



CONSULTORIA EM TI JÁ NÃO BASTA

EMPRESAS PRECISAM DE CURADORIA EM TECNOLOGIA

▶▶ Leia na página 8

Call center possui novo modelo que reduz custos em até 40% nas empresas

Alta rotatividade e ineficiência aceleram a adoção de atendimento sob demanda com apoio de inteligência artificial

O modelo tradicional de call center enfrenta um desgaste estrutural no Brasil, pressionado por custos elevados, baixa eficiência operacional e dificuldades na gestão de pessoas. Dados da Associação Brasileira de Telesserviços (ABT) indicam que o setor convive historicamente com taxas de turnover que podem ultrapassar 30%, além de absenteísmo elevado, fatores que impactam diretamente a qualidade do atendimento e o custo das operações.

Ao mesmo tempo, empresas buscam alternativas mais flexíveis para lidar com variações de demanda e melhorar a experiência do consumidor.

João Paulo Ribeiro, CEO da ON e especialista em experiência do cliente, afirma que a crise do setor é resultado de um desequilíbrio entre todos os envolvidos na operação. "O modelo atual não funciona bem para ninguém. O operador não vê perspectiva, a empresa paga por ineficiência e o cliente final não tem o problema resolvido. Isso acabou virando um sistema caro e pouco eficaz", diz.

O setor de contact center no país movimentou bilhões de dólares anualmente e emprega mais de 1 milhão de pessoas, segundo estimativas de entidades e relatórios de mercado. Ainda assim, a lógica predominante segue baseada em contratos fixos por posição de atendimento, modelo que embute custos indiretos como férias, afastamentos, ociosidade e rotatividade.

Na prática, isso significa que empresas pagam por uma estrutura que nem sempre está em uso. "Quando você contrata posições fixas, você assume também o custo da improdutividade. O cliente paga pela operação cheia, mesmo quando a demanda não existe", afirma.

A proposta de plataformas sob demanda altera essa lógica ao transformar o atendimento em um serviço variável, com cobrança por interação realizada. Segundo estimativas da própria empresa, esse modelo pode reduzir custos operacionais em até 40%, ao eliminar despesas com estrutura física, encargos trabalhistas e ociosidade.



João Paulo Ribeiro

“O modelo atual não funciona bem para ninguém.”

Esse movimento acompanha uma tendência global. Relatório recente da McKinsey & Company aponta que empresas que adotam automação e inteligência artificial em operações de atendimento conseguem reduzir custos entre 20% e 30%, além de melhorar indicadores de satisfação do cliente. A consultoria também destaca que a personalização e a agilidade passaram a ser fatores decisivos na retenção de consumidores.

No novo modelo, profissionais autônomos passam a atuar conectados a plataformas digitais, com apoio de inteligência artificial durante os atendimentos. "O atendente deixa de seguir script engessado e passa a ter suporte em tempo real. Isso aumenta a autonomia e melhora a resolução do problema", destaca.

Para o consumidor, a mudança aparece na experiência. "A ideia é eliminar fila, repetição e atendimento mecânico. O cliente fala com alguém preparado, com apoio de tecnologia, e resolve mais rápido", diz.

Apesar do avanço, a transição exige critérios. A adoção de novos formatos envolve avaliação de tecnologia, integração de sistemas, segurança jurídica e adaptação da cultura interna. O principal desafio ainda está na mudança de mentalidade. "Toda inovação enfrenta resistência no início. Mas quando a empresa testa e percebe ganho de eficiência, a adoção acelera", explica.

O especialista aponta cinco caminhos para migrar do call center tradicional para o novo modelo.

A transição para modelos mais flexíveis exige planejamento e execução gradual. Especialistas apontam que algumas etapas são determinantes para reduzir riscos e garantir resultado:

- Mapear o custo real da operação atual - É necessário considerar não apenas salários, mas também o impacto de turnover, absenteísmo, ociosidade e retrabalho, que costumam elevar o custo total do atendimento.
- Começar por operações com alta variabilidade de demanda - Áreas com picos sazonais ou grande volume tendem a se beneficiar mais rapidamente de modelos sob demanda.
- Avaliar a capacidade tecnológica da solução contratada - Integração com sistemas internos, segurança de dados e uso de inteligência artificial são pontos críticos para o desempenho da operação.
- Priorizar qualidade na seleção dos atendentes - Modelos baseados em comunidade exigem profissionais com afinidade com a marca e preparo adequado, o que impacta diretamente a experiência do cliente.
- Garantir segurança jurídica na contratação - A estrutura contratual deve estar alinhada à legislação e validada para evitar riscos trabalhistas e operacionais.

A mudança também redefine o papel do atendimento dentro das empresas. O que antes era tratado como centro de custo passa a ser fonte de dados estratégicos. Relatório da Deloitte aponta que organizações que utilizam dados de customer experience de forma estruturada conseguem aumentar receita e retenção de clientes de forma consistente. "O atendimento concentra as informações mais valiosas sobre o comportamento do consumidor. Quando bem estruturado, deixa de ser um problema operacional e passa a gerar inteligência para o negócio", conclui.

Com a pressão por eficiência e melhoria da experiência do cliente, a tendência é que modelos mais flexíveis avancem nos próximos anos, reduzindo gradualmente a dependência de estruturas tradicionais e ampliando o uso de tecnologia e redes descentralizadas de atendimento.

Negócios em Pauta

AI/APTA Regional de São Roque



1º Concurso Brasileiro de Suco de Uva

O concurso marca um momento histórico para a vitivinicultura nacional. Segundo a ABE, o concurso inédito no mundo foi o primeiro dedicado exclusivamente à avaliação técnica e profissional do suco de uva, utilizando o mesmo rigor sensorial aplicado aos grandes vinhos e espumantes. Nesta primeira edição, reuniu 190 amostras de 69 empresas de seis estados brasileiros - Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Paraná e Pernambuco. Localizada na região turística da Rota do Vinho Bandeirantes, no interior paulista, a APTA Regional de São Roque, destaca pela excelência em pesquisa aplicada à vitivinicultura, foi protagonista na competição. "Dentre as 85 amostras premiadas, o suco da nossa unidade de pesquisa consagrou-se na categoria de elevada qualidade de bebida, com notas entre 90 e 95 pontos", enfatiza o pesquisador Wilson Tivelli, coordenador do projeto Vinhedo Agroecológico. Os resultados refletem uma média geral elevada, indicando que o suco de uva brasileiro apresenta um padrão qualitativo consistente em diferentes regiões e estilos de elaboração. Mais detalhes da classificação no site da ABE em www.enologia.org.br. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/Ford



Ford prorroga prazo de inscrição para programa de formação profissional em tecnologia

@A Ford prorroguou até o dia 3 de maio as inscrições do Ford, programa gratuito de formação profissional voltado a pessoas em situação de vulnerabilidade social, para o preenchimento das 40 vagas disponíveis em São Paulo. O objetivo do curso é capacitar pessoas que desejam entrar no mercado de programação de software e tecnologia, mesmo sem ter experiência anterior na área. As inscrições podem ser feitas por meio do site www.ford.com.br/sobre-a-ford/ford-enter. As aulas terão início em maio, com turmas no período da manhã ou à tarde, no SENAI Conde José Vicente de Azevedo, no bairro do Ipiranga. O programa inclui Power BI, Python, Banco de Dados e Programação em Inteligência Artificial, além de habilidades comportamentais, sessões de mentoria e palestras. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Por que a IA vai reinventar a cobrança nas empresas

A chegada de agentes de inteligência artificial está mudando e transformando a cobrança em uma jornada contínua de relacionamento. ▶▶

Renda cresce, mas consumo cai: as estratégias jurídicas que as empresas precisam adotar

Dados do Indicador de Inadimplência das Empresas da Serasa Experian mostram que o país encerrou 2025 com 8,9 milhões de empresas inadimplentes e R\$213 bilhões em dívidas, o maior patamar da série histórica, com impacto direto no fluxo de caixa e na sustentabilidade dos negócios. ▶▶

NR-1 aproxima segurança do trabalho da governança corporativa

A entrada em vigor da nova NR-1, prevista para maio de 2026, vai além da atualização de obrigações técnicas ligadas à segurança e saúde no trabalho. ▶▶

Agentes de IA na Execução da Cadeia de Suprimentos: dos Dados à Ação Autônoma

A inteligência artificial já vem remodelando diversas áreas de negócio, e agora, ganha destaque como um dos principais vetores de eficiência operacional nas cadeias de suprimentos. Segundo o relatório "The State of AI in 2025: Agents, Innovation, and Transformation", da McKinsey, a adoção de inteligência artificial em funções operacionais continua crescendo e impacta diretamente áreas como o planejamento logístico e a tomada de decisão nas empresas. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



A Mente do Cliente

Nem todo cansaço vem do trabalho, às vezes, vem das pessoas.



Neiva Mendes

▶▶ Leia na página 5

A Outra Sala

E se o céu não for um lugar... e o inferno também não?



Ana Luisa Winckler

▶▶ Leia na página 4

OPINIÃO

A transformação digital não falha por falta de tecnologia, mas por excesso de expectativas

Everton Fernandes (*)

Por muitos anos, o discurso sobre transformação digital foi construído em torno da ideia de que novas tecnologias seriam, por si só, capazes de transformar organizações.

organizacionais estão estruturados, governados e disponíveis para uso analítico, sendo base para a transformação digital da empresa. Mas a vida real dessa organização pode ser um pouco diferente disso.

Algo semelhante ocorre com inteligência artificial. A narrativa de mercado sugere que modelos avançados podem ser rapidamente aplicados a processos empresariais. Entretanto, a implementação de IA em ambientes corporativos depende de pipelines de dados confiáveis, infraestrutura de processamento adequada, mecanismos de monitoramento de modelos e integração com sistemas transacionais existentes. Sem esses elementos, a tecnologia permanece confinada a provas de conceito.

Também existe outro fenômeno recorrente no mercado, que é a confusão entre adoção tecnológica e transformação digital. Implementar ferramentas modernas, como as plataformas SaaS, soluções de automação ou sistemas de analytics, não significa necessariamente transformar processos ou arquiteturas operacionais. Muitas organizações acabam criando uma camada adicional de tecnologia sobre estruturas antigas, aumentando a complexidade em vez de reduzi-la.

Diante disso, é importante lembrar que a infraestrutura tecnológica disponível hoje supera em muito a capacidade de absorção das organizações. O mercado de soluções digitais nunca foi tão maduro, acessível e diversificado. O gargalo, portanto, não é de oferta tecnológica. É de calibração entre o que a tecnologia pode entregar e o prazo em que a liderança espera que ela entregue.

Os dados ajudam a materializar essa desconexão. Um estudo global da Gartner (2024) mostrou que aproximadamente 48% das iniciativas digitais atingem ou superam os resultados de negócio esperados. Outro relatório da Boston Consulting Group, do mesmo ano, indica que 74% das empresas admitem que estão lutando para gerar e escalar qualquer valor real com suas iniciativas de transformação e IA. Esses números não refletem escassez de soluções. Ao contrário, reforçam que, em um ambiente onde a tecnologia é abundante e cada vez mais sofisticada, o fator limitante tem sido a expectativa inflada das lideranças, que frequentemente subestimam o tempo, a complexidade organizacional e a mudança cultural necessários para transformar capacidade tecnológica em valor concreto.

Do ponto de vista técnico, transformação digital é essencialmente um processo de modernização arquitetural progressiva. Envolve reestruturação de sistemas legados, adoção de arquiteturas distribuídas, integração por APIs, reengenharia de dados e automação de fluxos operacionais. Cada um desses elementos possui limitações técnicas claras como dependências entre sistemas, dívida tecnológica acumulada, restrições de governança e complexidade de integração.

Por isso, quando organizações tratam transformação digital como um projeto isolado ou, pior, como uma iniciativa de curto prazo, elas criam uma expectativa incompatível com a natureza incremental da engenharia de software em larga escala. A substituição de um ecossistema de sistemas legados por arquiteturas modernas não ocorre em meses. Frequentemente, exige ciclos de três a cinco anos, especialmente em empresas com operações complexas.

Outro ponto bastante negligenciado é a maturidade de dados. Muitas estratégias digitais partem da premissa de que dados

(*) Senior Manager, Solutions Engineer da Cloudera no Brasil.

10% das respostas do Google contém erros

A maioria dos motores de busca já apresenta aos usuários, como padrão, respostas produzidas por inteligência artificial, prática que vem causando controvérsias em torno da precisão dessas respostas.

Vivaldo José Breternitz (*)

Segundo o *New York Times*, cerca de uma em cada dez respostas dadas pela IA do Google contém informações falsas. Considerando que o buscador processa aproximadamente 5 trilhões de consultas por ano, isso poderia expor usuários a mais de 57 milhões de respostas incorretas por hora, quase 1 milhão por minuto.

Os números foram levantados pela Oumi, uma startup baseada em Seattle, mas como sua metodologia depende de ferramentas de IA, pode ser que esses números não sejam precisos. Além disso, o Google/Gemini gera respostas diferentes para a mesma consulta, mesmo quando repetida com intervalo de segundos. Um porta-voz da empresa classificou os testes da Oumi como falhos, alegando que não refletem o comportamento real dos usuários.

Outro desafio é a origem das informações. Embora o Google tente sustentar suas respostas com links relevantes, muitas vezes estes não confirmam as afirmações, sejam elas corretas ou não. Em alguns casos, uma resposta incorreta contém um link com dados corretos; em outros, uma resposta erra ao citar uma fonte. E o que é pior: os erros aumentaram a partir de fevereiro, quando o Gemini 3 substituiu o Gemini 2.



AS_Photography_de_Pexels_CANVA

Profissionais da área também alertam para a vulnerabilidade à manipulação. Recentemente um jornalista da BBC publicou em seu blog um post com informações falsas, estapafúrdias, e, no dia seguinte, viu o Gemini reproduzir essas informações.

Não por acaso, as próprias empresas de tecnologia reconhecem, em seus termos de uso, a fragilidade da relação da IA com a verdade. A Microsoft descreve o Copilot como ferramenta voltada ao en-

treinamento, não para decisões críticas. O Google recomenda que usuários do Gemini verifiquem as respostas, enquanto a xAI admite que alucinações podem ocorrer.

O que se dizia na Roma antiga continua valendo: "caveat emptor" ou em bom português, "o comprador deve ficar atento"...

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

Bridge & Co. abre programa de estágio para formar talentos em tecnologia, dados e consultoria

Em um mercado com alta escassez de profissionais qualificados em tecnologia, a Bridge & Co., empresa brasileira de consultoria e tecnologia especializada em automação de processos, dados e Inteligência Artificial, anuncia a abertura do Programa de Estágio 2026. Para participar, é necessário ter vínculo ativo com uma instituição de ensino superior nos cursos de Engenharia, Administração, Economia, Estatística, Ciência da Computação, Sistemas de Informação ou áreas correlatas, com previsão de conclusão a partir de dezembro de 2026. As inscrições vão até 16 de abril, com vagas para São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e modelo remoto.

Com cerca de 10 vagas e oportunidades nas áreas de tecnologia e consultoria, o programa é direcionado a estudantes que buscam acelerar a formação por meio da atuação direta em projetos reais e contato com clientes. Na Bridge, os estagiários passam a integrar equipes multidisciplinares, atuando ao lado de consultores, lideranças e sócios da empresa. O modelo prioriza o desenvolvimento técnico e comportamental a partir da prática, com evolução progressiva de responsabilidades.

"O estagiário na Bridge participa ativamente dos projetos e do dia a dia do negócio.



A ideia é desenvolver profissionais com visão crítica e capacidade de gerar valor desde o início da carreira", destaca Carlos Eduardo Carvalho, Sócio-Diretor e CEO da Bridge & Co.

O processo seletivo inclui etapas como apresentação institucional (presencial para vagas de consultoria no Rio de Janeiro e em São Paulo, e online para consultoria em Belo Horizonte e para a área de tecnologia),

resolução de casos práticos, avaliação técnica e entrevistas com lideranças. No momento da inscrição, o candidato pode escolher a área de atuação.

Entre os diferenciais do programa estão a mentoria direta com executivos, incluindo sócios, acesso a uma plataforma interna de treinamentos e uma jornada estruturada de desenvolvimento. A experiência é ampliada pela participação em projetos de diferentes segmentos, proporcionando uma formação abrangente e aplicada. O programa também prevê efetivação ao final do ciclo, com possibilidade de contratação antecipada para candidatos com desempenho acima da média e proximidade da conclusão da graduação.

A iniciativa faz parte da estratégia da Bridge & Co. de desenvolver talentos internamente em um cenário de alta demanda por profissionais qualificados. "Existe uma lacuna clara no mercado. Formar profissionais desde a base é uma forma de garantir consistência técnica e alinhamento com a cultura da empresa", completa Carvalho. As inscrições podem ser realizadas pelo site oficial do programa: <https://www.bridgeconsulting.com.br/programa-de-estagio-2026/>.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Algar lança Portal Empresas unificado e avança em sua estratégia de transformação digital

A Algar anuncia o lançamento de seu novo portal B2B, uma plataforma completamente redesenhada para unificar e simplificar a gestão de serviços para seus clientes corporativos. A iniciativa, que prevê um cronograma de evoluções e integrações até o final deste ano, é um pilar central na estratégia da companhia de aprimorar o relacionamento digital e empoderar os clientes com ferramentas mais ágeis e intuitivas. O novo portal tem como principal benefício criar um hub de soluções integrado. Nesta primeira fase, os clientes terão acesso a uma interface mais moderna e performática, com uma visão consolidada de faturas e cobranças, além da gestão de produtos e contratos.

Líder em plataformas de dados e IA

A Cloudera divulga resultados expressivos ao iniciar o ano fiscal de 2027 com o seu evento anual de lançamento de vendas, o ELEVATE27. O ano anterior foi marcado por um forte crescimento, conquista de clientes, expansão de parcerias e inovação contínua para fortalecer a posição da empresa como a única plataforma híbrida de dados e IA do setor. O desempenho da Cloudera ressalta a crescente demanda das empresas por plataformas de dados e IA flexíveis e seguras que operam perfeitamente em nuvens, centros de dados e ambientes edge (<https://br.cloudera.com/>).

Serviços avançam 0,1% em fevereiro, patamar recorde da série histórica

O volume de serviços do país cresceu 0,1% em fevereiro, em relação a janeiro deste ano

O resultado está relacionado à alta nas atividades de Informação e Comunicação (1,1%), com destaque para os serviços de TI e Transportes (0,6%), influenciado pelo transporte rodoviário de cargas (0,9%), registrando patamar recorde da série histórica.

Frente a fevereiro de 2025, o volume de serviços cresceu 0,5%, seu 23º resultado positivo consecutivo. O acumulado nos últimos 12 meses foi de 2,7%. Os dados constam da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS), divulgada ontem (14) pelo IBGE.

O analista Luiz Carlos de Almeida Junior explica que os serviços de informação e comunicação foram os que mais impactaram o resultado na variação contra o mês imediatamente anterior e na variação contra o mesmo período do ano passado. "Esse



Os Transportes cresceram 0,6% na comparação com o mês anterior puxados de forma positiva principalmente pelo transporte rodoviário de cargas.

protagonismo do setor de informação e comunicação vem se consolidando desde o período pós-pandemia, influenciando o ritmo do setor de serviços como um todo", disse.

Segundo o IBGE, em fevereiro, três das cinco atividades investigadas na PMS cresceram. Além de Informação e Comunicação e Transportes, a outra expansão do mês ficou com os ser-

viços prestados às famílias (1,4%), que se recuperou da perda de 0,5% registrada em janeiro e apresentou a taxa mais intensa desde março de 2025 (1,8%).

Em contrapartida, os serviços profissionais, administrativos e complementares (-0,3%) registraram a terceira taxa negativa seguida, período em que acumulou uma perda de 0,7%. Também no campo negativo,

os outros serviços (-0,4%) devolveram parte do ganho observado em janeiro (3,6%).

Segundo Luiz Carlos, os Transportes cresceram 0,6% na comparação com o mês anterior puxados de forma positiva principalmente pelo transporte rodoviário de cargas, atividades relacionadas à logística e armazenamento de cargas e o transporte metroferroviário de passageiros; e pelo lado negativo pelo transporte aéreo de passageiros.

"Ao analisarmos esse mesmo tipo de comparação com uma ótica do tipo de uso, vemos que na passagem de janeiro para fevereiro de 2026 o transporte de cargas mostrou um crescimento de 0,9%, enquanto o transporte de passageiros assinalou estabilidade (0,0%)", explicou o analista da pesquisa do IBGE (ABR).

O efeito colateral da IA: empresas cheias de projetos e vazias de foco

Pedro Signorelli (*)

Grande parte das discussões sobre inteligência artificial no universo das startups gira em torno do aumento de produtividade. A cada dia, surgem novas soluções com a promessa de acelerar processos, automatizar rotinas e abrir caminhos para novos produtos. De fato, nunca foi tão rápido validar ideias ou colocar funcionalidades no ar. O ponto de atenção é que, junto com essa agilidade, cresce também um fenômeno silencioso: a multiplicação de iniciativas sem um objetivo bem definido.

Antes, tirar um projeto do papel era um processo mais lento e criterioso, envolvia etapas bem definidas e algum nível de maturação. Hoje, esse caminho foi encurtado drasticamente. Em poucos dias, ideias ganham forma, soluções são conectadas e novas entregas chegam ao mercado quase instantaneamente. O esperado seria um ganho direto de eficiência estratégica. Mas o que tem acontecido em muitas empresas é bem diferente: a redução do esforço inicial acabou estimulando a abertura simultânea de múltiplas iniciativas, muitas vezes sem o devido critério.

Essa dinâmica rapidamente se reflete na operação. A lista de demandas cresce sem controle, o senso de prioridade se torna instável e os times passam a alternar atenção entre diferentes frentes. Individualmente, os projetos parecem fazer sentido, mas, no conjunto, não têm coerência. O resultado é um ambiente em que tudo compete por atenção ao mesmo tempo e, justamente por isso, poucas coisas avançam com profundidade.

Esse cenário cria um novo desafio de gestão. A tecnologia acelerou a execução, mas não resolveu uma questão clássica: escolher o que não fazer. Porque estratégia, no fim das contas, é sobre abrir mão. E quanto maior o volume de ferramentas e possibilidades, mais difícil se torna manter esse filtro ativo.

Nas startups, esse efeito tende a ser ainda mais intenso. A experimentação é parte essencial da inovação, mas sem critérios claros, pode virar dispersão. Em vez de seguir um plano estruturado, as equipes passam a reagir ao que surge: uma ideia de produto, uma nova tecnologia, uma tendência de mercado — e, rapidamente, mais um projeto entra na fila.

Com o tempo, surge a sensação de muito esforço com pouco avanço estrutural. Novas funcionalidades são lançadas, testes são feitos, soluções inovadoras aparecem, mas os resultados mais consistentes demoram. Não é uma questão de capacidade ou empenho, e sim de excesso de movimento sem direção.

A inteligência artificial ampliou ainda mais essa dinâmica ao reduzir drasticamente o custo de experimentar. Isso é positivo, desde que venha acompanhado de mais rigor na priorização. Quanto mais fácil for começar algo novo, mais criteriosa precisa ser a decisão de continuar ou parar.

As empresas que conseguem transformar a IA em diferencial competitivo costumam ter algo em comum: clareza sobre o que realmente importa. Em vez de dispersar energia, concentram esforços em poucos objetivos estratégicos e utilizam a tecnologia para acelerar entregas específicas. Assim, a IA deixa de gerar volume e passa a gerar impacto.

No fim, o maior desafio não está na tecnologia, mas na gestão. A era da IA trouxe velocidade, acesso e possibilidades quase infinitas. Justamente por isso, a capacidade de manter o foco se tornou ainda mais valiosa porque, em um cenário onde tudo é possível, vencer não é sobre fazer mais, mas sobre escolher melhor o que merece ser feito.

(*) - É especialista em gestão, com ênfase em OKRs (<http://www.gestaopratica.com.br/>).

Diretor brasileiro de Itaipu garante tarifa reduzida em 2027

As negociações em torno do Anexo C do Tratado de Itaipu, entre Brasil e Paraguai, caminham para definir uma redução no valor da tarifa de energia gerada pela usina hidrelétrica binacional, uma das maiores do planeta, a partir de 2027. A informação é do diretor-geral brasileiro de Itaipu, Enio Verri, que concedeu entrevista a jornalistas na sede da empresa, em Foz do Iguaçu (PR), na segunda-feira (13).

"A ideia é que, no máximo em dezembro próximo, a gente possa anunciar a tarifa para o ano que vem ou para os próximos anos, depende da negociação e como se monta isso. Mas uma coisa é certa, a partir do ano que vem, seremos a menor tarifa do país", garantiu Verri.

O diretor-geral brasileiro lembrou que, em 2024, foi assinada a ata entre os dois países prevendo que o valor

da tarifa da energia da hidrelétrica consideraria apenas os custos operacionais da usina, ficando entre US\$ 10 e US\$ 12 por quilowatt/mês (kW/mês).

O Custo Unitário dos Serviços de Eletricidade (Cuse) de Itaipu entre os anos de 2024 e 2026 foi definido previamente em US\$ 19,28 kW/mês, aprovado pelo Conselho de Administração da usina. Porém, a tarifa comercializada pelo lado brasileiro é de US\$ 17,66 kW/mês, viabilizada por um aporte extra de Itaipu, no valor de US\$ 285 milhões, de forma a assegurar a modicidade tarifária.

Essa estrutura tarifária está em vigor nos últimos anos por um acordo temporário e vale até o fim dezembro, quando os dois sócios definirão a nova modelagem tarifária. No caso brasileiro, a tarifa de repasse é o

valor a ser pago pelas distribuidoras cotistas para aquisição da energia da hidrelétrica, que é comercializada pela Empresa Brasileira de Participações em Energia Nuclear e Binacional (ENBPar).

O Tratado de Itaipu foi firmado entre dois países em 1973 e previa que, após 50 anos, haveria uma revisão do Anexo C, que regula as bases financeiras da usina e as regras para precificação e prestação dos serviços de eletricidade. A geração de energia a partir de Itaipu é igualmente dividida entre Brasil e Paraguai, mas o país vizinho não consome toda a sua cota de 50% e, por isso, tem interesse em aumentar o valor da tarifa. Já do lado brasileiro, o interesse vai no sentido oposto e o objetivo é oferecer energia mais barata aos consumidores. A Itaipu representa cerca de 8% da energia consumida pelo Brasil.

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A - Programa de Estágio

A Ingredion, líder global em soluções de ingredientes para a indústria, está com inscrições abertas para o seu Programa de Estágio 2026, com oportunidades nas unidades da companhia em São Paulo, Mogi Guaçu (SP), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Balsa Nova (PR). Podem se candidatar estudantes de cursos como Administração, Comunicação, Comércio Exterior, Engenharias (diversas especialidades), Ciências Químicas e Físicas, Farmácia, Veterinária e Zootecnia, entre outros. Os interessados podem se inscrever até o dia 10 de maio por meio do site oficial da empresa: (<https://www.ciadeestagios.com.br/vagas/ingredion/>).

B - Leilão Solidário

O Sport Club do Recife, em parceria com a Play For a Cause, lançou o leilão solidário "Cada Peça Importa", com camisas usadas e autografadas por jogadores em partida da Série B, em alusão ao mês de conscientização sobre o Transtorno do Espectro Autista (TEA). A ação reúne 11 peças utilizadas no jogo contra o Avaí, além da braçadeira de capitão, todas autografadas. Os lances iniciais partem de R\$ 650 para as camisas e R\$ 500 para a braçadeira, e o leilão segue aberto até o próximo dia 22. A ação reforça a importância de iniciativas que ampliem o debate público e promovam a inclusão. Saiba mais: (<https://playforacause.com.br/campanha/sport-cada-peca-importa->).

C - Indústrias de Mídia

A Leyard Planar, líder global na fabricação de painéis de LED, confirma presença na NAB Show 2026, principal encontro mundial das indústrias

de mídia, entretenimento e tecnologia, que será realizado entre os próximos dias 19 e 22, em Las Vegas, nos Estados Unidos. O evento reúne profissionais de broadcasting, streaming, produção virtual, cinema e esportes, conferências e networking. Deve receber dezenas de milhares de visitantes de mais de 160 países. Entre os temas centrais estão inteligência artificial (IA), produção em nuvem, realidade estendida (XR) e novas formas de monetização de conteúdo.

D - Decisões Estratégicas

A inteligência artificial passou a ser medida por retorno financeiro direto dentro das empresas, deixando de ocupar espaço experimental para responder a metas concretas de resultado. O movimento já impacta decisões estratégicas em grandes organizações e estará no centro das discussões da 3ª edição do The Tech Summit 2026, encontro que reúne cem executivos de tecnologia no dia 11 de maio, em São Paulo. A agenda inclui ainda discussões sobre aplicação da tecnologia em logística, com foco em limites operacionais, casos reais e ganhos de eficiência em cadeias complexas. Mais informações: (<https://thetechsummit.com.br/>).

E - Feira Industrial

Com o Brasil como 'País Parceiro da Hannover Messe 2026', a principal feira industrial do mundo aprofunda o debate sobre os caminhos da indústria global. A Siemens Brasil participa do evento apresentando aplicações industriais desenvolvidas no país, que demonstram como tecnologias digitais, automação e IA Industrial já estão sendo utilizadas para apoiar ganhos de eficiência, competitividade e uso responsável de recursos em diferentes setores da economia. A feira ocorre entre os próximos dias 20 e 24, em Hannover, na Alemanha, reunindo mais de 3

mil expositores de cerca de 60 países e um público estimado superior a 120 mil visitantes.

F - Odontologia Suplementar

Nos dias 14 e 15 de maio, o espaço de eventos Um Rooftop, em São Paulo, será palco do Congresso SINOG 2026, o maior Evento com foco em Planos Odontológicos do Brasil. Em sua segunda Edição no formato de Congresso, reafirma sua relevância no Setor ao reunir lideranças, reguladores, operadoras e especialistas para discutir os caminhos da Odontologia Suplementar. Com o tema "Cuidado Integral" como eixo central, o encontro promoverá debates sobre temas estratégicos para o Setor, como Regulação, ESG, Fraude, Inovação, entre outros desafios do mercado. O Evento é promovido pela SINOG (Associação Brasileira de Planos Odontológicos). Saiba mais: (<https://sinog.com.br/congresso/>).

G - Bebidas e Sorvetes

A Mixue, maior rede de bebidas e sorvetes do mundo, com mais de 45 mil lojas em operação global, acaba de inaugurar sua primeira unidade no Brasil, no Shopping Cidade São Paulo. A chegada da marca ao país contou com o apoio estratégico da ApexBrasil, por meio do escritório EA Ásia Pacífico, que intermediou o processo de prospecção e atração do investimento. O projeto anunciado pela empresa prevê cerca de R\$ 3,2 bilhões em investimentos no país, com potencial de geração de até 25 mil empregos até 2030, além de impactos positivos em cadeias produtivas brasileiras, especialmente nos setores de frutas, alimentos e bebidas.

H - Crescimento Global

A Wega, referência na fabricação de componentes de filtragem automotiva, anuncia a expansão de suas operações na China com a inauguração de uma nova unidade em Tianjin. A nova filial marca um passo decisivo na estratégia de crescimento global da companhia. Instalada no moderno complexo TEDA MSD (Modern Service District), a Wega Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd. focará na comercialização, distribuição e suporte técnico de sua linha completa de filtros (ar, óleo, combustível e cabine) e componentes automotivos. Será um novo hub logístico e comercial em uma das regiões mais industrializadas do país.



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

E se o céu não for um lugar... e o inferno também não?

Talvez a gente tenha entendido tudo meio literal demais. Enquanto isso, a vida foi acontecendo em outra dimensão: menos metafísica... e mais agenda.

Recentemente recebi um reels no Instagram sobre as representações do inferno ao longo da história. E fiquei com uma sensação curiosa.

Não de medo.
De reconhecimento.

Porque, sendo honesta... o inferno contemporâneo não parece mais um lugar com fogo. Parece um ritmo que não desliga.

Acorda. Resolve. Entrega. Responde. Adapta. Aguenta. Repete.

Com pequenas pausas estratégicas chamadas "final de semana" ... aquele intervalo simbólico onde a gente tenta lembrar quem era fora da função.

E o mais sofisticado disso tudo?
A gente não chama de sofrimento.

Chama de responsabilidade.
De dar conta.
De vida adulta.

(Um branding impecável, diga-se de passagem.)

Só que o corpo... não fala essa língua corporativa.

Ele começa a cobrar o que não encontra espaço para existir.
E não é só pelo excesso de trabalho.

É pela ausência de tempo psíquico.
Tempo de se escutar, de elaborar, de sentir sem precisar performar produtividade até no próprio cansaço.

E aqui vem uma camada que costuma ficar fora da conversa, porque ela não cabe bem nos posts inspiracionais.

Para muitas pessoas, especialmente nas camadas mais vulneráveis economicamente, essa discussão nem chega a existir.

Não porque não haja dor.
Mas porque não há margem.

Quando a vida está ocupada em garantir o básico, olhar para dentro não é prioridade, é privilégio.

Autoconhecimento, nesse contexto, não é jornada.
É acesso.

E talvez uma das desigualdades mais silenciosas do nosso tempo seja essa:
quem pode parar para se perguntar: "o que está acontecendo comigo?"

E quem precisa seguir...
sem nem poder nomear.

No fim, talvez o inferno moderno não seja exatamente sofrer.

É continuar funcionando perfeitamente...
sem tempo, linguagem ou permissão
para perceber que algo em você já está em chamas há muito tempo.

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

Empresários que centralizam decisões travam crescimento e limitam escala dos negócios

Concentração de poder nas mãos do fundador reduz eficiência, sobrecarrega a operação e impede a construção de empresas sustentáveis no longo prazo

Empresas lideradas por fundadores que concentram decisões tendem a crescer menos e operar com menor eficiência. Estudos da McKinsey & Company indicam que modelos de gestão com maior autonomia e descentralização estão associados a ganhos relevantes de produtividade, enquanto levantamento da Gallup aponta que equipes mais engajadas podem gerar até 21% mais lucratividade.

Apesar disso, a centralização ainda é comum entre pequenos e médios empresários brasileiros, especialmente em fases iniciais de crescimento.

Fabinho Nascimento, especialista em gestão empresarial e liderança, afirma que o problema não está no controle, mas na ausência de estrutura para crescer. "O empresário que decide tudo vira gargalo. Ele limita a velocidade da empresa ao próprio tempo e energia. Isso impede escala e trava o crescimento", diz.

Na prática, a centralização aparece em decisões operacionais simples, validações constantes e baixa autonomia da equipe. Esse modelo compromete produtividade, retenção de talentos e capacidade de inovação. "Quando ninguém pode decidir, a empresa deixa de aprender. Os erros não viram aprendizado coletivo e o time não evolui", afirma.

Esse comportamento também impacta diretamente a qualidade das decisões. Ao acumular funções estratégicas e operacionais, o empresário reduz a capacidade de análise e aumenta o risco de erro. "Existe um ponto em que o problema



deixa de ser esforço e passa a ser estrutura. Trabalhar mais não resolve. É preciso organizar o negócio para crescer", explica.

A mudança passa por revisão de mentalidade e implementação de processos claros. Ambientes de troca estratégica, como o Impacto Club, têm sido utilizados por empresários para acelerar essa transição, com acesso a modelos de gestão e experiências práticas. "Quando o empresário convive com outros que já passaram por essa mudança, ele entende que delegar não é perder controle, é ampliar capacidade de crescimento", destaca.

A descentralização traz ganhos diretos para o negócio. Empresas passam a responder com mais agilidade ao mercado, aumentam eficiência operacional e reduzem riscos ligados à dependência de uma única pessoa. Também há impacto na cultura, com equipes mais engajadas e preparadas para assumir responsabilidades.

Para empresários que enfrentam esse desafio, a transição pode começar com ajustes práticos na gestão.

O especialista aponta sete caminhos para sair da centralização e destravar o crescimento - Antes de

implementar mudanças, é necessário identificar os principais pontos de dependência dentro da operação e priorizar as decisões que podem ser redistribuídas.

• Mapear decisões e separar o que é estratégico do operacional

Nem toda decisão precisa passar pelo empresário. A clareza sobre o que exige visão estratégica evita sobrecarga e melhora a eficiência. "Quando o dono tenta decidir tudo, ele perde tempo e compromete o crescimento", afirma.

• Estruturar processos claros e replicáveis

A definição de fluxos e responsabilidades reduz retrabalho e evita paralisações. Processos bem desenhados garantem autonomia com controle. "Processo bem estruturado substitui o controle excessivo", diz.

• Desenvolver lideranças internas

Formar gestores permite distribuir decisões com consistência e segurança. A empresa deixa de depender exclusivamente do fundador para avançar. "Sem liderança, não existe delegação eficiente", explica.

• Implementar indicadores de desempenho

gestão baseada em dados reduz a necessidade de supervisão constante e aumenta a qualidade das decisões. Indicadores permitem acompanhar resultados e agir com mais precisão. "Indicador substitui presença direta", afirma.

• Definir níveis de autonomia na equipe

Estabelecer limites claros de decisão evita erros e retrabalho. Cada função precisa saber até onde pode ir. "Autonomia sem regra gera falha. Com clareza, vira eficiência", diz.

• Avaliar e contratar apoio especializado

Consultorias e parceiros com método estruturado aceleram a organização da empresa. A escolha deve considerar histórico comprovado e acompanhamento contínuo. "Não é sobre contratar ajuda, é sobre escolher quem sabe resolver", afirma.

• Participar de ambientes de troca estratégica

Grupos empresariais estruturados contribuem para decisões mais maduras e reduzem o isolamento do empreendedor. A troca de experiências encurta o caminho e evita erros recorrentes. "Quem compartilha desafios evolui mais rápido", afirma.

A transição de um modelo centralizador para uma gestão estruturada não ocorre de forma imediata, mas é considerada decisiva para empresas que buscam crescer com consistência. Ao distribuir decisões e fortalecer a equipe, o empresário deixa de ser o limite da operação e passa a liderar um negócio com potencial de escala.

Destruição da Caatinga pode desertificar o país

O ministro do Meio Ambiente, João Paulo Capobianco, afirmou que o governo federal tem ampliado as ações de preservação da Caatinga, de forma a evitar a desertificação de uma área cada vez maior do território nacional.

Ele lembrou que a Caatinga é o único bioma exclusivamente brasileiro, importante para a biodiversidade do país, sobretudo por servir de barreira natural contra a desertificação.

"A Caatinga é um bioma fascinante, de uma beleza paisagística incrível e de

uma biodiversidade também incrível. As pessoas, quando pensam no Brasil, pensam na Amazônia. Quando muito, na Mata Atlântica. Mas esquecem que o Brasil possui seis biomas absolutamente diferentes e complexos, que fazem do país a maior biodiversidade do planeta", afirmou Capobianco.

Ressaltou também que o desmatamento excessivo desse bioma tem contribuído para o avanço da desertificação e que, neste sentido, a conservação da Caatinga é uma prioridade ambiental. "Está demonstrado que a destruição e o desmatamento

excessivo da Caatinga vêm provocando a expansão da área em processo de desertificação no país", acrescentou.

O ministro informou que o Brasil concluiu o plano nacional de ações para cumprir a Convenção de Combate à Desertificação, que será apresentado na Conferência das Partes (COP 17), marcada para agosto, na Mongólia. O plano desenvolve medidas para conter processos de degradação do solo — o que abrange ações a serem adotadas para conter o avanço da desertificação, especialmente nas áreas de Caatinga (ABr).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - 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: **LEANDRO ALVES DE MORAES**, nascido nesta Capital, Saúde, SP, no dia 23/11/1992, profissão motorista, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Gideão Rodrigues Moraes e de Romilda Alves da Conceição. A pretendente: **DAYANE LOPES SOUSA**, nascida em Vitória do Mearim, MA, no dia 09/10/1990, profissão psicóloga, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Benedito Moreira Sousa e de Maria das Dores Lopes Sousa. 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

14º Subdistrito - Lapa

Juliana Patu Rebello Pinho - 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: **MARCOS VINICIUS DE ARAUJO**, solteiro, filho de Antonio Lourenço de Araujo Filho e de Solange Gonçalves Silva de Araujo, residente em São Paulo - SP; A pretendente: **BIANCA GOES DE CARVALHO**, solteira, filha de Walter Aristheo de Carvalho e de Sílvia Minechelli Goes de Carvalho, residente em 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



Bem-estar e reprogramação mental entram na estratégia das empresas

Avanço da sobrecarga emocional no trabalho leva companhias a adotar estratégias estruturadas para equilibrar saúde mental e desempenho

A preocupação com saúde emocional deixou de ser um tema restrito ao RH e passou a integrar a estratégia de negócios de empresas brasileiras. O movimento acompanha o aumento dos níveis de ansiedade e esgotamento profissional no país, que figura entre os com maior prevalência de transtornos de ansiedade no mundo, segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS).



Ao mesmo tempo, cresce a adoção de métodos de reprogramação mental como ferramenta para melhorar foco, reduzir estresse e sustentar a produtividade no longo prazo.

Elainne Ourives, doutora em psicanálise, treinadora mental e especialista em reprogramação mental, afirma que o avanço da ansiedade no ambiente corporativo está diretamente ligado a uma cultura de desempenho contínuo. “O cérebro sob pressão constante deixa de operar em criatividade e passa a reagir em modo de sobrevivência. Isso compromete a qualidade das decisões e reduz a capacidade de inovação”, diz. Para ela, o bem-estar passou a ser uma variável estratégica para empresas que buscam consistência nos resultados.

Levantamento do Data-folha em parceria com o Instituto Cactus aponta que 72% dos brasileiros se sentem emocionalmente sobrecarregados, enquanto 63% associam sintomas

de ansiedade ao trabalho. Estudos publicados pela Harvard Business Review também indicam aumento relevante da exaustão emocional entre lideranças, refletindo impactos diretos na gestão e na tomada de decisão.

Esse cenário tem levado empresas a rever modelos de gestão e incorporar programas estruturados de bem-estar. “Não se trata de oferecer ações pontuais, mas de criar um ambiente onde o profissional não precise operar sob medo ou validação constante. Segurança emocional é o que sustenta a performance no longo prazo”, afirma.

Na prática, técnicas de reprogramação mental têm sido utilizadas para reorganizar padrões de pensamento e comportamento diante de metas e pressão. “Quando a pessoa muda a forma como interpreta desafios, ela sai do estado de alerta e passa a agir com mais clareza e foco. Isso impacta não apenas a saúde, mas também os resultados financeiros”, explica.

A adoção desse tipo de estratégia exige critérios na escolha de fornecedores e metodologias. Avaliar a formação do profissional, a aplicabilidade no ambiente corporativo e a capacidade de mensuração de resultados são pontos centrais para evitar iniciativas superficiais. “O erro mais comum é buscar soluções rápidas para problemas estruturais. Sem consistência, não há mudança real”, alerta.

A especialista aponta cinco práticas de como as empresas podem estruturar bem-estar e reprogramação mental nas empresas - A implementação eficaz depende de integração com a rotina do negócio e acompanhamento contínuo. A especialista destaca cinco caminhos para iniciar esse processo:

• **Diagnóstico emocional da equipe** - Mapear sinais de sobrecarga, ansiedade e queda de engajamento permite identificar os principais pontos de desgaste e direcionar ações mais assertivas.

• **Treinamento estruturado de reprogramação mental** - Programas contínuos ajudam profissionais a reconhecer padrões de autossabotagem e substituir respostas automáticas por comportamentos mais equilibrados.

• **Integração com metas e indicadores de desempenho** - Conectar bem-estar à estratégia do negócio transforma a iniciativa em alavanca de produtividade e não em custo isolado.

• **Desenvolvimento de lideranças** - Gestores preparados conseguem estimular resultados com clareza e direcionamento, sem recorrer à pressão excessiva como ferramenta de gestão.

• **Monitoramento de indicadores organizacionais** - Acompanhamento de métricas como turnover, absenteísmo e produtividade permite avaliar o impacto das ações e ajustar a estratégia.

Empresas que incorporam o bem-estar de forma estruturada tendem a observar reflexos diretos na experiência do cliente e na eficiência operacional, já que equipes emocionalmente equilibradas operam com maior clareza e consistência. “O resultado externo sempre reflete o estado interno. Negócios sustentáveis são construídos por pessoas que conseguem performar sem abrir mão da própria saúde”, conclui.

A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)



Nem todo cansaço vem do trabalho, às vezes, vem das pessoas

Será que serei cancelada se eu falar que, às vezes, estou cansada de gente?

As pessoas contornam muitos temas complexos por medo de perder likes. Medem a repercussão das suas ideias pela quantidade de “coraçõezinhos” que recebem em suas redes sociais. Eu gosto de trazer temas importantes, aqueles que muita gente sente, mas falar ainda parece ser um tabu. E aqui vai um deles: estar com pessoas também cansa!

Nem todo cansaço vem do trabalho. Às vezes, vem das interações. Já imaginaram nas centrais de relacionamento? E admitir isso ainda parece errado. Ontem, conversando com o Lucas, nosso querido coordenador técnico, ele comentou algo que fez muito sentido. Depois de um dia com 10 reuniões técnicas, mesmo recebendo a visita da própria mãe, ele precisa de alguns minutos em silêncio. Sem ouvir nada. Só para se reorganizar e, então, conseguir estar com ela de verdade. Isso não é frieza dele, é uma resposta natural do cérebro.

A neurociência mostra que interações sociais exigem muito do nosso sistema cognitivo e emocional. Cada conversa ativa atenção, memória, interpretação de sinais, controle emocional. É um processamento intenso. E, dependendo do perfil da pessoa, isso consome ainda mais energia. Além disso, existe um fator pouco falado: o cérebro está o tempo todo avaliando segurança. Interações sociais ativam áreas ligadas à vigilância, especialmente quando há cobrança, expectativa ou necessidade de performance.

Ou seja, não é só “estar com pessoas”. É processar todos esses sinais. Por outro lado, o silêncio, o seu espaço, sua casa, não são isolamento no sentido negativo. São regulação. É o cérebro saindo do modo externo e voltando para o equilíbrio interno. É aí que entra o conflito:

Existente uma pressão enorme para ser sociável, presente e disponível. Ao

mesmo tempo, há também a culpa por querer se recolher. Pouca gente fala sobre esse meio-termo e muita gente se sente exausta, não só do trabalho, mas das relações. Na tentativa de explicar esse cansaço, surgem várias interpretações: “energia ruim”, “a pessoa me drenou”, “seca pimenteira”, “não era para eu estar ali”, “esta alma quer reza”... Mas, antes de tudo isso, existe uma explicação mais simples: seu cérebro pode estar sobrecarregado.

A boa notícia é que dá para ajustar esses pontos sem precisar “virar outra pessoa”. Alguns caminhos possíveis são:

- O respeito das pausas entre interações: o cérebro precisa de tempo para “processar” e voltar ao equilíbrio;
- A redução da quantidade e aumento da qualidade: menos interações, mais significativas;
- Criação de transições: um momento de silêncio entre trabalho e vida pessoal muda completamente a experiência;
- Compreensão dos seus limites sem culpa: isso não é falta de habilidade social, é autorregulação.
- Não romantizar o excesso: estar disponível o tempo todo não é saudável, é desgaste!

A questão central não é sobre evitar pessoas, é sobre conseguir estar com elas sem se perder de si. Eu continuo gostando de gente. De conversar, ouvir histórias. Mas também continuo amando meus 1032m2 de terreno da minha casa, meu silêncio, minhas plantas, meus filhos de 4 patas e minhas séries investigativas.

Talvez o equilíbrio esteja exatamente aí. Entre o mundo e o recolhimento, sem culpa e sem rótulos. Sem medo de falar. Porque, sinceramente, não estou preocupada com curtidas. Quero me sentir bem com a pessoa que sou e, aos 65 anos, me sinto ainda mais confortável na minha própria pele.

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



TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



COOPERATIVA DE TRABALHO DOS CATADORES AUTÔNOMOS DE PAPEL, APARAS E MATERIAIS REAPROVEITÁVEIS - COOPAMARE

CNPJ: 60.908.308/0001-61 - Inscrição Estadual: 112.582.578.113 - CCM: 3.667.459-1
Rua Galeno de Almeida, 659 - Pinheiros - CEP 05410-030 - São Paulo
E-mail: coopamare@gmail.com - Tel.: 3064-3976 - WhatsApp: (11) 95352-9270

Edital de Convocação - Assembléia Geral Ordinária

O Diretor Presidente, da **Cooperativa de Trabalho dos Catadores Autônomos de Papel Aparas e Materiais Reaproveitáveis (COOPAMARE)**, no uso das atribuições que lhe confere o Estatuto Social, **convoca** os associados para reunirem em Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se na sua sede social, à **Rua Galeno de Almeida nº 659, Pinheiros**, no dia 17/04/2026, às 8h00 com 2/3(dois terços) dos seus associados; para primeira convocação às 9h00 com metade mais um de seus associados, em segunda convocação: ou as 10h00 com o número mínimo de 12 associados em terceira convocação: sendo o quórum para verificação de cooperados de 24 pessoas, para deliberarem sobre os seguintes assuntos: 1) Apresentação e aprovação da Prestação de Contas dos exercícios de 2025 e seus respectivos relatórios de atividades, os documentos estão à disposição dos associados no escritório da cooperativa; 2) Eleição e Posse de 2/3 do Conselho Fiscal; 3) Apresentação, discussão e aprovação do Plano de Trabalho para 2026; 4) Assuntos Gerais de Interesse Social da cooperativa.

São Paulo, 17 de abril de 2026
Carla Moreira de Souza - Diretor Presidente



Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 15 de abril de 2026

JTSorreal_CANVA

Safra foi uma das melhores da história, afirma vinícola

A safra de 2026 deve entrar para a história da vitivinicultura de Monte Belo do Sul, na Serra Gaúcha. Na avaliação da vinícola Casa Marques Pereira, o ciclo deste ano reuniu condições climáticas ideais e resultou em aumento expressivo de produção aliado a um nível de qualidade considerado excepcional. De acordo com o sócio-proprietário da vinícola, Felipe Marques Pereira, a vindima de 2026 registrou um crescimento de 30% em relação ao ano anterior.

NUTRIÇÃO E SAÚDE

A Embrapa Soja (PR) e a Caramuru Alimentos lançam a cultivar de soja BRS 579, que alia alto potencial produtivo à alternativa para o manejo de plantas daninhas em sistemas convencionais de cultivo.

A nova variedade é indicada para produtores do centro-norte de Mato Grosso (região edafoclimática sojícola REC 402) que buscam cultivares de ciclo médio a tardio, o que corresponde aos grupos de maturação (GM) entre 7.0 e 9.0+. A cultivar pertence ao GM 7.9 e, portanto, tem "um ciclo condizente com o sistema de produção da região, podendo ser utilizada para escalonamento da colheita e para a semeadura no início da safra", explica o pesquisador Roberto Zito, da Embrapa Soja.

A BRS 579 se destaca pela sanidade, com moderada tolerância ao nematoide de galha (*Meloidogyne javanica*) e resistência às raças 3 e 14 do nematoide de cisto da soja, importantes patógenos na região de cultivo.

A BRS 579 possui também a tecnologia STS (Soja Tolerante às Sulfonylureias). As sulfonylureias são um grupo químico de herbicidas inibidores da enzima ALS (acetolactato sintase). Herbicidas dessa categoria já são registrados e utilizados na soja com restrições, especialmente de dose, pois podem provocar fitotoxicidade para a cultura, o que não ocorre para as cultivares de soja STS, como a BRS 579.

NOVA SOJA CONVENCIONAL COMBINA PRODUTIVIDADE E CONTROLE DE PLANTAS DANINHAS



Safra de cana no Norte e Nordeste caminha para o final com mix mais alcooleiro

A moagem de cana-de-açúcar na safra 2025-2026 nas regiões Norte e Nordeste, no acumulado até 15 de março, totalizou 54,4 milhões de toneladas, queda de 2,9% ante o registrado no mesmo período do ciclo anterior, apresentando um mix mais alcooleiro. Do total de cana processada no período, 54,74% foram direcionados para a produção de etanol. Os dados vêm do acompanhamento realizado pela Associação de Produtores de Açúcar, Etanol e Bioenergia (NovaBio - <https://novabio.org>), com base em dados fornecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa).

Na Região Norte, a moagem se manteve em 6,9 milhões de toneladas - mesmo montante da leitura até o final de fevereiro -, permanecendo 5,3% abaixo do registrado em igual intervalo da temporada passada. No Nordeste, o processamento da cana chegou a 47,4 milhões de toneladas, 2,6% a menos do que o volume apurado na mesma data do ciclo anterior. Considerando as duas regiões, a produção de açúcar, no acumulado da safra até 15 de março, alcançou 3,075 milhões de toneladas, queda de 16,7% em relação a igual intervalo do ano passado.

A produção total de etanol no Norte e Nordeste, até 15 de março, chegou a 2,888 milhões de metros cúbicos, contra 2,189 milhões registrados no mesmo período do ciclo anterior.

Startups levam soluções aplicadas ao campo para o Agrishow Labs

AI/Agrishow Labs



O agronegócio brasileiro se destaca em todo o mundo pelo avanço tecnológico, que é responsável por tornar a agricultura mais rentável, produtiva e sustentável. Parte dessa evolução se dá pelo crescimento no número de startups, que apresentam cada vez mais soluções inovadoras. Segundo o Radar Agtech Brasil 2025, o país reúne mais de duas mil startups do agronegócio distribuídas em centenas de municípios, refletindo a expansão desse mercado.

Acompanhando esse movimento, a Agrishow, principal feira de tecnologia para o agronegócio da América Latina, reúne startups e hubs de inovação no Agrishow Labs, espaço voltado à conexão com produtores e à geração de negócios. Na Arena de Tecnologia e Inovação são apresentadas soluções aplicadas ao campo, com foco em gestão de dados, automação e monitoramento. Entre os hubs participantes estão PwC AgTech Innovation, Supera Parque e Sebrae for Startups.

"A inovação no agronegócio deixou de ser um movimento pontual e passou a integrar a

base da competitividade do setor. Hoje, o produtor rural tem acesso a soluções que conectam dados, automação e inteligência aplicada ao campo, o que muda a forma de produzir e de tomar decisões. A Agrishow cumpre o papel de aproximar essas tecnologias da realidade das propriedades, criando um espaço onde startups, empresas e produtores podem se encontrar, testar soluções e acelerar a adoção de ferramentas que aumentam eficiência e produtividade", afirma João Marchesan, presidente da Agrishow.

O espaço conta ainda com patrocínio master da Timber Agriculture (Grupo Timber), reforçando a conexão entre startups, empresas e instituições voltadas à inovação no agronegócio. "O Agrishow Labs facilita o acesso a novas tecnologias e permite que essas soluções sejam apresentadas de forma mais próxima da realidade do produtor. A proposta é estimular conexões que possam evoluir em parcerias e aplicações concretas dentro das propriedades rurais", conclui Marilda Meleti, gerente de negócios da Agrishow (www.agrishow.com.br).

Premiação de produtores da Auriverde comprova eficiência de parceria

Os melhores desempenhos reprodutivos da Cooperativa Regional Auriverde, de Cunha Porã (SC), foram premiados em uma cerimônia realizada nos dias 18 e 19 de março de 2026. O evento contou com a participação de cerca de 35 produtores.

O objetivo foi reconhecer a eficiência técnica das UPDs (Unidades Produtoras de Leiteões) e os números alcançados pelos premiados evidenciam os resultados práticos do uso da fêmea GA 2030 (Genética Aurora Coop) a campo.

A Cooperativa Auriverde possui todo o plantel formado por fêmeas oriundas do programa de melhoramento da Genética Aurora Coop em parceria com a Topigs Norsvin. Esse trabalho conjunto busca desenhar um progresso genético balanceado e sustentável para atender às exigências do produtor, das cooperativas filiadas e da Aurora Coop.

"Temos uma parceria sólida e de vários anos no programa de melhoramento genético da Aurora Coop. O resultado desse trabalho em conjunto tem atingido patamares altíssimos de produtividade e qualidade dos leiteões, gerando valor para todo o sistema", explica o consultor Técnico e Comercial da Topigs Norsvin, Cleisson Trevisan (www.topignorsvin.com.br).

Destaque I

AI/4ª edição do Mundial do Queijo do Brasil



4ª edição do Mundial do Queijo do Brasil

A 4ª edição do Mundial do Queijo do Brasil apresenta, em 2026, a Vila Gastronômica como uma das novidades da programação, ampliando a experiência do público para além das degustações. O espaço fica próximo à tradicional Feira de Alimentos e Produtos de Origem, que, como nas edições anteriores, traz mais de 100 produtores de queijos, doces, geleias e outros produtos. A proposta valoriza o contato direto entre quem produz e quem consome, estimulando conexões ao longo da visita, ou seja, os visitantes podem conhecer de perto quem fabrica as iguarias. A Vila Gastronômica e a Feira de Alimentos e Produtos de Origem reúnem operações gastronômicas, produtores e marcas que atuam a partir de uma lógica artesanal, em sintonia com os pilares do evento. A programação é gratuita e acontece de 16 a 19 de abril, na área externa, de quinta a sábado, das 11h às 21h, e no domingo, das 11h às 20h. Local: Teatro B32 - Rua Lício Nogueira, 92 - Itaim Bibi - São Paulo

Destaque II

Divulgação CBNA



Líderes do varejo do Sul se reúnem na ExpoApras em congresso com mais de 60 palestrantes

Os executivos participaram, no dia 14, do painel "Grandes Empreendedores do Varejo: histórias que inspiram o Brasil", um dos destaques da programação. Mediado por Caio Camargo, o encontro propõe uma conversa direta sobre gestão, expansão e as transformações do setor. Ao longo dos três dias, o congresso aborda temas centrais do varejo alimentar, como inovação, tecnologia, comportamento do consumidor, gestão de pessoas, eficiência operacional, marketing, finanças e cenário econômico. Pensando no desafio com a dificuldade de contratação, turnover e o cenário de pleno emprego no Paraná, no dia 16, será realizado um Fórum de RH. Moderado pela gerente de RH da Rede Condor e vice-presidente deliberativa da ABRH-PR, Charmoniks Heuer, o fórum traz diversos especialistas para debater sobre escala 5x2, novas formas de contratação, entre outros desafios da área (<https://apras.org.br/expoapras/programacao/>).

Fazenda Speranza e Cooperl se associam à COBEA

A Fazenda Speranza, considerada referência na produção de ovos com foco em bem-estar animal e práticas sustentáveis, formalizou em março sua adesão à Colaboração Brasileira de Bem-Estar Animal (COBEA), iniciativa inédita lançada em 2024 para promover avanços no BEA e em toda a cadeia de proteína animal no Brasil. No mesmo mês, a Cooperl do Brasil, cooperativa francesa líder na produção de suínos na Europa, com 60 anos, este ano, de atuação e forte presença internacional, se tornou a primeira Empresa Parceira da entidade. Com a adesão à Colaboração, a Fazenda Speranza amplia seu compromisso contínuo com práticas responsáveis de produção, alinhadas às melhores diretrizes de sustentabilidade e respeito aos animais. "A associação à COBEA representa um passo importante para fortalecer o diálogo e a cooperação com outros atores do setor", afirma o proprietário da Fazenda Speranza, Guilherme Baruffi (<https://coba.com.br/>).

USDA aponta mercado de grãos estável no curto prazo

O relatório recente do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos), mostrou que não há escassez de grãos no curto prazo, mas sim uma mudança na forma como o mercado interpreta oferta e demanda. O relatório não muda o jogo sozinho, mas redefine o foco do mercado. A partir de agora, o clima, o ritmo de plantio e a execução da demanda passam a ser mais relevantes do que os números de área (Fonte: <https://www.biondagro.com/>).

Bracell apresenta avanços nas metas da Agenda 2030

A Bracell, uma das líderes globais na produção de celulose solúvel e especial, lançou seu Relatório de Sustentabilidade 2025, destacando avanços em sua agenda ESG, com resultados importantes em clima, biodiversidade, impacto social e eficiência operacional. Como principais destaques, observam-se a proteção da vegetação nativa, a remoção de toneladas de CO2 da atmosfera, investimentos sociais e progressos nas metas da agenda Bracell 2030.

Liderança Paumari é destaque nacional no Prêmio Mulheres das Águas



A presidente da Associação Indígena do Povo das Águas (AIPA), Ana Paula Paumari, tornou-se a primeira mulher indígena a ser homenageada pelo Prêmio Mulheres das Águas, promovido pelo Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA). A premiação, que reconheceu 14 mulheres de destaque em todo o país, celebra não apenas uma trajetória individual, mas a força do povo Paumari.

Taíta Oliveira/OPAN

OPINIÃO

Democratizar o monitoramento ambiental é garantir justiça no campo

José Renato da Costa Alberto (*)

O avanço das tecnologias de monitoramento ambiental por satélite transformou profundamente a forma como o agronegócio brasileiro é observado, regulado e financiado.

Ferramentas antes restritas a grandes instituições hoje permitem acompanhar, quase em tempo real, mudanças no uso da terra, desmatamento e conformidade ambiental. Esse movimento, impulsionado por iniciativas como o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais e sistemas como o PRODES, trouxe mais transparência ao setor. Mas também expôs uma nova desigualdade: o acesso, ou a falta dele, à capacidade de interpretar esses dados.

O agronegócio segue como um dos pilares da economia brasileira. Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil e o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, o setor representou cerca de 23% do PIB nacional em 2024, movimentando mais de R\$ 2,7 trilhões e gerando aproximadamente 28 milhões de empregos. Por trás desses números robustos, no entanto, está uma realidade heterogênea: cerca de 77% dos estabelecimentos rurais brasileiros pertencem à agricultura familiar, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, responsável por 67% da mão de obra no campo.

É justamente esse grupo, pequenos e médios produtores, que enfrenta maior dificuldade diante da crescente complexidade das exigências ambientais. A digitalização da fiscalização e do crédito rural, embora necessária e positiva do ponto de vista da governança, exige competências técnicas que nem sempre estão disponíveis no campo.

A recente Resolução CMN nº 5.268/2025 reforça esse cenário ao estabelecer novos critérios para a verificação de supressão de vegetação nativa na concessão de crédito. Na prática, isso significa que dados de sensoriamento remoto e análises geoespaciais passam a ter peso direto na aprovação de financiamentos. O problema não está na exigência em si, afinal, alinhar produção e sustentabilidade é um imperativo global, mas na desigualdade de condições para cumpri-la.

Grandes produtores e grupos empresariais já operam com equipes técnicas, softwares especializados e consultorias jurídicas capazes de traduzir imagens de satélite em relatórios de conformidade. Já pequenos produtores, muitas vezes, dependem de assistência técnica limitada ou inexistente. Sem acesso a ferramentas adequadas ou conhecimento para interpretá-las, esses produtores correm o risco de serem penalizados não por irregularidades, mas por incapacidade de comprovação. Esse é o ponto central do debate: transparência sem acessibilidade pode aprofundar desigualdades. A tecnologia, quando não democratizada, deixa de ser instrumento de inclusão para se tornar mais uma barreira.

Por outro lado, o próprio avanço tecnológico oferece caminhos para reverter esse cenário. O desenvolvimento de plataformas mais intuitivas, com interfaces simplificadas e relatórios automatizados, pode reduzir a dependência de conhecimento altamente especializado. Além disso, políticas públicas e iniciativas privadas que promovam capacitação técnica no campo são fundamentais para garantir que produtores de todos os portes possam se adaptar a essa nova realidade.

Há também um papel importante para cooperativas, associações e fintechs do agro, que podem atuar como intermediárias no acesso a essas ferramentas. Ao oferecer soluções compartilhadas, essas organizações ajudam a diluir custos e ampliar o alcance da tecnologia.

A agenda ambiental no agronegócio é irreversível, e em muitos aspectos, desejável. O Brasil tem potencial para ser referência global em produção sustentável, mas isso só será possível se houver equilíbrio na forma como as regras são aplicadas. Democratizar o acesso à tecnologia de monitoramento não é apenas uma questão de eficiência, é uma questão de justiça.

Garantir que pequenos e médios produtores tenham as mesmas condições de comprovar sua regularidade ambiental que grandes players é essencial para evitar distorções e fortalecer todo o ecossistema agro. Afinal, sustentabilidade real não se constrói apenas com dados, mas com inclusão.

(*) CEO e fundador da SpotSat Tecnologia e Serviços para o Agronegócio.

Alerta para riscos da dependência de fertilizantes importados no Brasil

A combinação de tensões geopolíticas, volatilidade cambial e disputas por insumos estratégicos tem ampliado a pressão sobre cadeias produtivas em todo o mundo. No Brasil, esse cenário expõe uma fragilidade estrutural do agronegócio: a elevada dependência de fertilizantes importados. Para a Massari Fértil e a Morro Verde, empresas especializadas em soluções para a agricultura tropical, o momento exige uma resposta estratégica para reduzir riscos e fortalecer a autonomia do setor.

Atualmente, cerca de 80% dos fertilizantes utilizados no Brasil são importados, segundo dados da Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA). Essa dependência concentra o abastecimento em poucos mercados, como Rússia,

Canadá, China e Marrocos, o que aumenta a exposição a restrições comerciais, sanções econômicas e oscilações logísticas. O impacto se reflete diretamente nos custos de produção, na previsibilidade das safras e na competitividade do produtor brasileiro.

De acordo com Sérgio Saurin, CEO da Massari, o contexto atual impõe uma revisão estrutural na estratégia do setor. "O agro brasileiro se consolidou como uma potência global, mas construiu parte desse crescimento sobre uma base dependente de insumos externos. O cenário recente mostra que essa dependência precisa ser reduzida com urgência, por meio de uma política mais consistente de produção nacional", afirma.

Período chuvoso desafia tomaticultores e exige híbridos mais tolerantes e adaptados no campo

Tomates Malibu e Taos se destacam como opções para manter produtividade, sanidade e rentabilidade na lavoura mesmo sob o excesso de chuvas

O período chuvoso que marca boa parte do calendário agrícola brasileiro impõe uma série de desafios aos produtores de tomate. Em diferentes regiões do país, o excesso de precipitações favorece oscilações climáticas, eleva a pressão de doenças e compromete o desenvolvimento das plantas, exigindo manejo criterioso para evitar perdas.

Para o tomaticultor, esse cenário pode significar queda no pegamento de frutos, problemas de sanidade foliar e maior incidência de rachaduras, fatores que impactam diretamente a produtividade e, consequentemente, a rentabilidade da lavoura. Diante dessas adversidades, a escolha do híbrido torna-se estratégica para reduzir riscos e assegurar melhor desempenho no campo.

De acordo com o especialista em Tomates e Pimentões, Thiago Teodoro, o tomate salada híbrido Malibu, da TSV Sementes, tem se destacado especialmente na região Sul do Brasil, onde as inversões climáticas são frequentes, e vem ganhando espaço no Centro-Oeste, justamente por seu desempenho em campo aberto. "Trata-se de uma planta forte, muito vigorosa, cujo principal diferencial é o pegamento de frutos que, ao final, se converte em maior produtividade ao agricultor", explica.

Segundo Teodoro, outra característica do Malibu é o pacote de resistência que inclui vira-cabeça, nematoide, verticílio e fusarium, além de excelente adaptação ao período chuvoso, devido à sua sanidade foliar.

Frente aos desafios do excesso de chuva, outra opção é o tomate salada Taos F1, também da TSV Sementes. Seu principal



Agristar do Brasil

“Trata-se de uma planta forte, muito vigorosa, cujo principal diferencial é o pegamento de frutos que, ao final, se converte em maior produtividade ao agricultor”

destaque é o tamanho de fruto, com ombro liso e inserção pequena, características valorizadas comercialmente. "O Taos possui uma pele muito forte, o que é fundamen-

tal no período chuvoso, pois confere alta tolerância à rachadura de fruto", afirma o especialista.

Conforme Thiago Teodoro, o Taos apresenta ainda plantas vigorosas, com pencas compactas e distanciamento mais curto entre elas, quando comparado a outros materiais do mercado. São cerca de quatro a cinco frutos por penca, o que favorece excelente uniformidade, padronização e melhor rendimento final. Além disso, por se tratar de um híbrido adaptado às condições tropicais, destaca-se no período chuvoso por sua sanidade foliar, reforçando sua posição como aliado do produtor que busca estabilidade produtiva mesmo em cenários climáticos desafiadores.

Seguro rural ESG traz desafios e oportunidades para o agro brasileiro

A incorporação de critérios ESG, ambientais, sociais e de governança, ao seguro rural brasileiro não é apenas uma exigência regulatória, mas uma oportunidade histórica para fortalecer a governança do setor agro e alinhar a atividade produtiva às demandas globais por sustentabilidade e transparência. Com a Resolução CNSP nº 485/2025, o Conselho Nacional de Seguros Privados passou a exigir que seguradoras verifiquem a conformidade socioambiental das propriedades antes de emitir apólices, trazendo mudanças estruturais no mercado segurador e na relação com produtores.

Entre os critérios obrigatórios estão: CAR ativo, ausência de embargos ambientais por desmatamento ilegal, inexistência de vínculo com trabalho análogo à escravidão e respeito a áreas protegidas, indígenas ou quilombolas. Esses requisitos reforçam a sustentabilidade do setor e reduzem riscos legais e reputacionais.

No entanto, é inegável que a exigência de ESG aumenta a complexidade operacional. Para seguradoras, a análise de risco passa a exigir cruzamento de múltiplas bases de dados públicas e validações minuciosas, o que pode tornar o processo mais lento se não houver



Julia Guerra

tecnologia adequada. Para corretores, a necessidade de orientar produtores sobre conformidade socioambiental exige capacitação e uso de ferramentas digitais. Para pequenos e médios produtores, a comprovação de conformidade pode ser um desafio adicional, potencialmente, restringindo o acesso ao seguro rural.

É aqui que a tecnologia se torna estratégica. Plataformas de verificação automática de conformidade ESG, integrando dados do SICAR, IBAMA e outras bases oficiais, permitem agilizar processos, reduzir erros e gerar trilhas

auditáveis de conformidade. Além de dar mais transparência ao mercado, essas soluções ajudam seguradoras e produtores a cumprir a lei com eficiência, garantindo que o seguro rural continue a proteger a produção agrícola e apoiar o desenvolvimento do agronegócio.

O contexto reforça a relevância dessa mudança. A frequência de eventos climáticos extremos e a importância do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural tornam o seguro rural ainda mais central para a gestão de riscos no agro. Em 2025, o governo federal liberou recursos significativos para apoiar a contratação de seguros, mostrando que políticas públicas e responsabilidade socioambiental caminham lado a lado.

A incorporação de ESG no seguro rural é, portanto, uma oportunidade e um desafio. Representa avanço regulatório e ético, aumenta a transparência e fortalece a governança do setor, mas exige adaptação operacional, capacitação de corretores e investimento em tecnologia. O futuro do seguro rural brasileiro dependerá da capacidade de integrar reguladores, seguradoras, produtores e tecnologia para que o setor seja eficiente, inclusivo e verdadeiramente sustentável.

(Fonte: Julia Guerra, diretora de Vendas na Pícsel e especialista em Seguro Rural).

Contagem regressiva: falta um mês para a Wine South America 2026, em Bento Gonçalves

Em contagem regressiva: falta um mês para a Wine South America 2026, que acontece de 12 a 14 de maio, em Bento Gonçalves (RS), na Serra Gaúcha, maior polo produtor de vinhos do Brasil. Consolidada como uma plataforma de negócios do setor vitivinícola na América Latina, a feira reunirá mais de 400 marcas nacionais e internacionais, com rótulos de mais de 20 países.

Ao longo de três dias, o evento deve concentrar milhares de conexões comerciais e reforçar seu papel como hub de negócios do vinho, reunindo produtores, compradores e especialistas em um ambiente voltado à geração de oportunidades e à troca de conhecimento. Tudo isso em um destino enoturístico que permite que compradores visitem in loco vinícolas e produtores,

ampliando conexões e facilitando a geração de negócios.

A presença internacional cresce nesta edição, com países como Itália, Portugal, França, Espanha, Chile e Argentina, além de estreias como Nova Zelândia e Alemanha, ampliando a diversidade de origens e reforçando o interesse global pelo mercado brasileiro.



putlich_CANVA

CONSULTORIA EM TI JÁ NÃO BASTA

EMPRESAS PRECISAM DE CURADORIA EM TECNOLOGIA

Em um cenário saturado de soluções digitais, o diferencial competitivo pode não estar em implementar tecnologia, mas em saber escolher e sustentar as ferramentas certas

(*) Simone Justino

O problema das empresas hoje não é falta de tecnologia. É excesso. Nunca houve tantas soluções disponíveis e, ao mesmo tempo, nunca foi tão difícil escolher as certas.

Plataformas, ferramentas, clouds, soluções de dados, inteligência artificial, automação. A cada semana surge uma nova promessa de transformação digital. Para empresas que são pressionadas por eficiência e inovação, a abundância virou um problema. No meio de tantas opções, tomar a decisão errada pode significar investimentos milionários desperdiçados, projetos que não escalam e operações mais complexas do que já eram antes.

Não é raro encontrar empresas com dezenas de ferramentas contratadas, sendo que menos da metade é efetivamente utilizada em sua total capacidade ou sequer integrada ao restante do ecossistema. O resultado que vemos no mercado é um padrão: quanto maior o número de soluções, maior é a complexidade operacional e o custo, mas menor é a geração de valor. É nesse contexto que um modelo tradicional do setor começa a exceder sua forma de atuar: a consultoria.

Durante décadas, consultorias foram fundamentais para diagnosticar problemas e recomendar soluções tecnológicas. Mas o ambiente atual exige algo a mais. Não basta sugerir uma ferramenta ou apoiar uma implementação. O verdadeiro desafio hoje é navegar por um ecossistema tecnológico cada vez mais fragmentado, acelerado e dinâmico.

É por isso que a curadoria começa a ganhar espaço, assumindo uma responsabilidade que vai além da recomendação. Significa entender o problema antes da tecnologia, selecionar soluções com critério, apoiar na escolha e acompanhar a jornada completa de adoção e evolução dessas ferramentas.

Ou seja, a curadoria começa pela dor do cliente, não pela tecnologia disponível no mercado. Em vez de partir da pergunta "qual ferramenta devemos usar?", o questionamento muda para "qual problema precisamos resolver?". Só depois disso é possível identificar quais plataformas realmente fazem sentido. A nova transformação digital não é sobre implementar mais tecnologia. É sobre escolher melhor o que realmente faz sentido.



Simone Justino

“Quanto maior o número de soluções, maior é a complexidade operacional e o custo, mas menor é a geração de valor. É nesse contexto que um modelo tradicional do setor começa a exceder sua forma de atuar: a consultoria.”

Esse mindset altera completamente a relação entre empresas e tecnologia. Hoje, muitas organizações acumulam sistemas, plataformas e licenças que são fruto de decisões tomadas sob pressão, influenciadas pelo hype tecnológico ou pela promessa de ganhos rápidos. O resultado é um ambiente digital complexo, caro e difícil de sustentar. Um verdadeiro emaranhado, no qual, o objetivo maior é chegar a uma solução que está longe de ser descoberta.

Não por acaso, a complexidade desse cenário começa a aparecer também nas estatísticas do mercado. Segundo a Gartner, até 80% das iniciativas de governança de dados e analytics devem falhar até 2027. Isso porque muitas empresas ainda tratam tecnologia de forma separada e desconectada de resultados de negócio.

A curadoria surge justamente como um recurso para ajudar a esclarecer esse cenário. Ao filtrar soluções, acompanhar implementações e sustentar a evolução das plataformas ao longo do tempo, ela reduz riscos e cria algo que executivos valorizam cada vez mais: previsibilidade na tomada de decisão.

Quando bem aplicada, essa abordagem gera impactos que vão além da tecnologia. Ela reduz retrabalho, acelera decisões e diminui o número de crises operacionais inesperadas. Na prática, isso significa mais estabilidade para o negócio e menos noites em claro para líderes responsáveis por sistemas críticos. Até uma ascensão na carreira ou mais horas com a família, por conta daquela solução que resolve os problemas de sua área. Tudo isso graças a uma curadoria, feita por pessoas, por um time treinado, por uma equipe afiada - porque a tecnologia é feita de gente -, que vai saber fazer exatamente isso: curar uma dor.

Existe também uma dimensão de maturidade nessa relação. À medida que as empresas evoluem no uso de determinadas plataformas, o trabalho de curadoria acompanha esse processo. Isso pode envolver ajustes na arquitetura tecnológica, adoção de novas ferramentas complementares ou até a antecipação de problemas antes que eles afetem a operação.

Esse movimento ganha ainda mais relevância à medida que decisões corporativas passam a depender cada vez mais de dados e algoritmos. Projeções do Gartner indicam que até 2027 metade das decisões de negócios poderá ser aumentada ou automatizada por sistemas baseados em IA, o que nos mostra que é preciso garantir qualidade e governança sobre os dados que alimentam essas tecnologias.

Com o tempo, o próprio cliente ganha autonomia, melhora seu tempo de resposta e passa a tomar decisões tecnológicas que afetam positivamente o negócio - e a receita - com mais confiança.

Para as empresas que atuam nesse mercado, assumir esse papel também exige uma mudança importante de posicionamento. Durante muito tempo, grande parte do setor de tecnologia operou nos bastidores das grandes transformações. Hoje, quem deseja protagonismo precisa mostrar que não entrega apenas projetos, mas sim, que faz a diferença no negócio. Isso passa também por estratégias mais sofisticadas de marketing B2B, capazes de traduzir tecnologia em valor concreto para executivos e conselhos de administração.

Outro fator decisivo da curadoria é o olhar constante para inovação global. Fora do país, o ritmo, que surgem novas plataformas e modelos tecnológicos é acelerado, e muitas das tendências que ganham força em outros mercados demoram a chegar ao radar das empresas brasileiras. A curadoria exige um olhar atento e vigilância permanente sobre o que está despontando lá fora, além do discernimento para separar inovação real de hype.

Em um mercado em que novas ferramentas surgem quase que diariamente, talvez o diferencial competitivo não esteja mais na capacidade de implementar ferramentas, mas sim, de fazer a curadoria de tecnologias de ponta para entregar o máximo valor aos clientes. E esse valor pode estar em algo muito mais raro: a capacidade de escolher bem e de sustentar essas escolhas ao longo do tempo passa a ser o verdadeiro diferencial competitivo.

(*) Diretora de Marketing da Delfia, curadoria de jornadas digitais.

