janeiro a março, a companhia emplacou mais de 232 mil veículos e deve fechar o período com cerca de 21,2% de participação de mercado, mantendo a primeira posição em países estratégicos, como Brasil e Argentina. Somente em março, foram comercializadas mais de 89 mil unidades no mercado sul-americano, alta de 29% em relação a fevereiro, garantindo participação de 20,7% na região.

F – 2 Mil Cores

A Coral, marca de tintas decorativas da AkzoNobel, lança Prompts Coral, um sistema inédito que traduz o catálogo de mais de 2 mil cores do seu leque em prompts de inteligência artificial, o que permite que qualquer pessoa visualize os ambientes com as cores aplicadas de forma muito mais precisa em plataformas de IA generativa. A iniciativa é cocriada com a VML Brasil e chega ao mercado junto a uma ampla estratégia de conteúdo com influenciadores, arquitetos parceiros e ativações em mídia exterior. Saiba mais em: (https://promptsccoral.com.br/).

G – Mais Buscados

O Volkswagen Tera foi o veículo zero quilômetro mais procurado no Brasil no primeiro trimestre de 2026. A informação é do Webmotors Autoinsights, ferramenta que fornece dados sobre o mercado automotivo brasileiro com base nas visitas em anúncios da plataforma por usuários de todo o país. Na sequência, entre os carros novos, aparecem Volkswagen Nivus (2º) e Ford Ranger (3º). Logo após, surgem o Honda HR-V (4º), Hyundai Creta (5º), Jeep Compass (6º), Fiat Fastback (7º) e Volkswagen T-Cross (8º). Toyota Corolla (9º) e GWM Haval H6 (10º) completam a lista.

H – Microbiologia Agrícola

Com o tema "Inovação e sustentabilidade para transformar o campo", a sétima edição do Simpósio de Microbiologia Agrícola será realizada de 18 a 21 de maio, com atividades na Esalq-USP e no Espaço Beira Rio Eventos, em Piracicaba. O evento reunirá estudantes, pesquisadores e profissionais interessados nos avanços da microbiologia aplicada à agricultura e propõe ampliar o debate sobre o papel dos microrganismos na produção agrícola, abordando temas como microbiomas do solo, bioinsumos, controle biológico, abordagens ômicas e tecnologias voltadas à sustentabilidade dos sistemas produtivos. Mais informações: (https://sites.usp.br/smagro/).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity

Economia da Confiança no Setor Educacional: O Verdadeiro Ativo Competitivo

Em um mercado educacional cada vez mais competitivo, aprendi que visibilidade não é o principal ativo de uma instituição. Confiança é

Ao longo da minha experiência trabalhando com estratégias de marketing para escolas e universidades, percebi que as instituições que crescem de forma sustentável são aquelas que constroem credibilidade consistente ao longo do tempo. Morgan e Hunt (1994) destacam que confiança é elemento central para relações duradouras entre organizações e seus públicos. No contexto educacional, isso significa que a decisão de matrícula é resultado de uma percepção acumulada de segurança, coerência e reputação.

Quando falo em economia da confiança, estou me referindo à confiança como ativo estratégico mensurável. Ela reduz o custo de aquisição de alunos, porque leads que já confiam na instituição exigem menos esforço de convencimento. Kotler e Keller (2016) explicam que marcas fortes reduzem o risco percebido pelo consumidor. Na educação, risco significa investir dinheiro e projeto de vida. Quando a instituição transmite transparência, consistência e clareza

de proposta, o ciclo decisório se encurta e a conversão se torna mais qualificada.

Na prática, vejo que instituições que investem em relacionamento contínuo, comunicação clara e alinhamento entre discurso e entrega conseguem taxas maiores de retenção. Confiança não é construída apenas no momento da captação. Ela é reforçada no atendimento, na experiência acadêmica e na comunicação interna. Quando alunos e famílias sentem que a promessa institucional é cumprida, tornam-se defensores espontâneos da marca. Isso fortalece a reputação e reduz a dependência de campanhas agressivas.

Outro aspecto importante é que confiança também impacta margem financeira. Instituições confiáveis não precisam competir apenas por preço. Elas conseguem sustentar posicionamento e justificar investimento mais elevado, pois entregam segurança e valor percebido. A confiança se torna um diferencial competitivo difícil de copiar, porque está ligada à cultura, à consistência e à história da instituição.

Ao longo da minha trajetória, inclusive na formação internacional que ampliou minha visão estratégica sobre

branding educacional, compreendi que marketing não é apenas geração de demanda, é construção de reputação. A economia da confiança redefine a forma como medimos sucesso. Mais do que que leads, precisamos medir credibilidade, retenção e recomendação. Instituições que entendem isso deixam de competir apenas por atenção e passam a competir por confiança. E confiança, no setor educacional, é o verdadeiro ativo competitivo de longo prazo.

Referências

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.

Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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: **BRUNO CARLOS SANTANA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/07/2005, garçom, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ivan Carlos Santana e de Marta Pereira da Silva; A pretendente: **KEILA SILVA OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 25/11/2005, atendente, natural de Ibitiara - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Oliveira e de Maria Vionéz da Conceição Silva.

O pretendente: **SADY GHEICO ROSSO MORALES**, boliviano, solteiro, nascido aos 19/09/1989, dentista, natural da Bolívia, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Zacarias Rosso Munoz e de Lidiane Morales; A pretendente: **JENNY ZORAYDA ADRIAN VELIZ**, boliviana, solteira, nascida aos 26/03/1991, dentista, natural da Bolívia, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juan Adrian Gutierrez e de Janeth Veliz.

O pretendente: **MANOEL FERNANDO DO NASCIMENTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/12/1979, encarregado de manutenção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Helena Alice do Nascimento; A pretendente: **SILVIA CHRISTINA RODRIGUES**, brasileira, solteira, nascida aos 24/01/1983, gerente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Carlos Rodrigues e de Obed Gomes Rodrigues.

O pretendente: **JEFFERSON SOARES BONFIM**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/02/2001, vendedor, natural de Campinas - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Abdias Soares Bonfim e de Lidiane Cristina da Silva Bonfim; A pretendente: **CAMILA CRISTINA ARAÚJO MOURA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/03/1999, analista de logística, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eduardo Modesto de Moura e de Clélia Cristina de Araújo Moura.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE DE ARAUJO SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 03/11/2003, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Alberes Silva Santos e de Carla Araújo da Silva; A pretendente: **DEBORA SOARES**, brasileira, solteira, nascida aos 10/01/2006, gerente de pizzeria, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Soares Feijó e de Maria Aurilene Soares Feijó.

O pretendente: **LUCAS SOUZA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/08/1986, mecânico, natural de Rio de Janeiro - RJ, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Neilton Francisco dos Santos e de Lindinalva de Souza; A pretendente: **BEATRIZ REGINA SILVA CARDOSO**, brasileira, solteira, nascida aos 05/06/1994, agente social, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Benivaldo Cardoso e de Sandra Regina da Silva.

O pretendente: **MARCIO ALEXANDER DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/05/1991, supervisor de telecon, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonia Maria Gonçalves de Oliveira; A pretendente: **CRISTIANE FRUTUOSO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 23/10/1995, operadora de loja, natural de Martins - RN, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Frutuoso Neto e de Francisca Alves de Sousa.

O pretendente: **JORGE BATISTA GOMES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/09/1993, supervisor de segurança, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Gomes e de Marcia Regina Batista de Souza; A pretendente: **ARLETE COELHO DO NASCIMENTO**, brasileira, divorciada, nascida aos 26/05/1996, vigilante, natural de São João Evangelista - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antônio Francisco do Nascimento e de Maria do Carmo Coelho Nascimento.

O pretendente: **ROGÉRIO CAMPOS DO PRADO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/06/1991, serralheiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos Rogério de Andrade do Prado e de Maria Lucia Campos; A pretendente: **RAQUEL DANTAS BARRETO**, brasileira, divorciada, nascida aos 07/01/1978, condutora escolar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edmundo Barreto e de Santa Maria das Virgens Dantas Barreto.

O pretendente: **KAUÊ BRAGA DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/11/2001, empresário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilvan Barbosa da Silva e de Iracy Braga de Oliveira Silva; A pretendente: **EVVELYN NASCIMENTO ALMEIDA SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/05/2004, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Everton Almeida de Sousa e de Michele Nascimento da Silva.

O pretendente: **LUCA FERNANDES SANTANA DE ABREU**, brasileiro, solteiro, nascido aos 31/10/2000, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valtter Fernandes de Abreu e de Andréa Conceição Santana de Abreu; A pretendente: **JULIA BASSI CIAVOLELA**, brasileira, solteira, nascida aos 24/02/2002, cirurgiã dentista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Marcio Andre Ciavolela e de Michele Bassi Ciavolela.

O pretendente: **JAIME FRANÇA AUGUSTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/11/1980, mecânico automotivo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nelson Valano Augusto e de Lidia de França Augusto; A pretendente: **DANIELA GRANADOS DA FONSECA VIEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/09/1989, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Mauricio Sanches Vieira e de Rose Mary Granados da Fonseca Vieira.

O pretendente: **CRISTIANO MENDES CERQUEIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 16/05/1973, instrutor de trânsito, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco de Souza Cerqueira e de Olivia Mendes Cerqueira; A pretendente: **REGINA AMORIM BARBOSA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/07/1985, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adalberto Teles Barbosa e de Aliança de Amorim Barbosa.

O pretendente: **LEANDRO JOSE DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 04/09/1989, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Gomes da Silva Irmão e de Sebastiana Josefa da Conceição Sousa; A pretendente: **PRISCILA MAGALHÃES SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 25/04/1984, de serviços domésticos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Ramos Neto e de Maria Soares Magalhães.

O pretendente: **FERNANDO DE SOUZA EVANGELISTA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/09/1994, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Vani Evangelista e de Gislene Maria de Souza; A pretendente: **FABIOLA FERNANDES SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 25/02/1998, do lar, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Roberto da Silva e de Eva dos Anjos Fernandes da Silva.

O pretendente: **ADENILSON BARROS RAMOS SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 29/11/1983, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdir Soares da Silva e de Edvânia Barros dos Ramos Silva; A pretendente: **PAULA JAQUELINE DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/07/1987, auxiliar de serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edson Canuto de Oliveira e de Ireci do Carmo da Silva Oliveira.

O pretendente: **ALAN FÁBIO SILVA DE OLIVEIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 23/01/1985, carpinteiro, natural de Capitão de Campos - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Lopes de Oliveira e de Vera Lúcia Medeiros Silva de Oliveira; A pretendente: **MARIA MARGARETE DO NASCIMENTO SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/06/1986, controladora de acesso, natural de Capitão de Campos - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pedro Domingos de Sousa e de Maria Lucimar do Nascimento Sousa.

O pretendente: **JOSÉ GOMES DA SILVA JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/10/1998, auxiliar de cozinha, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Gomes da Silva e de Joelma Alves do Amaral Gomes; A pretendente: **ALINE AMARAL SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 17/04/2002, atendente de restaurante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edival dos Santos Souza e de Solange Costa de Amaral.

O pretendente: **GABRIEL DA CONCEIÇÃO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/09/1996, vigilante, natural de Salvador - BA, residente e domiciliado em Salvador - BA, filho de Alfredo Pereira da Silva e de Maria Cristina Santos da Conceição; A pretendente: **ELENILDA ALVES PEREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 31/01/1996, manicure, natural de Cristinápolis - SE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Natan Alves Pereira e de Josefa Antonia dos Anjos Silva.

O pretendente: **LUIZ FELIPE RIBEIRO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/10/1992, motocobo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ricardo da Silva e de Maria Ribeiro de Souza; A pretendente: **ELAINE CRUZ PEREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 26/04/2001, monitora escolar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Durvalino da Luz Pereira e de Josileide Erclia da Cruz.

O pretendente: **IAN GUEDES SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/09/2004, auxiliar de estoque, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ilvan de Jesus Souza e de Kalina Guedes Moreira; A pretendente: **MARIA EDUARDA CAMPOS DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/10/2006, escriturária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jairo Lima da Silva e de Gislene Cristina de Campos.

O pretendente: **LUIZ HENRIQUE DA SILVA LUCIANO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/05/1993, serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilberto dos Santos Luciano e de Valdinete Noliaco da Silva; O pretendente: **MAICON BARBOSA DE SENA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/05/1992, serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Angelita Barbosa de Sena.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **EVANDRO SILVA DE OLIVEIRA**, estado civil divorciado, filho de Ivanildo Alves de Oliveira e de Maria Helena Silva de Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARCELA BORGES OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de Aiolan de Oliveira e de Cirlene Vieira Borges de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **RODRIGO SERRA LOPES**, estado civil solteiro, filho de Sergio Roberto Lopes e de Eliana Carvalho Serra Lopes, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATÁLIA MIZUTA**, estado civil solteira, filha de Shuichi Mizuta e de Eliana Ikejiri Mizuta, residente e domiciliada na Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Itaqueri, nº 173, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Ernesto de Castro, nº 235, apto. 1503 B, Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **JUSCIMAR PEREIRA DA CRUZ**, estado civil solteiro, filho de Salvador Moreira da Cruz e de Maria Pereira da Cruz, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ELIANA MELO DOS SANTOS**, estado civil solteira, filha de Antonio Jose dos Santos e de Antonia Maria de Melo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **DANIEL GUSTAVO MARTINS**, estado civil divorciado, filho de Antonio Miguel Martins e de Marília do Socorro Batista Martins, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **PATRICIA NICOLA FONTANA**, estado civil solteira, filha de Clodoveu Jose Fontana e de Loreci Inez Nicola, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 3º Subdistrito - Penha de França Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **MARCO VINICIUS DA SILVA**, profissão: gestor de operações, estado civil: solteiro, naturalidade: Pirassununga, SP, data-nascimento: 14/01/1986, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Guilherme da Silva Neto e de Lucy Mara da Silva e Silva. A pretendente: **JENNIFER TELLES DOS SANTOS**, profissão: contadora, estado civil: solteira, naturalidade: Itú, SP, data-nascimento: 17/11/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ricardo Conceição dos Santos e de Janete Telles dos Santos.

O pretendente: **THIAGO MORE DE SOUZA**, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cangaíba, SP, data-nascimento: 17/11/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Anderson Donizetti de Souza e de Ana Paula More da Silva. A pretendente: **KATHERINE PEREIRA SILVA**, profissão: supervisora administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Itaim Paulista, SP, data-nascimento: 05/09/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Carlos Augusto Sousa Silva e de Regina Consuelo Pereira Silva.

O pretendente: **AMARILDO DE SOUZA FRANCISCO**, profissão: projetista, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Aclimação, SP, data-nascimento: 19/09/1983, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Anísio Francisco e de Maria da Gloria Francisco. A pretendente: **BRUNA SEIXAS DA SILVA**, profissão: cabeleireira, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Vila Guilherme, SP, data-nascimento: 26/04/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Eduardo Cesar da Silva e de Alice Aparecida Seixas da Silva.

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

Apagões no Brasil: como a tecnologia pode transformar a gestão das redes elétricas

Eventos climáticos extremos, como tempestades e ventos intensos, têm sido frequentemente apontados como os principais responsáveis pelas interrupções no fornecimento de energia no Brasil

Walter Cherfem (*)

Embora esses fatores de fato exerçam pressão crescente sobre a infraestrutura, eles não explicam, por si só, a recorrência e a duração de muitos apagões. O problema é mais profundo e, em grande parte, estrutural.



por um contraste. De um lado, há profissionais altamente qualificados e uma matriz energética diversificada. De outro, persistem desafios relacionados à cultura organizacional, à integração tecnológica e ao investimento.

Ao longo dos últimos anos, o setor elétrico brasileiro evoluiu em diversos aspectos, mas ainda enfrenta um desafio central: a falta de visibilidade completa e integrada sobre a rede. Em um sistema de distribuição de energia, saber exatamente onde estão os ativos, qual é o estado de cada componente e como a rede se comporta em tempo real não é apenas uma vantagem operacional — é uma necessidade crítica.

e interpretar informações críticas rapidamente.

Tecnologia como base da operação - Nesse contexto, a tecnologia deixa de ser um suporte e passa a ocupar o centro da operação. Sistemas de Informação Geográfica (GIS) desempenham um papel fundamental ao oferecer uma representação precisa e estruturada da rede elétrica.

multiplicador de eficiência. É possível identificar padrões que não seriam perceptíveis em análises tradicionais, prever falhas com base em histórico de operação e condições ambientais, e otimizar a alocação de recursos durante eventos críticos.

Quando essa visibilidade não existe, as concessionárias operam de forma reativa. Em vez de antecipar falhas e agir preventivamente, acabam respondendo a eventos já em curso, o que aumenta o tempo de interrupção e amplia os impactos para a população.

Esses sistemas permitem mapear cada elemento da infraestrutura (postes, transformadores, cabos) e entender como todos esses componentes se conectam. Quando bem implementados, tornam-se a base sobre a qual outras soluções operacionais se apoiam.

Aplicações práticas incluem a antecipação de falhas em equipamentos, a definição de rotas mais eficientes para equipes de manutenção e a análise simultânea de múltiplas variáveis para apoiar decisões em tempo real. Mais do que automatizar processos, a IA amplia a capacidade humana de interpretar dados complexos e agir com maior precisão.

O gargalo invisível: sistemas que não conversam - Um dos principais entraves para essa visibilidade está na fragmentação tecnológica. Muitas concessionárias ainda operam com múltiplos sistemas, como plataformas geoespaciais, sistemas de gestão da distribuição, sistemas corporativos e ferramentas de monitoramento que não se comunicam de forma eficiente.

A integração do GIS com sistemas de monitoramento em tempo real e plataformas analíticas amplia ainda mais essa capacidade. Com dados atualizados e conectados, as concessionárias conseguem detectar anomalias antes que se transformem em falhas, priorizar atendimentos com base em critérios geográficos e operacionais e reduzir significativamente o tempo de resposta a incidentes.

Lições de mercados mais maduros - Experiências internacionais mostram que o uso consistente de tecnologia pode transformar significativamente a gestão de redes. Em mercados como Canadá e Estados Unidos, o GIS é tratado como o núcleo da operação, e não como uma ferramenta secundária.

Esse cenário cria silos de informação que dificultam a tomada de decisão. Dados importantes ficam dispersos, inconsistentes ou inacessíveis no momento em que são mais necessários. O resultado é um processo mais lento para identificar a origem de falhas, mobilizar equipes e restabelecer o serviço.

O papel da inteligência artificial - A evolução recente da inteligência artificial adiciona uma nova camada de capacidade a esse ecossistema. No entanto, seu impacto está diretamente condicionado à qualidade dos dados disponíveis. Sem uma base consistente, precisa e integrada, o potencial da IA é limitado.

As decisões de manutenção, expansão e resposta a emergências são baseadas em dados georreferenciados confiáveis, e a integração entre sistemas é uma prioridade. Plataformas diferentes operam de forma conectada, permitindo que informações circulem com fluidez entre áreas técnicas e operacionais. Esse nível de maturidade tecnológica não elimina completamente as falhas, mas reduz sua frequência e, principalmente, o tempo necessário para resolvê-las.

Na prática, isso significa que o tempo de resposta a uma interrupção não depende apenas da complexidade do problema, mas também da capacidade da organização de acessar

Quando essa base existe, a inteligência artificial passa a atuar como um

O desafio brasileiro - No Brasil, o cenário é marcado

BMG SEGURADORA S.A.
 CNPJ/MF 26.136.748/0001-00 - NIRE 35300617657
ATA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 16 DE JANEIRO DE 2025
Data, hora, local: 16.01.2025, 11hs, na sede social, Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, 1.830, 10º andar, conjunto 02, sala 06, Condomínio Edifício São Luiz, São Paulo/SP. **Presença:** Totalidade do Conselho de Administração, nos termos da Comunicação sobre Vacância de Conselheiro de Administração de 04.10.2024. **Mesa:** Presidente: Flávio Pentagna Guimarães Neto, Secretário: Luis Felix Cardamone Neto. **Deliberações:** 1. A reeleição dos membros da Diretoria: **Marcelo Barroso Picanço**, brasileiro, divorciado, engenheiro, RG.6.005.541-0 SSP/SP, CPF/MF 004.881.937-96, na qualidade de Diretor Presidente; **Paulo José Santana dos Mártires**, português, solteiro, contador, RNM G364561-E CGP/DIREX/PE, CPF/MF 239.290.708-04, na qualidade de Diretor Financeiro e Atuarial; **Alexandre Sampaio dos Santos**, brasileiro, casado economista, RG 43.782.437-8 SSP/SP, CPF/MF 326.319.888-25, para o cargo de Diretor de Controles Internos; e **Paulo Thiago Araujo Moraes**, brasileiro, casado, engenheiro civil, CI 2002002208951 SSPDS CE, CPF/MF 022.048.243-80, para o cargo de Diretor de Produtos, Processos e Operações; todos residentes em São Paulo/SP, com o mandato unificado de 02 anos, até 16.01.2027, permanecendo nos respectivos cargos até a posse dos seus substitutos. **1.1.** Os Diretores reeleitos, acima qualificados, declaram que não estão impedidos de exercerem atividades mercantis. **1.2.** Consignar que **Marcelo Barroso Picanço**, **Paulo José Santana dos Mártires**, **Alexandre Sampaio dos Santos**, e **Paulo Thiago Araujo Moraes**, ora reeleitos, tomarão posse em seus respectivos cargos mediante a assinatura do Termo de Posse, tão logo forem devidamente homologados pela SUSEP. **2.** Registrar que a Diretoria da Companhia passa a ser composta da seguinte forma: **Marcelo Barroso Picanço**, na qualidade de Diretor Presidente; **Paulo José Santana dos Mártires**, na qualidade de Diretor Financeiro e Atuarial; **Alexandre Sampaio dos Santos**, na qualidade de Diretor de Controles Internos; e **Paulo Thiago Araujo Moraes**, na qualidade de Diretor de Produtos, Processos e Operações, todos acima qualificados. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 16.01.2025. Mesa: **Flávio Pentagna Guimarães Neto** - Presidente, e **Luis Felix Cardamone Neto** - Secretário. **Conselheiros:** **Flávio Pentagna Guimarães Neto**, **Luis Felix Cardamone Neto**, **Ronald Kaufmann**, e **Delfino Natal de Souza**. JUCESP nº 99.609/26-5 em 25.03.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

SF 1094B Participações Societárias S.A.
 (Em Constituição)
Ata da Assembleia Geral de Constituição de Sociedade por Ações
 No dia 26/2/26, às 10h, na sede social. **Presença:** Presentes os fundadores e subscritores representando a totalidade do capital inicial da Companhia. **Mesa:** Presidente: Luis Guilherme de Souza Silva; Secretário: Lawrence Santini Echenique. **Deliberações:** Os acionistas fundadores, por unanimidade: **1.** Aprovar a constituição da Companhia, sob a denominação de **SF 1094B Participações Societárias S.A.**, bem como o projeto de estatuto social apresentado aos presentes, o qual foi anexado à presente ata na forma do Anexo I. **2.** Aprovar, sem quaisquer ressalvas, a subscrição de 40 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, emitidas por R\$1,00 cada uma, totalizando um valor de R\$ 40,00 e a integralização total do valor total dessas ações pelos acionistas fundadores. **3.** A totalidade das ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal de emissão da Companhia são subscritas pelos acionistas fundadores presentes, de acordo com as seguintes proporções: (a) o acionista **LFLGW Participações Ltda.**, subscrevu 20 ações ordinárias de emissão da Companhia, pelo valor total de R\$20,00, totalmente integralizada na forma do Boletim de Subscrição assinado na presente data; e (b) o acionista **3L Assessoria Empresarial Ltda.**, subscrevu 20 ações ordinárias de emissão da Companhia, pelo valor total de R\$20,00, totalmente integralizada na forma do Boletim de Subscrição assinado na presente data. **4.** Atendidos os requisitos preliminares exigidos nos termos do artigo 80 da Lei nº 6.404/76 ("Lei das S.A."), o Sr. Presidente declarou constituída a Companhia. **5.** Elegeram, para um mandato unificado de 1 ano, o diretor sem designação específica: (i) o Sr. **Luis Guilherme de Souza Silva**. **5.1.** O diretor aceita o cargo para o qual foi eleito e declara expressamente, sob as penas da lei, que não está impedido, por lei especial, de exercer a administração da Companhia. Dessa forma, o diretor ora eleito toma posse em seu respectivo cargo mediante a assinatura do respectivo termo de posse no Livro de Registro de Atas da Diretoria. **6.** A remuneração global dos diretores, para o exercício social corrente, será fixada oportunamente, observado o disposto na legislação aplicável e no estatuto social que ora passa a reger a Companhia. **7.** Aprovar que as publicações ocorrerão em jornais que sigam os parâmetros estabelecidos pela lei vigente das Sociedades por Ações, quando necessárias. **8.** Autorizar o diretor ora eleito a ultimar todas as formalidades remanescentes para registro da constituição da Companhia perante os órgãos competentes. **Encerramento:** Nada mais. JUCESP/NIRE nº 3530068938-1 em 12/3/26. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento com o estatuto social poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresanegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

IGESP S.A. - Centro Médico e Cirúrgico Instituto de Gastroenterologia de São Paulo
 CNPJ/MF Nº. 61.442.190/0001-91
Edital de Convocação de Assembleia Geral Ordinária
 Ficam convocados os Srs. acionistas a comparecerem no dia **29.04.2026 às 14h** na Rua Silvia, 276, 20º andar, Bela Vista, São Paulo/SP, para realização da **AGO**, a fim de reunidos deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: **1)** Leitura, discussão e aprovação da redação da ata da Assembleia anterior; **2)** Exame, discussão e aprovação das contas e balanço relativo ao exercício/2025; **3)** Aumento de Capital Social; **4)** Outros Assuntos de Interesse da Instituição. **SP, 10.04.26. Fernando José Moredo - Presidente.**

SOCIEDADE ALDEIA DA SERRA RESIDENCIAL MORADA DAS FLORES.
 CNPJ Nº 01.428.902/0001-96
EDITAL DE CONVOCAÇÃO ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA
 Ficam convocados os associados da Sociedade Aldeia da Serra – Residencial Morada das Flores, por deliberação do Presidente do Conselho de Administração na forma do art.12, Parágrafo Primeiro do Estatuto Social, para **Assembleia Geral Ordinária** a se realizar **no dia 22 de abril de 2026** no salão multiuso no interior do residencial localizado na Avenida dos Pinheiros 271 – Morada das Flores, Santana de Parnaíba - SP. Com início dos trabalhos em **primeira convocação às 19h30 horas, com a presença mínima de metade mais um dos associados em segunda convocação às 20h00**, horas com qualquer número de associados para deliberar acerca da seguinte ordem do dia:
 a) Eleição de membros efetivos e suplentes para o Conselho de Administração;
 b) Prestação de contas exercício financeiro de 2025.
 Os associados poderão também se fazer representar por procurador, desde que este seja associado e represente apenas um outorgante. É vedado ao associado em débito com suas obrigações perante a Associação o direito de votar e ser votado, conforme disposto no art. 15 § 1º do Estatuto.
 E para que o presente edital, produza seus regulares efeitos após regular divulgação na sede social da associação, e publicado na forma do art 12, §1º do Estatuto Social, registra-se que as deliberações contidas na ordem do dia obrigam inclusive os associados ausentes.
 Santana de Parnaíba, 10 de abril de 2026.
 Presidente do Conselho de Administração

JHSF Real Parque S.A.
 CNPJ/MF 36.779.929/0001-08 - NIRE 35.300.563.956
Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 29 de Julho de 2025
 Em 29/7/25, às 12h, na sede social. **Presença:** Acionistas representando 100% do capital social. **Mesa:** Presidente: Renato Ferreira Barbosa; Secretário: João Alves Meira Neto. **Deliberações:** Por unanimidade: **I)** Alterar o endereço da Sede social da Companhia, passando **DE** Avenida Magalhães de Castro, 4.800, Torre 3, 27º Andar - Parte, Cidade Jardim, São Paulo/SP CEP 05676-120 **PARA** Avenida Alcides Sangirardi, s/nº, 301 Usina SP - Espaço C.O.1 (parte), Cidade Jardim, São Paulo/SP, CEP 05672-015. **II)** Decidem consolidar o Estatuto Social da Companhia, nos termos do Anexo I à presente ata. **Encerramento:** Nada mais. JUCESP 294.518/25-3 em 11/8/25. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresanegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

TRANSPARÊNCIA
 A TRANSPARÊNCIA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNALS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

cenp Associação Brasileira de Jornais de Notícias e Opinião
ANJ Associação Nacional de Jornais
abra legal Associação Brasileira de Jornais de Direito
adjoribrr Jornais do Interior

Filão Licenciamento de Software S.A.
 CNPJ nº 13.509.469/0001-00 - NIRE 35.3.004.4760-3
Edital de Convocação de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária
 Ficam convocados os Senhores Acionistas da Filão Licenciamento de Software S.A ("Companhia") para a Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária que será realizada, em 1ª convocação, no dia 30.04.2026, às 16:00 horas, na modalidade digital, com participação e votação à distância, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: (i) tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e deliberar sobre o relatório da administração e as demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025; (ii) eleição dos membros do conselho de administração para o mandato até a assembleia geral ordinária da Companhia de 2029; (iii) aumentar o limite do capital autorizado da Companhia, com alteração do Estatuto Social; (iv) autorizar o Conselho de Administração a deliberar sobre aumentos de capital; (v) assegurar o direito de preferência dos acionistas; (vi) deliberar sobre a capitalização de créditos detidos por acionistas em face da Companhia; (vii) autorizar a administração a praticar os atos necessários. Os acionistas que desejarem participar e votar à distância deverão solicitar o link da plataforma digital ou o boleto de voto a distância por e-mail até as 11h do dia 24/04/2026, nos endereços marcos@filoo.com.br e financeiro@filoo.com.br. A Companhia informa aos Senhores Acionistas que os documentos relativos às matérias constantes da ordem do dia encontram-se à disposição na sede da Companhia, mediante agendamento prévio. São Paulo/SP, 01 de abril de 2026. **Rubem Ariano Crespo Neto** - Presidente do Conselho de Administração (09/04, 10/04 e 11/04/2026)

Sergio Stephano Chohfi – Engenharia e Comércio S.A.
 CNPJ nº 61.360.442/0001-33 - NIRE 35.300.037.502
ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA E ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA - EDITAL DE CONVOCAÇÃO
 Convocamos os acionistas da **Sergio Stephano Chohfi ENGENHARIA E COMÉRCIO S.A.** ("Companhia") para se reunirem, de forma exclusivamente virtual, em Assembleia Geral Extraordinária da Companhia a ser realizada no dia 16/04/2026, às 10:00 horas ("AGE"), para examinar, discutir e deliberar sobre: (i) a redução do capital social da Companhia, por considerá-lo excessivo, com restituição de valores aos acionistas, nos termos do artigo 173 da Lei nº 6.404/76; (ii) a ratificação e a consolidação do Estatuto Social da Companhia; e (iii) a autorização para que os diretores da Companhia pratiquem todos os atos necessários à implementação das deliberações aprovadas em AGE. Adicionalmente, convocamos os acionistas da Companhia para se reunirem, de forma exclusivamente virtual, em Assembleia Geral Ordinária da Companhia a ser realizada no dia 11/05/2026, às 11:00 horas ("AGO"), e em conjunto com a AGE, "Assembleias"), para examinar, discutir e deliberar sobre: (i) as contas da administração, bem como examinar, discutir e votar as demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31/12/2025; (ii) a destinação do resultado do exercício social encerrado em 31/12/2025; e (iii) a remuneração anual global da Diretoria da Companhia. Os acionistas da Companhia que desejem participar das Assembleias deverão, até 2 (dois) dias antes da data de cada Assembleia, enviar requisição do link de acesso à plataforma digital para o e-mail "roberta.chohfi@gmail.com", com solicitação de confirmação de recebimento. Os acionistas da Companhia que realizarem a requisição receberão da Companhia, por e-mail, link de acesso da plataforma digital em até 24 horas antes da realização das Assembleias. São Paulo, 8 de abril de 2026. **LUCIENE DIB CHOHFI** - Diretora Presidente



Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Atitude que constrói carreiras: a trajetória de Alexandre Faria na liderança de pessoas

De experiências simples na juventude à direção executiva, sua jornada mostra que atitude, disciplina e flexibilidade são os verdadeiros diferenciais de líderes consistentes.

Alexandre Faria construiu sua trajetória profissional apoiado em valores sólidos como disciplina, dedicação e, sobretudo, atitude. Nascido em Belo Horizonte (MG), cresceu em uma família estruturada, marcada por referências importantes que influenciaram diretamente suas escolhas. Entre elas, destaca-se a tia Adriana, executiva de grandes empresas, que despertou nele o interesse pela Administração ao apresentar, ainda cedo, a dinâmica da liderança e da gestão.

O início da sua jornada profissional aconteceu precocemente. Aos 13 anos, empreendeu ao lado do cunhado vendendo cachorro-quente em uma avenida movimentada da cidade. A experiência, que começou como uma brincadeira, rapidamente se transformou em um aprendizado sobre responsabilidade, relacionamento e visão prática de negócios. Pouco tempo depois, ingressou como estagiário na Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), onde trilhou seus primeiros passos nas áreas administrativa e financeira.

Determinando-se a investir na própria formação, Alexandre tomou uma decisão estratégica ainda jovem: deu um passo para trás na carreira para conseguir conciliar trabalho e estudos. Foi nesse momento que ingressou na AeC como atendente — uma escolha que se revelaria decisiva. O que começou como uma oportunidade operacional se transformou em uma trajetória de mais de duas décadas dentro da companhia.

Ao longo dos anos, Alexandre consolidou uma visão clara sobre o que realmente sustenta o crescimento profissional. Para ele, embora o conhecimento técnico e as habilidades sejam importantes, é a atitude que diferencia profissionais comuns de líderes de alto impacto. Essa percepção foi construída a partir de vivências práticas e da convivência com líderes que marcaram sua trajetória, especialmente dentro da AeC, onde aprendeu sobre inovação, comunicação e visão de longo prazo.

Sua evolução profissional foi acompanhada por um forte compromisso com o desenvolvimento contínuo. Formou-se em Administração, posteriormente em Direito, e investiu em especializações como um MBA em Recursos Humanos. Essa base permitiu que alcançasse posições estratégicas, culminando em sua atuação como diretor executivo, com participação ativa nas decisões de diferentes áreas do negócio.



Alexandre Faria

Mais do que formação, Alexandre destaca a autodisciplina como elemento central de sua trajetória. Para ele, falar com propriedade exige preparo e profundidade. Essa postura se reflete em sua atuação direta com sindicatos e negociações complexas, que impactam diretamente a sustentabilidade do negócio e a gestão de talentos.

Outro pilar fundamental de sua liderança é a flexibilidade. Alexandre acredita que a capacidade de ouvir, adaptar-se e considerar diferentes perspectivas é indispensável no ambiente corporativo atual. Em sua visão, profissionais que se fecham em certezas ou deixam o ego conduzir decisões tendem a perder relevância ao longo do tempo.

Essa visão também se reflete em sua forma de liderar. Ao contrário da ideia de que a liderança é solitária, ele defende um modelo baseado em troca constante, diálogo e construção coletiva. Compartilhar decisões, ouvir o time e manter proximidade com todos os níveis da organização são práticas que fortalecem não apenas os resultados, mas também a cultura interna.

Mesmo em momentos de alta pressão, como durante a pandemia da Covid-19, Alexandre reforçou sua capacidade de resposta rápida e estruturada. Liderou, junto à companhia, a transição de milhares de colaboradores para o trabalho remoto em tempo recorde, mantendo foco em segurança, organização e continuidade das operações. O período desafiador evidenciou sua habilidade de gestão em cenários complexos e sua capacidade de transformar adversidade em crescimento.

Apesar de sua intensa dedicação, Alexandre não acredita em uma cultura de trabalho excessivo. Para ele, equilíbrio é essencial. Valoriza o tempo com a família, evita jornadas prolongadas desnecessárias e acredita que sucesso não se mede apenas por cargos ou ganhos financeiros, mas pela consistência da trajetória e pelo impacto positivo gerado ao longo do caminho.

Com uma carreira construída de forma sólida e progressiva, Alexandre Faria representa um modelo de liderança contemporânea — pautada não apenas em competência técnica, mas na capacidade de agir, aprender continuamente e manter os pés no chão. Sua história reforça que, no fim, são as atitudes diárias que definem o verdadeiro sucesso profissional.

#Liderança #Carreira #GestãoDePessoas

(*) - Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute for Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA).
Conselheira de empresas.

Como mulheres estão influenciando estratégias em mercados-chave do país

Mulheres avançam em mercados historicamente masculinos e ampliam influência em decisões estratégicas

Cada vez mais, mulheres deixam de ocupar apenas funções técnicas para assumir posições de influência em decisões que moldam mercados inteiros — da formulação tributária à infraestrutura, do agronegócio à tecnologia. A atuação feminina passa a integrar conselhos, negociações institucionais e debates que definem rumos econômicos no país.

Esse avanço não é apenas quantitativo, mas estratégico: trata-se de uma presença que impacta planejamento, governança e competitividade. De olho nesse cenário, conheça mulheres que estão influenciando estratégias em mercados-chave:

1. Na linha de frente da reforma tributária - No cenário do direito tributário, Andressa Sehn da Costa, líder da área de entidades no escritório Rafael Pandolfo Advogados Associados, se destaca por sua atuação estratégica. Ela acompanha de perto as discussões da reforma tributária e orienta empresas sobre os impactos do novo modelo de tributação sobre o consumo.

“A reforma exige das empresas uma revisão estrutural de processos e planejamento. Não se trata apenas de mudança de alíquota, mas de uma reorganização da lógica tributária”, afirma Andressa. Sua presença não é apenas técnica: ela exemplifica como mulheres vêm ocupando posições de decisão que moldam mercados inteiros e influenciam políticas econômicas do país.

2. Ganho de inteligência do back-office - O backoffice, que vai desde o fiscal até o financeiro, já é reconhecido como um setor estratégico, mas ainda opera com muitos processos manuais, fragmentados e analógicos. Neste sentido, Isis Abbud, co-CEO e cofundadora da Qive, plataforma líder do Contas a Pagar, se destaca por liderar a transformação do segmento, principalmente defendendo o uso inteligente de dados no dia a dia.

“A inteligência artificial poderia agregar valor e reduzir riscos, mas



Kenia G. Pereira - CNVIA

ainda é pouco explorada na rotina. A partir de dados levantados pelo nosso estudo Panorama do Contas a Pagar 2026, divulgados recentemente, enxergamos que os profissionais dessas áreas têm olhado mais para o que aconteceu do que para o que pode acontecer. Isso limita a capacidade de antecipar prejuízos financeiros, multas e fraudes. É necessário mudar o mindset para capturar ganhos de eficiência em larga escala”, defende a especialista.

A liderança de Isis no setor vai além da sua expertise, e se trata de um movimento de destaque em um mercado ainda muito liderado por C-levels homens.

3. Inteligência estratégica no Open Finance - Em um mercado financeiro cada vez mais orientado por dados e regulação, Lígia Lopes, CEO da Teros, plataforma de hiperautomação inteligente para decisões financeiras, se destaca por liderar a transformação estratégica do setor a partir da inteligência aplicada à análise econômica. Na empresa desde 2014, participou da reestruturação para soluções em Open Finance e, mais recentemente, da consolidação de um modelo de plataforma escalável.

Executivos brilhantes, resultados curtos: por que muitos C-Level falham tão rápido?

Thiago Xavier (*)

No primeiro ano de um C-Level em uma empresa, o que está em jogo vai muito além da entrega de resultados. Ainda que seu histórico e currículo impressionem, a realidade mostra que muitos desses profissionais não passam do chamado “período de experiência”. E, na maioria das vezes, o motivo não está na falta de competência técnica — mas em algo muito mais complexo e crucial: o desalinhamento entre o executivo, a cultura corporativa e expectativas entre as partes.

A aderência entre o perfil do executivo e o contexto real da organização é um dos fatores mais críticos nesse sentido, e acaba sendo impactada quando não há um alinhamento profundo, desde o processo seletivo, não apenas com a cultura empresarial, como também com o momento do negócio, o nível de maturidade da liderança, a expectativa dos acionistas e o horizonte de resultado esperado.

Muitas vezes, a empresa busca transformação, mas mantém expectativas de curto prazo incompatíveis com a natureza da mudança que deseja promover. Isso faz com que um executivo contratado para conduzir uma reestruturação, turnaround ou mudança cultural, por exemplo, dificilmente consiga entregar resultados consistentes em prazo imediato se os problemas forem estruturais.

Um estudo conduzido pela Harvard Business Review, inclusive, deixa evidente que uma das principais causas do fracasso de CEOs não é a falta de competência técnica,

mas a ausência de alinhamento com os valores organizacionais e a dificuldade de gerir mudanças profundas. Ou seja, não é sobre “quem é o executivo”, mas “como e por que ele foi escolhido”.

Há casos em que existe um desconhecimento claro entre o diagnóstico do problema e o remédio escolhido para enfrentá-lo. Por isso, antes de aceitar uma posição, é fundamental que o executivo avalie, com profundidade, alguns pontos que farão grande diferença nesse sentido, como: qual o cenário real da companhia, quais são os marcos esperados de resultado, em que prazo essas entregas são desejadas e qual o grau de abertura da organização para “ajustes de rota”.

Da mesma forma, a empresa também precisa ter clareza sobre o que, de fato, espera desse profissional — e estar aberta aos novos insights que surgirão quando ele efetivamente assumir a posição. Isso porque há uma diferença importante entre o cenário apresentado durante o recrutamento e o diagnóstico que só se torna possível quando o executivo se senta na cadeira, acessa stakeholders, entende a dinâmica informal de poder e aprofunda sua leitura do negócio. E, nesse contexto, quando uma saída precoce acontece, normalmente não há um único responsável. O impacto é compartilhado.

Para a empresa, essa saída gera ruído interno e externo, quebra de ritmo estratégico, ocasiona insegurança para a equipe e prejudica o custo reputacional. Para o executivo, há uma frustração, interrupção de trajetória e, inevitavelmente, um pro-

“Cada mudança exigiu repensar processos, estrutura e a forma de gerar valor para o cliente. A cultura desses ambientes costuma refletir um grupo majoritariamente masculino, na linguagem, nos códigos e até no jeito de se posicionar. No começo, me esforcei para caber ali. Ao mesmo tempo, procurei não abrir mão da minha feminilidade e da minha forma de liderar, e esse equilíbrio me permitiu crescer com autenticidade”, compartilha.

Sua atuação conecta tecnologia, estratégia e competitividade em um segmento historicamente liderado por homens, ampliando o protagonismo feminino nas decisões que moldam o mercado financeiro.

4. IA no mercado segurador - Em um setor em que a inteligência artificial deixou de ser um diferencial para se tornar infraestrutura estratégica, Camila Kataguir, CEO da Pier, seguradora com o objetivo de mudar a relação dos brasileiros com os seguros e pioneira no uso de IA no mercado, conduz a companhia a partir de uma lógica orientada por dados e agentes proprietários de IA. Camila ingressou na Pier em 2022 como COO, estruturou a operação e preparou a empresa para escalar de R\$ 30 milhões de faturamento em 2021 para R\$ 250 milhões em 2025. Nesse processo, fortaleceu sistemas proprietários como o Pier Bolt e escalou o Pier Scan.

Enquanto o Pier Bolt viabiliza o reembolso instantâneo no seguro celular, considerado o mais rápido do mercado, o Pier Scan aplica IA na etapa de vistoria de seguro automotivo, concluindo o processo em menos de um minuto. “A inteligência artificial precisa orientar a estratégia, da definição de preço ao reembolso, utilizando dados comportamentais, tecnologia e modelos preditivos para avaliar risco de forma mais individualizada”, afirma. Sua atuação evidencia como mulheres têm ocupado a mesa de decisão em um mercado ainda predominantemente masculino, influenciando de forma concreta a incorporação de IA nas estratégias de crescimento do setor segurador.

Um dos aspectos mais importantes do processo de reflexão sobre o que poderia ter sido diferente. Por isso, mais importante do que buscar culpados, é compreender os motivadores reais desse rompimento, de forma que gere aprendizados para ambos os lados.

Uma das formas mais eficazes de reduzir esse risco é aprofundar essas conversas antes da decisão final. Explore temas específicos, discuta o modo de operação da empresa e torne explícitos não apenas os acordos formais, mas também aquilo que normalmente só se percebe convivendo com a organização.

Além disso, os primeiros meses precisam ter checkpoints estruturados. É recomendável que as partes definam, desde o início, quais serão os indicadores de sucesso, os fóruns de alinhamento e os interlocutores críticos nesse processo: conselho, acionistas, família empresária, pares e equipe. Corrigir a direção nos primeiros meses é muito mais eficiente do que esperar um ano para constatar que a relação perdeu sustentação.

Em posições estratégicas, ajustes são naturais. O que faz diferença é a capacidade de ambos os lados manterem diálogo, revisar expectativas e preservar autonomia para que o executivo consiga exercer o papel para o qual foi contratado. No fim, a continuidade de um C-Level não depende apenas de competência individual, mas, sobretudo, da qualidade do alinhamento entre mandato, contexto e confiança.

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.

Reforma tributária deve redesenhar o mercado de fusões e aquisições no Brasil

A reforma tributária em discussão no Brasil tende a redesenhar o mercado de fusões e aquisições (M&A) nos próximos anos, em um contexto de reorganização estratégica do setor em escala global

Em 2025, o mercado mundial de M&A cresceu mais de 40% em valor, segundo o relatório anual da Bain & Company. No Brasil, o avanço foi mais moderado: o volume financeiro das operações cresceu cerca de 8% no ano, alcançando aproximadamente US\$ 51 bilhões, sinalizando maior seletividade e concentração de capital em operações de maior porte. Com as mudanças tributárias, será preciso replanejar.



especialmente aqueles com cadeias produtivas longas e maior capacidade de aproveitamento de créditos tributários. “Por outro lado, empresas de serviços intensivos em mão de obra podem enfrentar aumento relevante da carga tributária, enquanto o setor logístico tende a perder competitividade com o fim de incentivos fiscais regionais. Essas assimetrias criam um ambiente propício à consolidação, à medida que empresas buscam escala e eficiência para preservar margens”.

Esse movimento ocorre em paralelo a um segundo vetor igualmente relevante: o custo do capital. O nível elevado de juros no Brasil atua como filtro natural para operações de M&A, restringindo transações alavancadas e penalizando empresas com estruturas de capital mais frágeis. A combinação entre reforma tributária e juros elevados tende a acelerar processos de consolidação defensiva, em que empresas buscam fusões, aquisições ou parcerias estratégicas não apenas para crescer, mas para sobreviver. “O controle rigoroso do caixa passa a ser condição básica. Em um ambiente de juros altos, o serviço da dívida consome valor e pode comprometer a continuidade da empresa se não for adequadamente planejado”, ressalta Lasse.

Para investidores estrangeiros, o fortalecimento do ambiente institucional e a maior previsibilidade tributária no médio e longo prazo são vistos como avanços relevantes. No curto prazo, porém, o período de transição e as discussões sobre tributação de dividendos e neutralidade fiscal tendem

a gerar incertezas, sobretudo para multinacionais que avaliam retorno e remessa de lucros. “Há um ganho claro de transparência para quem olha o Brasil com horizonte de longo prazo, mas a fase de adaptação exige leitura técnica e assessoria especializada para navegar esse período de transição”, diz o executivo.

A precificação das empresas deve reagir de forma quase imediata. Alterações de alíquotas, mudanças nos mecanismos de compensação de créditos tributários e impactos no capital de giro modificam a geração de caixa projetada e, conseqüentemente, os critérios de valuation. No curto prazo, o mercado tende a reagir de forma assimétrica: companhias com maior clareza regulatória, balanços sólidos e assessoria qualificada podem acelerar agendas de M&A, enquanto outras devem postergar decisões diante da incerteza.

Os efeitos também variam conforme o perfil do investidor. Fundos de private equity e venture capital reagem de forma distinta das corporações estratégicas, em função de suas estruturas de financiamento e horizontes de retorno. Empresas familiares e de médio porte tendem a ganhar protagonismo em movimentos de consolidação, especialmente em setores que exigem verticalização e ganho de eficiência operacional. “Companhias médias passam a ser analisadas como peças-chave em estratégias de integração. Em muitos casos, o concorrente deixa de ser apenas concorrente e passa a ser um potencial sócio”, afirma Lasse.

Outro efeito estrutural relevante será a revisão da geografia operacional das empresas. Historicamente, a localização de fábricas e centros de distribuição foi fortemente influenciada por incentivos fiscais estaduais. Com a equalização tributária entre Estados, essa lógica perde força e tende a ser substituída por decisões orientadas por eficiência logística, proximidade do mercado consumidor e redução de custos estruturais - fatores que também influenciam diretamente nas teses de M&A.

Para especialistas, o momento exige preparação antecipada. Revisão de contratos, simulações de impacto tributário, stress tests de caixa e dívida, reorganização operacional e análise ativa de oportunidades de consolidação passam a integrar a agenda estratégica das empresas. “A reforma tributária não é apenas uma mudança fiscal. Ela redefine a dinâmica econômica de diversos setores. Em um cenário de juros elevados, quem se prepara antes preserva caixa, ganha eficiência e cria vantagem competitiva”, conclui Lasse.

Em 2026, analistas projetam crescimento em torno de 10% no valor das transações de M&A no Brasil, o que pode levar o volume financeiro do mercado para cerca de US\$ 55 bilhões, sustentado por operações de médio e grande porte e pelo interesse contínuo de investidores estrangeiros. Nesse contexto, a interação entre reforma tributária e custo do capital tende a se tornar variável decisiva na definição das estratégias de crescimento inorgânico, influenciando a atratividade dos setores, o desenho das operações e, sobretudo, o timing dos negócios.

Em ciclos de transição, não quebra quem erra na estratégia. Quebra quem perde o controle do caixa. Com juros elevados e novas regras tributárias, antecipar movimentos deixou de ser vantagem, passou a ser questão de sobrevivência.

O que está em jogo para os médicos na reforma tributária

Júlia Lázaro (*)

O ano começou, mas a sensação, para quem vive da prática médica, não é exatamente de recomeço; é de ajuste. Eu tenho ouvido isso de perto, em conversas com profissionais da saúde, clínicas e consultórios que, de uma hora para outra, se viram diante de duas mudanças estruturais no sistema tributário brasileiro. Não é exagero: 2026 marca o início de uma virada que mexe tanto na forma de tributar o consumo quanto na forma de tributar a renda.

No papel, são mudanças conhecidas há algum tempo. Na prática, começaram a bater na porta agora, e, com elas, vieram dúvidas, insegurança e, principalmente, uma percepção de risco.

A pergunta que mais escuto é direta: vamos pagar mais imposto? A resposta, como quase tudo em tributação, não é simples. Mas tem um ponto que já aparece com clareza: mais do que aumento imediato de carga, o que está em jogo neste momento é organização. E quem não fizer isso agora pode pagar a conta depois.

A taxa de lucros e dividendos, prevista na Lei nº 15.270/2025, passou a valer em 1º de janeiro. A partir de agora, há retenção de Imposto de Renda Pessoa Física sobre valores distribuídos acima de R\$ 50 mil por mês para pessoas físicas residentes no Brasil. É uma mudança relevante porque altera uma lógica que, por anos, foi utilizada como estratégia por muitos profissionais liberais, inclusive médicos.

É justamente aqui que começam os erros. Tenho visto com frequência um comportamento que, à primeira vista, parece inofensivo: despesas pessoais sendo pagas diretamente pela conta da pessoa jurídica. A lógica por trás disso é simples: reduzir a distribuição formal de lucros e, com isso, diminuir a incidência de imposto.

Na prática, isso não se sustenta. É, inclusive, considerado “um erro grave”. E não por excesso de zelo. Esse tipo de movimentação pode ser interpretado pela Receita Federal como tentativa de disfarçar a distribuição de lucros, tornando-se um alvo evidente para fiscalização. Sem documentação adequada, não há base de defesa em caso de autuação.

Contudo, o ponto central aqui não é apenas o risco de pagar mais imposto; é o risco de pagar multa, juros e ainda ter que explicar o que não foi organizado desde o início.

Por isso, a ideia de “dar um jeito” perde espaço. E planejamento

tributário, nesse contexto, não significa pagar mais. Significa pagar corretamente e, muitas vezes, menos, desde que dentro da lei.

Se a mudança na renda já exige atenção, a reforma sobre o consumo traz um outro tipo de desafio, pois ela não chega de uma vez, mas também não permite adiamento.

O novo modelo começa em 2026, mas em formato de transição. Até 2032, o sistema antigo convive com o novo. Em abril, as novas obrigações acessórias já passam a exigir adequação contábil e fiscal. E isso muda a rotina das empresas, inclusive na área da saúde.

O sistema que substitui PIS, Cofins, ICMS e ISS cria um IVA dual: CBS, de competência federal, e IBS, gerido por estados e municípios. Em 2026, a cobrança ainda é simbólica. Mas os tributos já aparecem nos documentos fiscais. Ou seja, 2026 é um ano de teste para a Receita, mas quem não organizar o financeiro e a contabilidade agora pode ter problema em 2027, quando a cobrança efetiva começa.

Organizar, nesse caso, não é apenas uma questão operacional. É estrutural. Empresas médicas que hoje operam no Lucro Presumido, por exemplo, podem sentir aumento de carga ao longo da transição, especialmente aquelas com baixo volume de créditos fiscais. Em algumas simulações, esse impacto pode chegar próximo de 1% do faturamento. Pode parecer pouco, mas, em operações com margens apertadas, esse número ganha relevância.

O ponto é que esse impacto não aparece de imediato; ele é gradativo. Por isso, 2026 funciona quase como um laboratório. Os novos tributos ainda não pesam no caixa, mas já exigem mudança de comportamento. Notas fiscais precisam refletir o novo modelo. Sistemas precisam estar preparados. A contabilidade precisa conversar com o financeiro, e os dois precisam estar alinhados com a estratégia do negócio.

Não é um ajuste que se faz de última hora, e há um detalhe importante: as empresas enquadradas no Simples Nacional não entram, neste momento, nessa lógica de substituição por CBS e IBS. Para elas, o modelo segue o atual. Mas isso não elimina a necessidade de acompanhamento. O sistema tributário como um todo está mudando, e os reflexos tendem a alcançar diferentes regimes ao longo do tempo.

No fim, a sensação que fica é que este não é o ano da cobrança, e sim o do planejamento.

(*) CEO da Mitfokus.

Engenharia civil baseada em dados: o futuro da tomada de decisão nas obras

Apesar de movimentar cerca de US\$ 10 trilhões por ano globalmente, o setor da construção civil registra um crescimento médio de produtividade de apenas 1% ao ano, segundo a McKinsey & Company, um dado que evidencia um desafio estrutural e reforça a urgência de novos modelos de gestão e execução de obras. É nesse cenário que a incorporação de dados, inteligência artificial e modelagem digital ganham destaque.

Para o engenheiro e pesquisador Pedro Rodrigues de Castro Jalles, a incorporação da tecnologia representa uma

virada de chave na forma como o setor opera. “Não se trata apenas de eficiência, mas de uma nova lógica operacional. A obra deixa de ser um ambiente de incerteza e passa a funcionar como um sistema orientado por previsibilidade, dados e controle”, afirma.

Nesse contexto, tecnologias como o BIM (Building Information Modeling) assumem papel central ao integrar, em um único ambiente, informações de projeto, orçamento, cronograma e execução. Essa centralização permite mais colaboração entre equipes e decisões mais assertivas, baseadas em dados atua-

lizados e consistentes ao longo de todo o ciclo da obra.

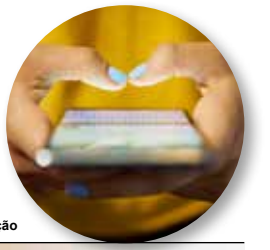
A integração com inteligência artificial amplia ainda mais esse potencial. A partir da análise de históricos e grandes volumes de dados, sistemas conseguem identificar padrões de atraso, antecipar riscos e sugerir ajustes em tempo real. Na prática, isso se traduz em redução de retrabalho, mais controle de custos e mais previsibilidade financeira. “Ao antecipar gargalos com base em dados, as empresas deixam de atuar de forma reativa e passam a tomar decisões mais estratégicas”, destaca Jalles.

Outro avanço relevante está no uso de dados em larga escala, ou seja, informações sobre produtividade de equipes, consumo de materiais, desempenho de equipamentos e até condições climáticas passam a ser monitoradas continuamente, permitindo ajustes mais precisos e dinâmicos ao longo do projeto.

Apesar dos avanços, a adoção desse modelo ainda enfrenta desafios importantes, especialmente relacionados à cultura organizacional e ao nível de maturidade digital das empresas. “O principal obstáculo não é tecnológico, mas cultural. É preciso compreender

que os dados passaram a ocupar o centro da tomada de decisão”, avalia o especialista.

À medida que a digitalização avança, a engenharia civil se aproxima de um modelo mais inteligente, conectado e orientado por evidências. Nesse novo cenário, decisões deixam de depender exclusivamente da experiência individual e passam a ser guiadas por análises e previsões. Mais do que uma tendência, a engenharia baseada em dados redefine padrões de eficiência, competitividade e controle, consolidando a informação como um dos principais ativos estratégicos do setor.



Divulgação

IMPACTA O ATENDIMENTO E A GESTÃO DO CLIENTE

WHATSAPP INTRODUZ @USERNAME COMO ALTERNATIVA AO NÚMERO DE TELEFONE PARA IDENTIFICAÇÃO DE USUÁRIOS

Especialista explica como a nova lógica impacta o atendimento e a gestão do cliente em empresas

A té junho de 2026, o WhatsApp deve consolidar uma mudança estrutural em sua lógica de identificação, com a adoção de usernames e novos identificadores como alternativa à exposição do número de telefone em interações com empresas.

A mudança altera a forma como os usuários são identificados no ecossistema da plataforma e tende a impactar diretamente operações de atendimento, CRM e integração via API oficial.

A atualização introduz o LID (Linked Identity), associado ao novo modelo de username no WhatsApp. Na prática, em vez de compartilhar o número de telefone com empresas, o usuário poderá interagir por meio de um @username vinculado à sua conta. Para o usuário, a principal consequência é mais privacidade e mais controle sobre quais dados ficam visíveis nas interações.

Segundo o especialista Guilherme Rocha, CEO da HelenaCRM, empresa mineira de CRM conversacional e atendimento via WhatsApp, mais do que uma simples funcionalidade, a mudança representa uma transformação profunda na arquitetura de identificação, impactando diretamente a forma como o atendimento via WhatsApp é feito pelas empresas.

“Antes, o número de telefone era a principal referência para identificar o cliente e organizar sistemas de atendimento e CRM. Com a nova lógica, as empresas passam a lidar com novos identificadores em vez do telefone como base principal, o que exige adaptação dos sistemas e reforça a importância da qualificação do cliente na operação”, explica.

Na prática, o número de telefone não deixa de existir: ele continua sendo necessário para a criação da conta. O que muda é a camada visível e operacional de identificação nas interações, com a introdução de usernames e novos identificadores voltados à privacidade.

Para entender a mudança, é importante separar três elementos que passam a coexistir no WhatsApp: o número de telefone, que continua existindo e segue necessário para a criação da conta; o username, que passa a funcionar como camada visível de identificação; e o Business Scope ID, um identificador técnico único para a relação entre o usuário e cada empresa.



Guilherme Rocha, CEO da HelenaCRM

“Esse modelo reduz a exposição de dados sensíveis porque o telefone deixa de circular como chave principal de identificação nos sistemas de atendimento.”

Segundo Rocha, esse novo identificador passa a ser ocupado por empresa. Se o mesmo usuário interagir com duas empresas diferentes, cada operação receberá um ID distinto para aquela relação. Isso limita o cruzamento de dados entre diferentes empresas dentro do ecossistema.

O principal impacto não está na interface, mas na forma como os dados passam a ser estruturados e utilizados pelas empresas”, destaca Rocha.

Privacidade

O executivo da Helena conta que a principal justificativa da Meta para a alteração foi aumentar a privacidade e a segurança dos dados dos usuários, já que, ao substituir o número de telefone por um identificador técnico, reduz o risco de vazamento de números, limita o uso indevido dessas informações fora da plataforma e diminui a possibilidade de construção de bases de dados paralelas que contêm informações pessoais dos usuários, muitas vezes sem consentimento.

“Esse modelo reduz a exposição de dados sensíveis porque o telefone deixa de circular como chave principal de identificação nos sistemas de atendimento”, diz.

Na avaliação de Rocha, a mudança dificulta o cruzamento de dados entre operações distintas e reduz a possibilidade de formação de perfis unificados de comportamento a partir de interações com empresas diferentes.

Dados reforçam o risco associado ao uso de identificadores diretos como números de telefone. Segundo o relatório Data Breach Report 2025, da Privacy Rights Clearinghouse, somente em 2025 mais de 4.080 incidentes de vazamento de dados afetaram pelo menos 375 milhões de pessoas, enquanto o volume global de contas comprometidas ultrapassou 425 milhões. Em paralelo, levantamentos apontam que credenciais roubadas já estão entre os principais vetores de ataques, presentes em cerca de um quinto das violações.

Histórico do usuário

Um dos pontos mais sensíveis da mudança para as empresas será a manutenção do histórico de conversas, aponta a HelenaCRM. “Empresas que utilizam provedores oficiais da Meta, como Business Solution Providers (BSPs), tendem a absorver a mudança com menos atrito técnico. Nesses casos, a operação pode se adaptar ao novo identificador e preservar melhor o histórico e o contexto do atendimento”, explica.

“Já operações fora desse ecossistema, com APIs não oficiais ou soluções isoladas, podem ter mais dificuldade para reconhecer corretamente esse identificador. Isso pode levar à criação de registros duplicados para o mesmo cliente, fragmentando o histórico e comprometendo a continuidade do atendimento”.

Esse ponto ganha relevância quando a consistência do atendimento impacta diretamente os resultados do negócio. Dados mostram que 54% dos consumidores deixam de comprar de uma marca quando precisam repetir o mesmo problema várias vezes, segundo levantamento do Futurum Group compilado em estudos de experiência do cliente, enquanto pesquisa da PwC indica que 32% abandonam uma marca após uma única experiência negativa, reforçando o impacto direto da consistência no atendimento sobre os resultados das empresas.

Em resumo, a mudança reduz a exposição de dados, mas aumenta a exigência técnica das operações. Em um cenário em que o WhatsApp é um dos principais canais de relacionamento com clientes no Brasil, essa alteração deixa de ser apenas técnica e passa a impactar diretamente a operação, a experiência e os resultados das empresas”, conclui.



Africa_Images_CAWVA