

BAIXA MATURIDADE DE GESTÃO

EMPREENDEDORES AVANÇAM SEM ESTRUTURA E TRAVAM CRESCIMENTO AO IGNORAR MODELO EMPRESARIAL

▶▶ Leia na página 8

“De dono para dono”: metodologia busca frear mortalidade de empresas no Brasil

Segundo o Sebrae, 1 em cada 4 empresas ainda não sobrevive mais que dois anos no país

O desejo de abrir uma empresa e conquistar autonomia financeira é um pilar do empreendedorismo brasileiro, mas a transição da ideia para a operação sustentável exige mais do que coragem: demanda expertise, técnica e decisões precisas para mitigar riscos.

Segundo dados do Sebrae, a taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas é alarmante, com quase 25% encerrando as atividades antes do segundo ano. Quando projetamos esse cenário para quatro anos, metade dos negócios sucumbe à pressão competitiva, evidenciando a necessidade crítica de um suporte profissional que ofereça segurança e visão de mercado.

A falência prematura de uma organização raramente é fruto de um único erro, mas sim de uma convergência de negligências operacionais e estratégicas que sufocam o fluxo de caixa. Entre os principais gargalos estão a ausência de um planejamento estratégico sólido, o desconhecimento profundo do mercado de atuação, a ineficiência na gestão financeira e na precificação.

Ignorar a inovação tecnológica e as tendências dos concorrentes, somado à dificuldade em reter talentos, cria um ambiente de estagnação que impede o crescimento escalável e afasta a empresa de sua missão inicial.

Consultoria aposta em acompanhamento próximo e gestão prática

Para reverter esse quadro e alcançar o sucesso, é imperativo contar com a orientação de quem já vivenciou os desafios da liderança. A Auddas, fundada em 2014, consolidou-se como uma referência em consultoria empresarial ao adotar a filosofia de atendimento “de dono para dono”.

O grande diferencial da consultoria não reside apenas no conselho estratégico abstrato, mas na capacidade técnica de mergulhar nas operações diárias dos clientes, engajando equipes e implementando soluções práticas



“A falência prematura de uma organização raramente é fruto de um único erro, mas sim de uma convergência de negligências operacionais e estratégicas.

que transformam a cultura organizacional de dentro para fora.

A metodologia proprietária da Auddas é rigorosamente estruturada sobre quatro pilares que sustentam a saúde de qualquer companhia moderna. O processo inicia-se pelo estabelecimento de uma estratégia clara, equilibrando metas de curto e longo prazo para garantir a perenidade do negócio.

Em seguida, a consultoria define e implementa modelos robustos de governança corporativa, otimiza a gestão baseada em dados reais e avalia as alternativas mais inteligentes para a captura e uso de capital, assegurando que cada recurso investido gere o máximo de retorno possível.

A execução prática dessa consultoria é pautada pelo acompanhamento contínuo,

com reuniões semanais que monitoram indicadores de performance e ajustam a rota conforme as demandas do mercado. Um especialista da equipe Auddas permanece dedicado a cada etapa do projeto, garantindo que o relacionamento estreito minimize ruídos de comunicação e acelere o aprendizado institucional.

Essa vivência prática em diversos setores industriais e corporativos permite um desenvolvimento orgânico e sustentado, elevando o valuation da companhia e gerando valor real tanto para o negócio quanto para os acionistas.

Soluções variam conforme porte e momento da empresa

Para organizações de maior porte, com receita anual acima de R\$30 milhões e pelo menos 40 colaboradores, o serviço de Operating Partnership é a solução mais completa e robusta. Trata-se de uma consultoria de longo prazo com altíssimo nível de engajamento, focada em construir um modelo de execução e governança que resolva problemas complexos, como a limitação de capital e a falta de estrutura interna.

É a escolha ideal para empresas com Ebitda superior a R\$5 milhões que buscam profissionalizar sua gestão e consolidar sua liderança no setor de atuação.

Já para empreendedores que comandam negócios com faturamento a partir de R\$5 milhões, a modalidade onDemand oferece uma mentoria sob medida e altamente qualificada. Esse serviço é voltado para quem busca respostas rápidas e direcionamento estratégico em temas específicos, sem a necessidade de apoio direto na execução operacional.

O foco aqui é o desenvolvimento das competências do dono do negócio, refinando suas habilidades de liderança e proporcionando uma visão panorâmica que permita tomar decisões seguras e velozes em um cenário econômico volátil.

Ao investir na educação corporativa e no treinamento de lideranças, a empresa garante que a inovação seja uma constante, preparando o terreno para um crescimento sustentável e uma operação verdadeiramente resiliente.

Negócios em Pauta

Divulgação / Itaquí

Luiz Felipe Pondé conduz a aula magna do Filosofia da Tecnologia



“Filosofia da Tecnologia”

Em um momento em que a Inteligência Artificial (IA) avança rapidamente sobre diferentes áreas da sociedade e transforma desde relações de trabalho até processos de tomada de decisão, o Instituto Itaquí realiza a segunda edição do programa “Filosofia da Tecnologia”, uma imersão voltada a líderes e executivos interessados em compreender os impactos humanos, sociais e culturais da evolução tecnológica. Serão discutidos temas como IA, consciência, ética, felicidade, geopolítica, propósito e os limites da tecnologia. O curso será realizado entre os dias 17 e 19 de maio, no Distrito Itaquí, em Itapevi, na região metropolitana de São Paulo, e reunirá nomes como o filósofo Luiz Felipe Pondé, Álvaro Machado Dias, um dos mais renomados neurocientistas e um dos maiores especialistas em inteligência artificial do Brasil, Alexandre Fialho, filósofo e consultor, e Luis Vabo Jr, professor e conselheiro (<https://institutoitaqui.com.br/escola-de-lideranca/filosofia-da-tecnologia>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução



Faculdade de Medicina de Jundiaí realiza Semana da Inovação e Saúde

▶▶ @A Faculdade de Medicina de Jundiaí (FMJ) realiza, de 18 a 22 de maio de 2026, a Semana da Inovação e Saúde, evento gratuito que vai reunir estudantes, profissionais e empresas em torno de um dos temas mais estratégicos da atualidade: o futuro da saúde. O evento contará com palestras, painéis e debates e será realizado no período noturno, reunindo especialistas convidados para discutir tecnologia, empreendedorismo e soluções inovadoras aplicadas à área, especialmente em termos de saúde digital e proteção de dados, inovações no SUS e healthtechs, inteligência artificial na saúde, educação médica 5.0 e regulação, certificação e sustentabilidade hospitalar. As inscrições podem ser feitas pelo link: <https://www.even3.com.br/semanainovacao2026-706193/>; mais informações pelo email nit@fmj.br ou pelo telefone: (11) 3395-2157. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

O olhar feminino como diferencial estratégico na era da experiência

O dia nacional da mulher, celebrado em 30 de abril, passou deixando uma reflexão importante para o mercado corporativo brasileiro: a discussão sobre presença feminina nas empresas finalmente começa a avançar da representatividade para a estratégia. ▶▶

Afiliação além do digital: como o modelo está transformando a experiência em lojas físicas

O consumidor já transita de forma fluida entre o online e o offline, mas o varejo ainda tem dificuldade em operar dessa forma na prática. ▶▶

No varejo, dado desorganizado já afeta estoque, preço e venda

No varejo, a qualidade dos dados deixou de ser um tema restrito à tecnologia. ▶▶

O capital invisível que pode destravar o caixa das empresas brasileiras

O debate sobre depósitos judiciais ainda costuma ser tratado nas empresas como um assunto restrito ao jurídico, quase sempre limitado à esfera processual e ao cumprimento formal de garantias exigidas em disputas tributárias, trabalhistas e cíveis. Essa leitura, porém, já não responde à complexidade do cenário atual. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Brasileiros reforçam presença na NRA Show 2026

A NRA Show 2026 está se aproximando e empresários e empresárias brasileiros do setor de alimentação fora do lar ainda podem participar da missão empresarial organizada pela Abrasel para o evento, que será realizado entre 16 e 19 de maio, no McCormick Place, em Chicago, nos Estados Unidos. Neste ano, a Abrasel mobiliza uma delegação brasileira com mais de 200 empresários e empresárias para a feira e oferece apoio na organização da documentação, orientação sobre passagem e hospedagem, além de uma agenda de relacionamento que inclui happy hour fora da programação oficial. Para José Eduardo Camargo, líder de Conteúdo e Inteligência da Abrasel, participar da NRA Show é uma oportunidade valiosa para o empresário brasileiro acompanhar de perto as transformações que estão moldando a alimentação fora do lar no mundo (<https://www.nationalrestaurantshow.com/Home/>).

OPINIÃO

Empresas estão investindo errado em segurança?

Paulo Lima (*)

Principalmente após o avanço tecnológico acelerado dos últimos anos, a segurança digital se tornou um dos principais pilares para a continuidade dos negócios.

Se antes era uma área isolada, distante das decisões estratégicas, hoje influência diretamente risco, operação e reputação das empresas. Nesse contexto, a forma como os investimentos são aplicados é tão importante quanto o valor investido. Quanto a isso, a questão que fica é: as companhias estão investindo nas áreas onde o risco realmente está?

De acordo com os dados do Relatório de Cibersegurança 2025: Panorama e Insights da Brasscom o Brasil deve investir R\$ 104,6 bilhões em cibersegurança até 2028, registrando um crescimento de 43,8% em relação ao período de 2021 a 2024. O levantamento apresenta também que o país é reconhecido como uma referência global em cibersegurança, mas segue entre os principais alvos de ataques cibernéticos, com o phishing liderando as ocorrências.

Esse cenário revela uma contradição significativa: mesmo com alto investimento, as ameaças mais recorrentes estão relacionadas a falhas na gestão de acesso e proteção de identidade. Diante disso, torna-se evidente a necessidade de não apenas ampliar investimentos, mas direcioná-los de forma estratégica para amenizar as principais vulnerabilidades.

Nesse contexto, a resposta do mercado tem sido o fortalecimento das iniciativas voltadas à proteção digital. Para reduzir a incidência dos ataques, as empresas têm intensificado suas aplicações em cibersegurança voltadas tanto à operação quanto à exposição de dados dos clientes. Segun-

do dados da pesquisa "Antes da TI: A Estratégia" – edição 2026, feita pelo IT Forum Inteligência, os principais focos de investimentos dos CIOs brasileiros para os próximos doze meses são cibersegurança (74%) e gestão de dados (64%).

Sabemos que o avanço dos investimentos em segurança digital no Brasil está em curso, mas os números por si só não respondem à pergunta mais importante: para onde esse dinheiro está indo? A própria Brasscom sintetiza bem o dilema ao classificar o Brasil como "early adopter, but late finisher", ou seja, adotamos tecnologias rapidamente, mas demoramos a consolidá-las de forma estratégica.

Investir mais em ferramentas enquanto credenciais comprometidas seguem sendo o principal vetor de invasão é, em outras palavras, ampliar o perímetro protegido sem fechar a porta que os atacantes mais utilizam. O direcionamento correto exige que a segurança deixe de ser tratada como linha de custo e passe a ser encarada como decisão de negócio, com governança, responsabilidade clara e conexão direta com os riscos reais da operação.

Portanto, acredito que as empresas brasileiras deveriam pensar melhor na sua distribuição, e não focar apenas em como aumentar o orçamento. Os ataques cibernéticos dos últimos anos só reforçam que organizações resilientes, diferentemente das vulneráveis, conseguem agir com clareza operacional, visibilidade real do ambiente e processos bem definidos para quando o incidente acontecer. Portanto, o valor investido fica em segundo plano quando percebemos que uma segurança eficaz está muito mais relacionada a onde e com qual propósito os recursos são de fato aplicados.

(*) CEO da Skynova, empresa destaque em serviços de e-mail corporativo, cloud computing e segurança digital.

OpenAI lança versão do ChatGPT para profissionais de saúde

Apresentado em fins de abril, o ChatGPT for Clinicians é uma versão especializada do chatbot, projetada para apoiar médicos e outros profissionais de saúde em tarefas como suporte a consultas, documentação e pesquisa.

Vivaldo José Breternitz (*)

Diferente do que acontece com as soluções voltadas ao usuário final, como o Copilot Health da Microsoft ou o ChatGPT Health da própria OpenAI, o uso desta versão é restrito a profissionais da área; a ferramenta é gratuita, mas no momento apenas profissionais trabalhando nos Estados Unidos podem usá-la.

Karan Singhal, executivo da OpenAI, onde chefia a área de saúde, é hoje uma das vozes mais influentes na interseção entre ciência médica e inteligência artificial, defendendo que a IA deve ser usada para empoderar médicos e pacientes, mas nunca substituir o julgamento humano.

Segundo Singhal, milhões de médicos acessam o ChatGPT semanalmente, levando a empresa a criar essa versão específica para apoiar esses profissionais; segundo ele, "a realidade é que muitos estão sobrecarregados. Qualquer recurso que facilite o trabalho e permita foco no paciente faz diferença para ambos".

O modelo não é novo: utiliza o GPT-5.4, mas com um conjunto de ferramentas específicas para tarefas na área de saúde: médicos, enfermeiros, farmacêuticos e outros profissionais da área podem acessar o ChatGPT for Clinicians, mediante verificação.

Um dos maiores desafios do uso de IA na área de saúde é garantir respostas precisas, sem alucinações. Com esse objetivo, a OpenAI criou a ferramenta trabalhando com milhares de médicos, incluindo especialistas de instituições como o Sloan Kettering, um dos hospitais e centros de pesquisa mais



Zapp2Photo_CANVA

renomados do mundo na área de oncologia, situado em Nova Iorque.

O sistema se baseia em estudos revisados por pares, diretrizes de saúde pública e protocolos clínicos. Nos testes efetuados com o uso do HealthBench Professional, ferramenta de benchmarking criada pela OpenAI para avaliar a precisão e a segurança de modelos de linguagem aplicados à saúde, usando critérios definidos por médicos em cenários clínicos realistas, o modelo alcançou 99,6% em precisão e segurança.

A presença da IA na saúde cresce rapidamente; em ambientes clínicos, estudos recentes indicam que modelos de IA podem igualar e até superar profissionais em situações de triagem e diagnósticos de emergência.

Ainda assim, falta à tecnologia capacidade de julgamento humano, sensibilidade e experiência, elementos essenciais no cuidado ao paciente. Há também o risco de médicos reproduzirem vieses históricos presentes na literatura médica.

Apesar de ferramentas de inteligência artificial, como os chatbots, estarem ganhando espaço na área da saúde, as empresas de tecnologia e especialistas têm sido claros: a IA não deve substituir o médico, sendo essa a razão pela qual o ChatGPT usualmente recomenda que qualquer informação sobre saúde fornecida por ele, seja confirmada por um profissional humano.

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

Velocidade sem direção: como a IA amplifica o risco nas consultorias

Neste ano de 2026, não estamos diante de uma simples evolução tecnológica, mas de uma virada estrutural no mercado de consultoria em tecnologia. Durante décadas, o valor esteve concentrado na capacidade de execução: construir pipelines robustos, integrar sistemas complexos e manter operações funcionando sem falhas. Quem tinha o melhor "braço" técnico vencia. Esse modelo, porém, perdeu protagonismo.

Com o avanço de plataformas como Google Cloud, AWS e outras soluções de dados já prontas para uso, muito daquilo que antes exigia grandes equipes de engenharia agora vem "de fábrica". A inteligência artificial, embutida no core dessas tecnologias, reduziu drasticamente a barreira técnica. O diferencial deixou de ser "quem constrói melhor" e passou a ser "quem resolve o problema certo antes que o dinheiro acabe". Em outras palavras, execução virou commodity; decisão virou estratégia.

Esse movimento traz uma consequência inevitável: o enfraquecimento das chamadas atividades-meio. O profissional que apenas traduz requisitos em código corre o risco de se tornar irrelevante. Em seu lugar, emerge uma nova figura: o engenheiro de desfecho. Mais do que executar, ele garante que o problema foi, de fato, resolvido. O valor migra da produção para o julgamento, e isso exige maturidade, visão de negócio e senso crítico.

A IA acelera entregas, mas também acelera erros. Nunca foi tão fácil avançar rápido - e na direção errada. Esse paradoxo pressiona executivos e profissionais em início de carreira. Ainda assim, há espaço para quem está começando. A diferença é que a evolução deixa de depender exclusivamente de tempo de experiência e passa a depender de repertório, contexto e capacidade de decisão.



Arlindo Carlesso

Há uma armadilha crescente: o fascínio pelas "demos mágicas". São soluções que funcionam perfeitamente em ambientes controlados, mas falham ao enfrentar o mundo real - repleto de sistemas legados, integrações frágeis e regras de negócio complexas. O que funciona em dois dias pode colapsar em seis meses. A IA não elimina essa complexidade; em muitos casos, apenas a intensifica. A ilusão de simplicidade pode sair cara.

Vivemos também o efeito do Paradoxo de Jevons, que afirma que quando a tecnologia aumenta a eficiência no uso de um recurso, o consumo total desse recurso pode crescer em vez de diminuir. Quanto mais barato produzir código e dados, mais eles serão consumidos. O resultado é um aumento significativo na complexidade e na velocidade com que decisões ruins podem ser tomadas. Não se trata de substituição total de modelos, mas de uma redistribuição de valor e responsabilidades - e de riscos.

Nesse contexto, o papel das consultorias precisa ser redefinido. Mais do que construir soluções, elas devem orientar decisões, validar rapidamente o que gera impacto real e descartar o que não funciona. Isso exige uma combinação de alfabetização em IA no nível executivo, alinhamento estratégico e, sobretudo, muita coragem para interromper iniciativas que não trazem retorno, mesmo quando já consumiram tempo e orçamento.

Muitas vezes negligenciada, a governança volta ao centro do debate. Mas precisa ser diferente: menos burocrática e mais invisível, de forma que garanta controle sem travar a inovação. Em um cenário com agentes de IA tomando decisões em escala, entender quem usa o quê, para qual finalidade e com qual nível de risco, deixa de ser opcional e passa a ser estrutural e essencial.

Ao mesmo tempo, o cliente mudou. Ele busca menos fornecedores e mais responsabilidade, previsibilidade e resultado. Quer aplicar lógica de produto em tudo, mesmo em ambientes onde os dados ainda são complexos, fragmentados e dependentes de legado. O desafio, portanto, não desapareceu; apenas se transformou. E, na minha visão, ficou mais estratégico.

No fim, a realidade é clara: o jogo não é mais sobre velocidade pura, mas sobre direção. A IA é uma ferramenta poderosa, mas, sem critério, pode amplificar o caos. O tempo de decidir pela adaptação já passou. Agora, a vantagem competitiva está com quem consegue acelerar sem perder o controle do caminho - e, principalmente, com quem decide melhor antes de construir mais.

(Fonte: Arlindo Carlesso é Diretor de Operações & Pré-Vendas da Leega Consultoria).

News@TI

Solução de verificação de maioria com 99,98% de precisão

A Unico apresenta sua nova tecnologia proprietária de aferição de idade. Trata-se de um mecanismo confiável que, por meio de uma selfie, confirma de forma determinística e privada se o usuário é maior de idade, atendendo assim às demandas regulatórias e sociais relacionadas à proteção de crianças e adolescentes no ambiente digital. O lançamento contribui para que empresas que vendem produtos e serviços online cumpram a Lei nº 15.211/2025 - Estatuto Digital da Criança e do Adolescente, que entrou em vigor em 17 de março deste ano. A solução de aferição de maioria da Unico oferece 99,98% de assertividade ao confirmar se um usuário é maior de idade, sem depender de estimativas ou probabilidades. Desenvolvida sob o conceito de Privacy by Design, a tecnologia não armazena os dados biométricos coletados e também não compartilha dados do usuário com as plataformas digitais, pois é fornecida apenas a resposta necessária - sim ou não para maioria (www.unico.io).

Placa de vídeo Husky Alpha RTX

No mês de seu aniversário, o KaBuM!, maior e-commerce de tecnologia e games da América Latina, traz descontos na tradicional campanha Mega Maio. Além das ofertas, a Husky, marca própria da varejista e queridinha dos gamers, aumenta seu catálogo com a placa de vídeo Alpha RTX, que entrega o equilíbrio ideal entre performance de alto nível e acessibilidade técnica. A placa gráfica foi desenvolvida para rodar os principais jogos do mercado em configurações elevadas para permitir acesso a tecnologias avançadas sem exigir o investimento das linhas mais caras (@huskygtr e @kabum.smart).

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);

Comercial: comercial@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br)

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Governo amplia Luz para Todos na Amazônia Legal

O programa Luz para Todos vai ampliar ainda mais seu alcance, levando energia elétrica para áreas rurais e regiões remotas da Amazônia Legal

É o que prevê o decreto 12.964, publicado pelo presidente Lula no Diário Oficial da União de ontem (11). A eletrificação será feita “com vistas ao fortalecimento do desenvolvimento socioeconômico local, à geração de trabalho e renda, à segurança alimentar e à inclusão produtiva das populações beneficiárias”.

Concebido pelo governo federal com o objetivo de universalizar o fornecimento de energia – em especial a grupos prioritários, infraestruturas comunitárias e produtivas, de forma a favorecer o desenvolvimento local nas regiões atendidas –, o Luz para Todos apoia também a qualificação de mão de obra local ligada à prestação do serviço.

De acordo com o texto publicado, o programa passa



O programa passa a priorizar o atendimento a famílias chefiadas por mulheres inscritas no CadÚnico.

a priorizar o atendimento a famílias chefiadas por mulheres inscritas no CadÚnico, famílias com pessoas com deficiência, idosos dependentes ou beneficiários do Benefício de Prestação Continuada (BPC).

Prioriza também assentamentos rurais, comunida-

des indígenas, quilombolas, ribeirinhas, extrativistas, agricultores familiares e povos tradicionais – além de “comunidades localizadas em unidades de conservação ou impactadas diretamente por empreendimentos de geração ou de transmissão de energia elétrica”.

Além de residências, o Luz para Todos atenderá infraestruturas públicas e coletivas, como as de serviços de conectividade à internet, sistemas de abastecimento de água, equipamentos de assistência social e estruturas comunitárias de segurança alimentar.

Segundo o Planalto, desde 2003, ano de criação do Luz para Todos, cerca de 3,8 milhões de famílias foram beneficiadas em todo o país, o que representa um alcance aproximado de 17,9 milhões de pessoas. “Apesar dos avanços, levantamentos do Ministério de Minas e Energia indicam que ainda existem cerca de 238 mil famílias sem acesso à energia elétrica, sobretudo em áreas rurais e regiões remotas da Amazônia Legal”, informou a Casa Civil (ABr).

Como as novas gerações estão reinventando o setor de alimentos e bebidas?

Alexandre Pierro (*)

Para uma indústria construída sobre escala, eficiência operacional e previsibilidade de demanda, lidar com incertezas não é simples. Esse é o caso do setor de alimentos e bebidas que, por décadas, operou sob uma lógica de ciclos de consumo estáveis e portfólios consolidados.

Contudo, com a chegada das novas gerações, sobretudo a Z e Alfa, este consumo tem passado por grandes mudanças e novas tendências que vêm exigindo dessas empresas que saiam de uma zona de conforto baseada em escala e eficiência, para um território onde a inovação precisa lidar, acima de tudo, com a imprevisibilidade.

Durante décadas, este setor foi guiado por padrões relativamente estáveis de consumo. Preferências eram herdadas entre gerações, a lealdade às marcas era consistente e a inovação seguia uma lógica incremental, com novos sabores e melhorias nos produtos que já tinham ampla aderência pela população. Hoje, esse cenário é profundamente diferente: 54% dos consumidores dizem buscar ativamente novos sabores e experiências ao consumir alimentos, segundo o “Food & Drinks Trends 2025”.

Ao invés de manter padrões repetitivos, o consumidor moderno é mais movido à descoberta de novas opções e tendências, sobretudo se estiverem alinhadas a hábitos mais saudáveis. Dados divulgados no portal Suzy revelam que 65% da Gen Z está disposta a substituir bebidas alcoólicas por alternativas não alcoólicas em ambientes sociais, comprovando essa clara tendência ao consumo consciente.

Os estudos acima mostram que essa transformação não é pontual, mas estrutural. Se, antes, o setor de alimentos e bebidas operava com base em ciclos relativamente previsíveis, hoje passa a navegar em um ambiente de demandas voláteis, experimentais e altamente influenciadas por hábitos mais saudáveis focados no bem-estar – o que reforça não apenas a importância da

inovação como peça-chave para se destacar neste cenário, como, principalmente, a sustentação da incerteza como pilar indispensável desta governança.

Ao invés de ser encarado como um risco a ser evitado, o cenário de incerteza pode ser utilizado estrategicamente a favor da simulação de diferentes cenários e seus possíveis impactos, mapeamento das novas demandas dos consumidores, assim como da realização de testes de cada decisão capaz de ser tomada, de forma que seja criado um sistema contínuo de inovação baseado na experimentação, no aprendizado acelerado e na adaptação constante aos desejos dos clientes, de forma que possam continuar desenvolvendo produtos aderentes ao que buscam.

Uma boa governança de inovação analisa e projeta possíveis cenários futuros, fornecendo parâmetros que indiquem os melhores caminhos a serem seguidos que favoreçam com a conquista dos objetivos desejados. Em um mercado onde a previsibilidade já não é mais suficiente para sustentar o crescimento corporativo, a capacidade de governar a incerteza passa a ser, na prática, o novo diferencial competitivo que será determinante para a atração e fidelização de cada vez mais consumidores.

Diante de gerações cada vez mais exigentes que não apenas consomem de forma diferente, mas redefinem, constantemente, o que esperam das marcas, seus produtos e experiências, insistir em modelos rígidos de inovação se torna um risco grave à própria sobrevivência do negócio.

Nesse contexto, a governança de inovação orientada pela incerteza é uma necessidade estratégica para que as empresas respondam, com agilidade, a tais mudanças, mantendo sua relevância em um mercado onde a fidelidade do cliente é cada vez mais complexa de ser sustentada.

(*) - É especialista de gestão da PALAS, consultoria pioneira na implementação da ISO de inovação (https://gestaopalas.com.br).

Tesouro Nacional lança título com aplicação a partir de R\$ 1

Investidores que buscam alternativas mais simples e com previsibilidade de rendimento já poderão utilizar o Tesouro Reserva, que possibilita investimentos a partir de R\$ 1. O novo título do Programa Tesouro Direto foi lançado na manhã de ontem na Arena B3, na capital paulista.

O Tesouro Reserva é um lançamento da Secretaria do Tesouro Nacional, da B3 e do Banco do Brasil e prevê rendimento indexado à taxa básica de juros (Selic). Outra novidade desse título é que ele poderá ser negociado em qualquer hora do dia, todos os dias da semana. O foco do Tesouro Reserva é o pequeno investidor ou quem pretende montar uma reserva de emergência.

“Na prática, ele é exatamente igual ao investimen-

to de outros títulos. Ele só vai ter um ticket inicial, um investimento mínimo menor, que é de R\$ 1. A diferença é que ele funciona 24 horas por dia, sete dias por semana”, explicou Daniel Leal, secretário do Tesouro Nacional.

Inicialmente esse título ficará disponível apenas para a base de 80 milhões de correntistas do Banco do Brasil mas outras instituições também poderão oferecê-lo em breve, após a fase de testes. Nesta etapa, os investimentos e resgates serão realizados por meio do aplicativo Investimentos BB, utilizando transação via PIX. Ao contrário do Tesouro Selic, o Tesouro Reserva não terá marcação a mercado, o que quer dizer que não vai oscilar diariamente com as mudanças nas taxas de juros do mercado (ABr).

Revalida: candidatos já podem conferir local da prova prática

Os candidatos da segunda etapa do Exame Nacional de Revalidação de Diplomas Médicos Expedidos por Instituição de Educação Superior Estrangeira 2025/2 (Revalida) já podem consultar o Cartão de Confirmação da Inscrição.

O documento confirma o endereço do local de prova prática, as datas e os horários e o número de inscrição. Nele consta, ainda, se o participante contará com atendimento especializado ou tratamento por nome social. O Revalida tem o objetivo de verificar a aquisição de

conhecimentos, habilidades e competências necessárias para o exercício profissional no Brasil.

O Cartão de Confirmação da Inscrição foi disponibilizado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), e pode ser acessado na página (https://revalida.inep.gov.br/revalida/). É preciso fazer o login com a conta da plataforma Gov.br. Apesar de não ser obrigatório, o Inep recomenda levar o Cartão de Confirmação da Inscrição nos dias do exame (ABr).



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Indústria da Construção

Tecnologia offsite é solução da indústria para transformar canteiros em linhas de montagem. O uso de sistemas offsite será objeto de discussão durante o Encontro Internacional da Indústria da Construção (ENIC), evento promovido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), que acontece entre os próximos dias 19 e 22, no Distrito Anhembi, em São Paulo. Conheça a programação em: (https://cbic.org.br/enic/).

B – Mercado Imobiliário

A Pesquisa Secovi-SP do Mercado Imobiliário, realizada pelo departamento de Economia e Estatística da entidade junto às incorporadoras associadas, apurou em março a comercialização de 10.857 unidades residenciais novas na cidade de São Paulo. Em 12 meses (abril/2025 a março/2026), as vendas na capital paulista acumulam 114,6 mil unidades vendidas. O Valor Global de Vendas totalizou R\$ 5,3 bilhões no terceiro mês do ano e atingiu R\$ 58,7 bilhões no acumulado de 12 meses – valores atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo de Construção), da FGV, referente a março de 2026.

C – Classificados Imobiliários

Com mais de 20 milhões de visitantes únicos por mês e mais de 6 milhões de anúncios ativos, o Imovelweb consolida sua atuação como um dos principais players de classificados imobiliários no Brasil. A plataforma conecta anunciantes e consumidores em 532 cidades no país, com mais de 4.355

anúncios publicados. Os números o posicionam como uma das plataformas com maior concentração de pessoas ativamente buscando imóveis do país, reunindo, em um mesmo ambiente, consumidores que buscam comprar, vender ou alugar uma propriedade e profissionais do setor interessados em ampliar sua geração de negócios (www.imovelweb.com.br).

D – Futuro da Saúde

A ABIMO, Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos, participa da Hospitalar 2026 com uma agenda voltada à discussão de temas estratégicos para o futuro da saúde: regulação, financiamento do sistema e fortalecimento da indústria de dispositivos médicos como agente essencial para a inovação e ampliação do acesso à saúde. Principal evento do setor na América Latina, a Hospitalar acontece entre os próximos dias 19 e 22, no São Paulo Expo, reunindo lideranças, especialistas, autoridades públicas e representantes do ecossistema para debater caminhos para uma saúde mais eficiente, sustentável e conectada às transformações tecnológicas. Mais informações: (https://www.hospitalar.com/).

E – Fundos de Pensão

Com o objetivo de traçar os novos rumos da previdência complementar no Brasil sob uma perspectiva internacional, o Instituto de Previdência Complementar e Saúde Suplementar (IPCOM) e a Associação de Entidades de Previdência Complementar do Estado de São Paulo (APEP) promovem, no próximo dia 14 (quinta-feira), o 5º Seminário dos Fundos de Pensão e Patrocinadores Privados. O encontro reunirá autoridades

do governo e do setor para debater inovações e desafios da previdência complementar fechada. Outras informações: (www.ipcom.org.br/eventos).

F – Ações na Amazônia

A Fundação Amazônia Sustentável ampliou iniciativas que integram conservação ambiental, socioeconomia, infraestrutura comunitária, saúde e educação. Os resultados se traduzem em mais de 11,3 milhões de hectares protegidos, R\$ 8,6 milhões movimentados em faturamento bruto na cadeia do turismo e 17,2 milhões de toneladas de CO₂ evitados, beneficiando cerca de 21,9 mil famílias em 902 comunidades e aldeias, 166 municípios, 27 Unidades de Conservação e 186 territórios indígenas na Região Norte. Os dados fazem parte do Relatório de Atividades 2025 e disponível gratuitamente no site: (https://fas-amazonia.org/ges-transparencia-pt/relatorio-de-atividades-2025/).

G – Segurança dos Motoristas

O Governo de São Paulo autorizou o investimento inicial de mais de R\$ 284 milhões para a implementação do Rodanel Seguro, que vai monitorar os 174 km de extensão da via 24h por dia para reforçar a segurança dos motoristas. O programa contará com um sistema de câmeras inteligentes interligadas ao Muralha Paulista e monitorado pela polícia em tempo real. O projeto contará com uma rede de fibra ótica de alta capacidade por toda a via, câmeras 4K com leitura de placas e reconhecimento facial, além de sensores para detectar movimentações criminosas.

H – Banco de Dados

Os bancos de dados são um conjunto de informações valiosas, com utilidade em diferentes setores, nas mais variadas finalidades, e o avanço desse meio sustenta aplicações científicas, corporativas e comportamentais. É pensando em discutir as inovações da área que a Sociedade Brasileira de Computação realiza o 'Simpósio Brasileiro de Banco de Dados' anualmente. Principal evento da América Latina na área, o encontro será realizado de 8 a 11 de setembro no ICMC da USP, em São Carlos. Saiba mais: (https://sbbd.org.br/2026/).

Brasil aumenta formação de mestres e doutores, mas falha em inovar: onde estamos errando?

Alexandre Pierro (*)

O Brasil nunca formou tantos mestres e doutores como agora. Ano após ano, os números desses diplomas avançam, consolidando uma base acadêmica robusta e cada vez mais qualificada. Ainda assim, quando o assunto é inovação, seguimos em desvantagem nos rankings globais

O cenário é evidente e, ao mesmo tempo, preocupante: afinal, onde está o verdadeiro gargalo? Se temos capital humano qualificado, por que seguimos ficando para trás nessa corrida inovadora?

Quantitativamente, o Brasil viveu uma expansão expressiva na formação acadêmica avançada. Dados revelados pela pesquisa "Brasil: Mestres e Doutores 2024", conduzida pelo Centro de Gestão de Estudos Estratégicos (CGEE), mostraram um salto significativo nesses números: saímos de cerca de 40 mil mestres e 12 mil doutores titulados em 2010, para uma média de mais de 60 mil mestres e 25 mil doutores em 2024 – seguindo com uma tendência estável em 2025.

Esse descompasso fica evidente quando relacionamos essas informações ao desempenho nacional no último Índice Global de Inovação, em que caímos duas colocações, atingindo o 52º lugar. O problema se torna ainda mais evidente quando analisamos um dos pilares mais críticos do índice: o de instituições, um dos piores desempenhos entre todos os indicadores avaliados.

Responsável por medir, justamente, a qualidade do ambiente regulatório, a eficiência do sistema jurídico e a capacidade do país de criar condições favoráveis à inovação, nossa colocação evidencia um sistema ainda marcado por excesso de burocracia, insegurança jurídica e marcos regulatórios que não acompanham a velocidade das transformações tecnológicas. Isso faz com que, enquanto formamos pesquisadores preparados para atuar na fronteira do conhecimento, sigamos presos a estruturas institucionais que dificultam a aplicação prática desse saber.

A fragilidade também se estende ao pilar de infraestrutura, outro ponto sensível para o avanço da inovação. Embora tenhamos excelentes polos tecnológicos e centros de pesquisa, o desempenho geral ainda é comprometido por gargalos em termos de logística, conectividade e sustentabilidade dessas iniciativas – todos, elementos essenciais para que as ideias gerem valor.

Esse cenário faz com que o Brasil perca competitividade não apenas para economias desenvolvidas, mas também para países emergentes que avançaram mais rapidamente na modernização de suas bases estruturais. O resultado disso tudo é um ambiente em que o conhecimento até existe, mas encontra dificuldades concretas para circular, se

desenvolver e gerar impacto econômico – sobretudo, devido à desconexão entre a academia e o mercado.

Embora as universidades e centros de pesquisa invistam em pesquisas de desenvolvimento e inovação relevantes, esse conhecimento ainda circula majoritariamente dentro do próprio meio acadêmico, com pouca capilaridade no setor produtivo. Faltam incentivos claros para parcerias com as empresas e, acima de tudo, uma cultura que realmente valorize a aplicação prática desses estudos a favor do nosso potencial inovador.

Ao mesmo tempo, muitas organizações ainda investem pouco em pesquisa e desenvolvimento, preferindo importar soluções prontas a assumir o risco da inovação local. Isso apenas leva a um ecossistema fragmentado, no qual mestres e doutores são formados para produzir conhecimento, mas encontram poucas oportunidades — ou estímulos — para transformá-lo em produtos, serviços ou processos que gerem impacto real na economia.

Enfrentar esse problema exige muito mais do que ampliar a formação acadêmica, sendo crucial reforçar a criação de pontes reais entre o conhecimento e sua aplicação, o que pode ser favorecido com o fortalecimento de mecanismos de conexão nesse sentido, com incentivos claros para projetos conjuntos, compartilhamento de infraestrutura e transferência de tecnologia, como é o caso da ISO de Inovação, a qual oferece diretrizes estruturadas para que as empresas organizem seus processos inovadores de forma consistente, conectando estratégia, cultura e execução.

É fundamental, também, que esse movimento seja acompanhado por uma evolução no ambiente regulatório e nos incentivos à inovação, com políticas que estimulem investimentos em pesquisa e desenvolvimento, reduzam barreiras burocráticas e incentivem a colaboração entre diferentes atores, de forma que possamos transformar nossa base acadêmica em vantagem competitiva.

No final, fica claro o fato de que, por mais que tenhamos talentos qualificados, formação científica relevante e um sistema de pós-graduação consolidado, ainda carecemos de um ambiente que conecte esses elementos de forma estratégica e orientada a resultados. Superar esse descompasso exige ação coordenada entre governo, academia e o mercado em si, solidificando nossa infraestrutura e adotando práticas que transformem conhecimento em valor. Do contrário, continuaremos acumulando diplomas enquanto a inovação — e as oportunidades que ela traz — segue avançando em outros países.

(*) **Doutorando em energia e mestre em gestão e engenharia da inovação, engenheiro mecânico, bacharel em física e especialista de gestão da PALAS, consultoria pioneira na implementação da ISO de inovação na América Latina.**

Veja erros que podem colocar sua campanha em risco na Copa do Mundo de 2026

Especialista aponta cuidados jurídicos que marcas devem ter ao aproveitar o maior evento esportivo do planeta

A edição da Copa do Mundo FIFA de 2026 está chegando, prevista para os meses de junho e julho. É de extremo conhecimento que poucos eventos mobilizam tantos brasileiros quanto a Copa, seja pela audiência massiva dos jogos, pelo engajamento nas redes sociais ou pelo envolvimento emocional que toma conta do país durante a competição.

Esse cenário, no entanto, exige mais do que criatividade e timing. Com regras rígidas de proteção de marca, direitos de imagem e licenciamento, a Copa também é um dos eventos mais sensíveis do ponto de vista jurídico. Campanhas mal planejadas ou que tentam "surfear" o tema sem respaldo legal podem resultar em notificações, multas e até ações judiciais.

Segundo Gabriela Pastore, advogada especialista em Direitos Autorais e Direito do Entretenimento da Weiss Advocacia, o erro mais comum é subestimar esse risco. "Muitas empresas enxergam



a Copa apenas como uma oportunidade de marketing, mas esquecem que se trata de um evento com forte proteção jurídica. Sem o devido cuidado, uma campanha pode gerar mais problemas do que resultados", afirma.

A seguir, a especialista destaca os principais erros que devem ser evitados pelas marcas:

1) Não se preparar com antecedência

Deixar o planejamento para a última hora pode comprometer não só a criatividade, mas também a segurança jurídica da campanha. "Sem tempo hábil para revisão, aumenta o risco de uso indevi-

do de elementos protegidos, como marcas e referências ao evento", explica Gabriela.

2) Acreditar que redes sociais têm regras mais flexíveis

Muitas empresas concentram suas ações no digital, mas ignoram que as mesmas normas se aplicam a todos os canais. "O uso de imagens, vídeos, trilhas sonoras e até conteúdos inspirados no universo da Copa exige atenção aos direitos autorais e de imagem, independentemente da plataforma", destaca.

3) Não participar da conversa do público

Ficar fora do debate também pode ser um erro

estratégico, mas a participação precisa ser feita com cautela. "É possível dialogar com o público sem criar associação indevida com a Copa. O problema é quando a comunicação sugere um vínculo oficial que não existe", diz.

4) Apostar no ambush marketing sem avaliar riscos

A tentativa de se associar ao evento sem ser patrocinador oficial continua sendo uma prática comum, mas perigosa. "Dependendo da forma como é feita, essa estratégia pode ser enquadrada como infração e gerar sanções legais, além de prejudicar a reputação da marca", alerta.

Para Gabriela, o caminho mais seguro é integrar o jurídico ao planejamento desde o início. "Uma campanha eficiente não é apenas criativa e oportuna, mas também segura do ponto de vista legal. Antecipar essa análise é fundamental para aproveitar o potencial da Copa sem correr riscos desnecessários", conclui.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca

Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

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

O pretendente: **DENIS STAMPACCHIO CASTILHO**, estado civil solteiro, profissão diretor escolar, nascido em São Paulo, SP, no dia 01/03/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Regis Edgar Castilho e de Sylmara Stampacchio Castilho. A pretendente: **ISABELLA FERNANDA CAVALCANTE MARCHI**, estado civil solteira, profissão coordenadora de marketing, nascida em São Paulo, SP, no dia 05/09/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Reginaldo Marchi e de Sandra Regina Cavalcante Marchi.

O pretendente: **ELBER CAMARGO BERNARDES SILVA**, estado civil solteiro, profissão supervisor de cobrança, nascido em São Paulo, SP, no dia 16/04/1983, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Miranda Bernardes Silva e de Clara Augusta Leite Camargo Bernardes Silva. A pretendente: **TATIANE DA CUNHA SOUZA**, estado civil solteira, profissão assistente administrativa, nascida em São Paulo, SP, no dia 24/01/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Arnaldo Pereira de Souza e de Sueli Luísa da Cunha Souza.

O pretendente: **FELIPE VIEIRA PAULINO**, estado civil divorciado, profissão confeiteiro, nascido em São Paulo, SP, no dia 27/12/1983, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edson Rubens Paulino e de Udiréia Silvano Vieira Paulino. A pretendente: **ELIANE FARIA LOPES**, estado civil solteira, profissão administradora, nascida em São Paulo, SP, no dia 01/05/1981, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Nilson Angelino Lopes e de Maria Faria Lopes.

O pretendente: **JOÃO CARLOS CÂNDIDO DOS SANTOS**, estado civil solteiro, profissão comerciante, nascido em Nova Canaã, BA, no dia 29/08/1981, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Cândido dos Santos e de Adelinha Santos de Souza. A pretendente: **SIMONE MARIA DE LIMA**, estado civil solteira, profissão comerciante, nascida em Pedro II, PI, no dia 30/11/1980, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Raimundo Nonato de Lima e de Maria do Carmo de Jesus Lima.

O pretendente: **THIAGO PAGOTTO FERREIRA**, estado civil solteiro, profissão educador físico, nascido em Vitória, ES, no dia 12/10/1985, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manuel Alves de Siqueira Ferreira e de Maria da Penha Pagotto. A pretendente: **ANNE CAROLINE DI ANGELIS**, estado civil divorciada, profissão arquiteta, nascida em São Paulo, SP, no dia 06/08/1984, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Osmar Di Angelis e de Marlene de Oliveira Di Angelis.

O pretendente: **ANDRÉ MARINO ALVES**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 27/03/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Alves de Siqueira Ferreira e de Maria da Penha Pagotto. A pretendente: **DANIELA LEITÃO ROMA**, estado civil solteira, profissão advogada, nascida em São Paulo, SP, no dia 23/04/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Edson Teodoro Roma e de Márcia Ramos Leitão Roma.

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: **ERIC ROGER PINTO**, estado civil solteiro, filho de Walter Roberto Pereira Pinto e de Leonilda Kaczorowski Pinto, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **CARLA MARIA CAMPOS CABRAL**, estado civil solteira, filha de Antonio Carlos Cabral e de Mecielleide de Oliveira Campos Cabral, residente e domiciliada na Vila Formosa, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Toriba, nº 360, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Meirelles Furtado, nº 535, Vila Formosa, 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: **JOSUE MENDES DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de Luiz Mendes da Silva e de Maria Lucia da Silva, residente e domiciliado em Osasco - SP. A pretendente: **JENNIFER CHRISTIE BALDAN**, estado civil divorciada, filha de Clodo Baldan e de Maria Possato Baldan, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Travessa Maria Lúcia, nº 52, Osasco-SP e a pretendente é residente à Avenida Cassandoca, nº 1326, apto. 34, bloco 27, Alto da Mooca, neste subdistrito - 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 do pretendente.

O pretendente: **MARCOS PAES LEME DE SOUZA**, estado civil solteiro, filho de Eraldo Torquato de Souza e de Flávia de Oliveira Paes Leme, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIANA VISCONTI AFONSO**, estado civil solteira, filha de Helio Afonso Junior e de Marta Visconti Afonso, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **CHRISTIAN LYSIAS DA COSTA SPINA**, estado civil solteiro, filho de Claudio Lysias Spina e de Elisângela da Costa Spina, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA MARIA SANDOVAL DE MEDEIROS**, estado civil solteira, filha de Luiz Carlos de Medeiros e de Ana Cristina Rodrigues Sandoval de Medeiros, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

FAÇO SABER que pretendem converter sua união estável em casamento:

O convivente: **RODRIGO DA SILVA DOMINGOS**, estado civil solteiro, filho de Valter Luis Domingos e de Vania Aparecida da Silva Domingos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A convivente: **SUÉLEN MENDES MIRANDA**, estado civil solteira, filha de Marciano Miranda e de Vandellina Mendes Miranda, 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 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: **JUNIOR DA GAMA MOURA**, nascido em Arujá, SP, no dia 31/12/1994, profissão escrevente, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Valdir Sousa Moura e de Alexandrina da Gama Moura. A pretendente: **ALINE PAIXÃO DA CRUZ**, nascida em Sorocaba, SP, no dia 13/04/1990, profissão professora, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Leonardo Getulio da Cruz e de Heliete Paixão da Cruz.

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

Fraudes com IA avançam no Brasil e ampliam desafios no combate ao crime

Especialistas apontam defasagem regulatória e risco de impunidade diante de fraudes cada vez mais sofisticadas

O avanço da inteligência artificial tem transformado rapidamente o cenário dos crimes econômicos no Brasil. Ferramentas capazes de simular vozes, criar vídeos falsos e reproduzir identidades digitais com alto grau de realismo são utilizadas para aplicar golpes cada vez mais sofisticados, ampliando o número de vítimas e elevando o impacto financeiro dessas práticas.



Time Mirashtchikova, Peres, CANVA

O fenômeno já é tratado como uma mudança estrutural: fraudes que antes dependiam de interação limitada agora podem ser executadas em larga escala, com alto nível de personalização e menor margem de erro. O resultado é um ambiente em que o crime se torna mais eficiente, mais rápido e mais difícil de rastrear.

de execução. O que muda, e de forma significativa, é o como e o quanto: a escala de execução se torna exponencial, a personalização do ataque aumenta drasticamente a taxa de êxito, e a identificação do autor se torna muito mais difícil. Isso impõe desafios sérios à investigação e à produção de provas, mas não exige necessariamente novos tipos penais. Exige, isso sim, que os operadores do direito e as autoridades estejam preparados para lidar com evidências digitais complexas e com a velocidade com que esses crimes se consomem.

limites da legislação atual, especialmente em relação à responsabilização e à produção de provas.

“O PL 2338/2023, que trata da regulação da IA no Brasil, ainda tramita no Congresso. Na prática, os operadores do direito precisam fazer uma interpretação analógica, o que gera insegurança jurídica, dificulta a persecução penal e abre espaço para impunidade. A Europa, com o AI Act, já deu um passo concreto. O Brasil precisa avançar com urgência na mesma direção, especialmente no que diz respeito à responsabilidade civil e penal pelo uso de sistemas de IA em atividades fraudulentas”, aponta Caio Ferraris.

E o impacto dessas fraudes não se limita às vítimas individuais. O sistema financeiro como um todo passa a operar sob risco ampliado, diante de

ataques mais sofisticados e difíceis de antecipar.

“Os grandes bancos e instituições financeiras investem pesadamente em sistemas antifraude baseados em machine learning, e isso tem resultado em avanços reais na detecção de padrões suspeitos. Mas há um problema estrutural: as ferramentas de defesa e as de ataque evoluem na mesma velocidade, e muitas vezes o crime leva vantagem por ser mais ágil que a regulação”, explica o especialista.

Ele vai além. “A vulnerabilidade não está apenas nas grandes instituições, está nas fintechs menores, nas empresas do mercado de capitais, nos escritórios de advocacia e contabilidade que intermediam operações. A cadeia toda precisa estar preparada. O Banco Central e a CVM têm avançado em exigências de compliance e cibersegurança, mas a implementação prática ainda é desigual. O risco real hoje não é só o ataque direto ao sistema financeiro, mas o ataque às pessoas e empresas que operam dentro dele, usando IA para enganar humanos antes de qualquer sistema automatizado entrar em cena”.

Fonte: Caio Ferraris - advogado criminalista, pós-graduado em Direitos Fundamentais pela Faculdade de Coimbra.

TRANSPARÊNCIA

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

cenp ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISTAS abra legal ADJORNIBR JORNAL DO INTERIOR

Copa de 2026 será teste de estresse para a segurança digital de empresas brasileiras

A proximidade da Copa do Mundo de 2026 deve colocar à prova a capacidade de resposta digital de empresas brasileiras. Em períodos de pico de audiência, falhas operacionais deixam de ser pontuais e passam a gerar perda de receita, instabilidade em serviços e maior exposição a ataques, especialmente em setores como varejo, delivery, streaming, apostas e meios de pagamento.

Dados do relatório Data Breach Investigations Report 2025, da Verizon, mostram que 22% das violações começaram com abuso de credenciais e 20% com exploração de vulnerabilidades, dois vetores diretamente ligados à falta de monitoramento contínuo e atualização de sistemas.

Risco da segurança reativa
De acordo com Igor Moura, COO da Under Protection,

a Copa funciona como um teste de estresse que escancara a falta de maturidade em segurança de muitas companhias brasileiras. “Há empresas que ainda tratam a segurança como reação a incidentes. Quando chega um evento de grande exposição, a operação sente. O volume cresce, o tempo de resposta encurta e qualquer fragilidade aparece mais rápido”, afirma.

Na prática, isso significa perda imediata de vendas, interrupção de serviços e desgate com o consumidor, que encontra plataformas instáveis justamente no momento de maior demanda. Criminosos também costumam aproveitar o aumento do fluxo para lançar campanhas falsas, páginas clonadas e tentativas de invasão automatizadas.

ERG RISK ANALYSIS S.A.

ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 02 DE MARÇO DE 2026

As 02/03/2026, às 10h, na sede, com a presença da totalidade. Mesa: Presidente: Marcelo Lombardo e Secretário: Frederico Guilherme de Melo Braga. **Deliberações Unânicas:** 1. Autorizar a lavratura da presente ata sob a forma de sumário dos fatos ocorridos, nos termos do disposto no parágrafo 1º do artigo 130 da Lei das S.A., assegurados aos acionistas os direitos descritos nas alíneas “a” e “b” do referido dispositivo legal. 2. Decida a única acionista, reeleger os seguintes membros para a Diretoria da Companhia, com mandato de 2 (dois) anos, a contar desta data, sendo permitida a reeleição: (a) Marcelo Lombardo, RG nº 20.074.600-5 SSP/SP e CPF/ME nº 154.135.028-69, designado Diretor Presidente, e ainda: (b) Rafael Barbosa Olmos, RG nº 32.692.101-1 SSP/SP e CPF/ME nº 291.184.948-01, designado Diretor de BI Crédito, e (c) Frederico Guilherme de Melo Braga, RG nº 16.988.132-5 SSP/SP e CPF/ME nº 257.875.268-05, designado Diretor sem designação específica. 3. Os Diretores ora eleitos tomaram posse neste ato mediante a assinatura dos termos de posse em livro próprio, cujas cópias constituem o Anexo III. 4. Considerando que o mandato anterior encerrou-se em 29/01/2026, os sócios decidem, de comum acordo, RATIFICAR todo e qualquer ato praticado pela diretoria no período compreendido entre o vencimento do último mandato e a presente eleição, declarando-os válidos e plenamente eficazes para todos os fins de direito. 5. Em continuidade, resolve a única acionista da Sociedade, OMIEXPERIENCE LTDA, aumentar o capital da Companhia em R\$ 5.600.000,00, passando este de R\$ 26.899.000,00, totalmente subscrito e integralizado, para R\$ 32.499.000,00, mediante a emissão de 5.600.000 novas ações ordinárias, todas nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão total de R\$ 5.600.000,00, totalmente subscrito, do qual a importância de R\$ 32.477.599,16 já se encontram integralizados e R\$ 21.400,84 serão integralizados pela única acionista até 31 de dezembro de 2026, nos termos do Boletim de Subscrição anexo a esta ata como Anexo II. 6. Em razão da deliberação acima, o Artigo 5º do Estatuto Social será alterado, passando a vigorar com a seguinte redação: “Artigo 5º O capital social da Companhia, totalmente subscrito e parcialmente integralizado em moeda corrente nacional é de R\$ 32.499.000,00 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, no qual R\$ 32.477.599,16 estão totalmente subscritos e integralizados, e R\$ 21.400,84 estão subscritos e serão integralizados pela única acionista até 31 de dezembro de 2026”. Nada mais.

A integra da Ata encontra-se disponível no site: https://portalempresasesnegocios.com.br/publicidade_legal/ Ucesp nº 174.560/26-6 em 13/04/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Edital de Citação Prazo de 20 dias. Processo nº 1001110-15.2017.8.26.0586. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª VC, do Foro de São Roque, Estado de SP. Dr(a). Luiz Fernando Angiolucci, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) Sr(a). **JOSÉ CARLOS DA SILVA**, RG nº 87396348, CPF nº 001461978-44, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível - Compromisso por parte de **Momento Empreendimentos Imobiliários Ltda**, ação esta denominada ação de cobrança pleiteando, em síntese: a condenação do réu ao pagamento do valor de R\$ 2.575,20 (dois mil, quinhentos e setenta e cinco reais e vinte centavos), correspondente aos valores vencidos até 25 de fevereiro de 2017, mais as parcelas vencidas até o final do presente feito, conforme art. 323 do Código de Processo Civil, acrescido de correção monetária, multa e juros, até a data do efetivo pagamento, além das custas e honorários advocatícios. A citação por Edital foi defendida pela decisão de fls. 231/232. Fica citada para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 (quinze) dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Itapevi, aos 25/02/26.

Coplatex Indústria e Comércio de Tecidos S.A.

CNPJ/MF nº 14.533.049/0001-14 - NIRE 3530068356

ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 26 DE FEVEREIRO DE 2026

1. **Data, Hora e Local:** Realizada às 16:00 horas do dia 26 de fevereiro de 2026, na sede social da Companhia, localizada na Capital do Estado de São Paulo, na Rua Estados Unidos, 520, 1º andar, CEP 01427-000, Jd. América, 2. **Convocação, Presença e Quórum de Instalação:** Compareceram os acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme assinaturas lançadas no Livro de Presença de Acionistas, satisfazendo o quórum de instalação, conforme previsto no Artigo 124 do Estatuto Social, sendo dispensada a convocação, de acordo com o parágrafo 2º do Artigo 10º do Estatuto, bem como com o parágrafo 4º do Artigo 124 da Lei nº 6.404/76. “Lei das S.A.”. **Atas presentes:** Victor de Jesus Gallo, Diretor Executivo; José Donizete Soares, Diretor Financeiro; Talita Zanelato Braga do Carmo, Diretora Jurídica; Erika Santos, Gerente de Contabilidade; e a advogada Fernanda de Moraes Gonçalves, jurídica externo da Companhia, conforme lista de presença acostada em livro próprio. **3. Mesa:** Presidente: João Carlos Callias Secretário: Christian Callias **4. Ordem do Dia:** O Sr. Presidente informou aos presentes a seguinte ordem do dia: (i) Deliberação e aprovação da inclusão de novas atividades econômicas no objeto social da filial intitulada “Filial 01” da Companhia vinculadas à fabricação de blindagem transparente (vídros de segurança balísticos); (ii) Em se aprovando a inclusão de nova atividade, deliberar e aprovar sobre a alteração do artigo 3º do Estatuto Social, para retratar a alteração do objeto social da Companhia; (iii) Deliberação e aprovação de emissão de novas ações preferências de Classe Y; (iv) Em consequência da emissão de novas ações constantes do item (iii) acima, deliberar e aprovar o aumento do capital social da Companhia, com alteração do artigo 5º do Estatuto Social da Companhia; (v) Deliberação e aprovação da emissão de novo acionista, que receberá as ações preferências emitidas no item (iii) acima; (vi) Deliberação sobre a consolidação do Estatuto Social da Companhia, para contemplar as alterações previstas nos itens competentes da ordem do dia. **5. Deliberações:** Iniciados os trabalhos, o Presidente leu a ordem do dia, cujas deliberações seguem conforme itens abaixo: 5.1. Item 01. Deliberação e aprovação da inclusão de novas atividades econômicas no objeto social da filial intitulada “Filial 01” da Companhia vinculadas à fabricação de blindagem transparente (vídros de segurança balísticos). Considerando a ampliação dos negócios da Companhia dentro de seu planejamento estratégico, a qual passará a desenvolver atividade de fabricação e comercialização de vídros de segurança, em especial vídros balísticos, os acionistas, deliberaram, por unanimidade, aprovar o acréscimo das seguintes atividades econômicas no objeto social da Filial 01 da Companhia, situada na Cidade de Itaquaquecetuba, Estado de São Paulo inscrita no CNPJ/MF sob o nº 14.533.049/0002-03, observando-se os correspondentes Códigos Nacionais de Atividades Econômicas (CNAES), em observância da Portaria MD-EB nº 800, de 14 de agosto de 2020: (a) Realização de laminação de chapas de vidro plano para manufatura de vídros balísticos (blindagem transparente de uso permitido e restrito) e vídros de segurança, bem como de peças em vídros balísticos e de segurança (CNAES 2311-7/00 e 2319-2/00); (b) Comércio atacadista de vídros balísticos e de segurança (CNAE 4679-6/03); e (c) Comércio varejista de vídros balísticos e de segurança (CNAE 4743-1/00). 5.2. Item (ii). Em se aprovando a inclusão de nova atividade, deliberar e aprovar sobre a alteração do artigo 3º do Estatuto Social, para retratar a alteração do objeto social da Companhia. Fica aprovada, por unanimidade, a alteração do artigo 3º do Estatuto Social em função da deliberação do item (i) acima, que passa a vigorar com a seguinte redação: “Artigo 3º. A Companhia tem por objeto social: (i) sedes de empresas unidades administrativas locais; (ii) comércio atacadista de tecidos fios em geral; (iii) comercialização de peças acessórios para veículos automotores; (iv) administração de bens negócios próprios; (v) importação e exportação de tecidos em geral para comercialização e industrialização; (vi) depósito fechado de magacardos; (vii) fabricação de tecidos fios em geral; (viii) representação comercial nacional internacional; (ix) fabricação e comercialização de produtos blindados; (x) fabricação de equipamentos e acessórios para segurança e proteção pessoal profissional individual; (xi) transporte rodoviário de produtos perigosos; (xii) comércio atacadista de produtos químicos; (xiii) fabricação e comercialização de produtos controlados de uso permitido restrito; (xiv) fabricação e comercialização de coletores balísticos de uso permitido restrito; (xv) fabricação e comercialização de escudos balísticos de uso permitido restrito; (xvi) fabricação e comercialização de capacetes balísticos; (xvii) fabricação e comercialização de tecidos à prova de balas; (xviii) locação de máquinas e equipamentos; (xix) elaboração de laudos, avaliações e testes balísticos; (xx) comercialização de produtos blindados; (xxi) serviços de blindagens de veículos; (xxii) comercialização de produtos controlados de uso permitido; (xxiii) outros serviços de acabamento em fios, tecidos, artefatos têxteis e peças do vestuário; (xxiv) prestação de serviços administrativos, financeiro, contábil, custos e recursos humanos; e (xxv) prestação de serviços comerciais; (xxvi) fabricação de outros peças e acessórios para veículos automotores não especificados anteriormente; (xxvii) confecção de roupas profissionais, tais como uniformes, macacões e similares; (xxviii) confecção, sob medida, de roupas profissionais; (xxix) confecção de roupas profissionais; (xxx) confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida; (xxxi) confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas; (xxxii) fabricação de roupas de proteção e segurança e resistentes a fogo; (xxxiii) comércio atacadista de artigos do vestuário e acessórios, exceto profissionais e de segurança; (xxxiv) Realização de laminação de chapas de vidro plano para manufatura de vídros balísticos (blindagem transparente de uso permitido e restrito) e vídros de segurança, bem como de peças em vídros balísticos e de segurança; (xxxv) Comércio atacadista de vídros balísticos e de segurança.” **Parágrafo Primeiro.** Na Matriz, inscrita no CNPJ/ME nº 14.533.049/0001-14, serão exercidas as atividades de (i) sede da Companhia; e (ii) holding de instituições não financeiras. **Parágrafo Segundo.** Na Filial 2, inscrita no CNPJ/ME sob nº 14.533.049/0002-03, serão exercidas as atividades de (i) fabricação de tecidos e fios em geral; (ii) transporte rodoviário de produtos perigosos; (iii) comércio atacadista de produtos químicos; (iv) importação exportação de tecidos em geral para comercialização e industrialização; (v) comércio atacadista de tecidos fios em geral; (vi) fabricação de equipamentos acessórios para segurança e proteção pessoal, profissional individual - EPI; (vii) fabricação e comercialização de produtos controlados de uso permitido restrito; (viii) fabricação e comercialização de coletores balísticos de uso permitido restrito; (ix) comercialização de escudos balísticos de uso permitido restrito; (x) fabricação e comercialização de escudos balísticos de uso permitido restrito; (xi) fabricação e comercialização de capacetes balísticos; (xii) fabricação e comercialização de tecidos à prova de balas; (xiii) locação de máquinas e equipamentos; (xiv) elaboração de laudos, avaliações e testes balísticos; (xv) outros serviços de acabamento em fios, tecidos, artefatos têxteis e peças do vestuário e prestação de serviços administrativos, financeiro, contábil, custos e recursos humanos; (xvi) prestação de serviços comerciais; (xvii) fabricação de outros peças e acessórios para veículos automotores não especificados anteriormente; (xviii) confecção, sob medida, de roupas profissionais; (xix) confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida; (xx) confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas; (xxi) fabricação de roupas de proteção e segurança e resistentes a fogo; (xxii) comércio atacadista de artigos do vestuário e acessórios, exceto profissionais e de segurança; (xxiii) Realização de laminação de chapas de vidro plano para manufatura de vídros balísticos (blindagem transparente de uso permitido e restrito) e vídros de segurança, bem como de peças em vídros balísticos e de segurança; (xxiv) Comércio atacadista de vídros balísticos e de segurança; (xxv) Comércio varejista de vídros balísticos e de segurança.” **Parágrafo Terceiro.** Na Filial 2, inscrita no CNPJ/ME sob nº CNPJ 14.533.049/0004-07, serão exercidas as atividades de (i) comércio varejista de equipamentos de segurança e acessórios para segurança e proteção pessoal, profissional e individual - EPI; (ii) fabricação e comercialização de produtos controlados de uso permitido restrito; (iii) fabricação e comercialização de coletores balísticos de uso permitido restrito; (iv) importação exportação de tecidos em geral para comercialização; (v) comercialização de produtos blindados; (vi) comercialização de produtos controlados de uso permitido; (vii) comercialização de coletores balísticos de uso permitido; (viii) fabricação e comercialização de escudos balísticos de uso permitido; (ix) comercialização de capacetes balísticos; (x) comercialização de tecidos à prova de balas; (xi) transporte rodoviário de produtos controlados. **Parágrafo Quarto.** Na Filial 3, inscrita no CNPJ/ME sob nº CNPJ 14.533.049/0005-48, serão exercidas as atividades de (i) comércio atacadista de tecidos fios em geral; (ii) comércio atacadista de roupas e acessórios para uso profissional e de segurança do trabalho; (iii) depósito fechado; e (iv) comércio atacadista de produtos químicos.” 5.3. Item (iii). Deliberação e aprovação de emissão de novas ações preferências de Classe Y. Os acionistas deliberaram, por unanimidade e sem quaisquer ressalvas, aprovar a emissão de 48 (quarenta e oito) novas ações preferências resgatáveis, Classe Y, nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R\$ 0,01 (um centavo de real) por ação, nos termos do Artigo 170 da Lei nº 6.404/76 e do Estatuto Social da Companhia. As ações ora emitidas possuem as características previstas no Anexo I, § 2º do Estatuto Social. As ações foram integralmente subscritas e integralizadas, nesta data, em moeda corrente nacional, conforme Boletim de Subscrição que integra a presente ata como Anexo I. 5.4. Item (iv). Em consequência da emissão de novas ações constantes do item (iii) acima, deliberar e aprovar o aumento do capital social da Companhia, com alteração do artigo 5º do Estatuto Social da Companhia. Em vista da aprovação da emissão das novas ações ordinárias ao valor das ações ordinárias da Companhia, conforme item (iii) da ordem do dia, os acionistas aprovam, por unanimidade, o aumento do capital social num montante de R\$ 4,48 (quarenta e oito centavos de real), passando o capital social da Companhia de R\$ 59.409.587,20 (cinquenta e nove milhões, quatrocentos e nove mil, quinhentos e oitenta e sete reais e vinte centavos), para R\$ 59.409.587,68 (cinquenta e nove milhões, quatrocentos e nove mil, quinhentos e oitenta e sete reais e sessenta e oito centavos) totalmente subscrito e integralizado. Em função da deliberação acima, o Artigo 5º do Estatuto Social passa a vigorar com a seguinte redação: “Artigo 5º O capital social da Companhia, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 59.409.587,68 (cinquenta e nove milhões, quatrocentos e nove mil, quinhentos e oitenta e sete reais e sessenta e oito centavos), representado por 5.940.958.768 (cinco bilhões, novecentos e quarenta milhões, novecentos e cinquenta e oito mil, setecentos e sessenta e oito) mil de ações totais, sendo: (i) 5.346.862.721,10 (cinco bilhões, trezentos e quarenta e seis milhões, oitocentos e sessenta e dois mil, setecentos e vinte e um, vírgula dez) de ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal; (ii) 189 (cento e oitenta e nove) mil ações preferências resgatáveis Classe Y, sem valor nominal, totalmente subscritas e integralizadas em moeda corrente nacional; (iii) 594.095.857,50 (quinhentos e noventa e quatro milhões, novecenta e cinco mil, oitocentos e cinquenta e sete vírgula novecentos e cinquenta e oito mil, totalmente, totalmente subscritas e integralizadas, em moeda corrente nacional.” **5.5. Item (v).** Deliberação e aprovação de emissão de novas ações preferências de Classe Y, nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R\$ 0,01 (um centavo de real) por ação, nos termos do Artigo 170 da Lei nº 6.404/76 e do Estatuto Social da Companhia. As ações ora emitidas possuem as características previstas no Anexo I, § 2º do Estatuto Social. As ações foram integralmente subscritas e integralizadas, nesta data, em moeda corrente nacional, conforme Boletim de Subscrição que integra a presente ata como Anexo I. 5.6. Item (vi). Deliberação sobre a consolidação do Estatuto Social da Companhia, para contemplar as alterações previstas nos itens competentes da ordem do dia. Em decorrência das alterações estatutárias acima aprovadas, fica aprovada a consolidação do Estatuto Social da Companhia para contemplar as alterações previstas na ordem do dia, o qual segue acostado à presente ata na forma do Anexo III. 5.7. Após exame e discussão, os acionistas deliberaram por autar, por unanimidade dos votos, a Diretoria da Companhia a praticar todos os atos necessários à efetivação das deliberações mencionadas nos itens da ordem do dia. **6. Encerramento.** Nada mais havendo a ser tratado, foi suspensa a Assembleia pelo tempo necessário à lavratura da presente ata, a qual, lida e achada conforme, foi aprovada pela unanimidade dos presentes, bem como para promover a assinatura, de forma digital, de acordo com o previsto no parágrafo 1º do Artigo 10 da MP 2.200-2/2001. A presente Ata é cópia fiel da lavratura em livro próprio. São Paulo, 26 de fevereiro de 2026. **JOÃO CARLOS CALLIAS** - Presidente da Mesa; **CHRISTIAN CALLIAS** - Secretário da Mesa. Visto da Advogada: Talita Zanelato Braga do Carmo - OAB-SP nº 235.226. A integra da Ata encontra-se disponível no site: https://portalempresasesnegocios.com.br/publicidade_legal/ Ucesp nº 190.377/26-4 em 03/05/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

MARUBENI BRASIL S.A.

CNPJ (MF) nº 60.884.756/0001-72 - NIRE 35.300.028.180

Resumo da Ata A.G.O. de 22.04.2026

Local, Data e Hora - Na sede da Cia, a Av. Paulista, 1063, conj 201, São Paulo - SP, em 22.04.2026, às 15:00hrs. **Presenças** - Acionistas representando a totalidade do Capital Social. **Convocação** - Dispensada a publicação dos Editais de convocação e aviso aos acionistas, nos termos do artigo 124, § 4º, e do art. 133, § 4º, da Lei 6.404/76. **Composição da Mesa** - Presidente - Sr. **Yasunobu Ono**, Diretor Presidente da Cia - Secretário - Sr. **Daisuke Sasaki**. **Ordem do dia:** Deliberar sobre as seguintes matérias: 1) o relatório da Diretoria, o balanço patrimonial e as demonstrações financeiras, referentes ao exercício social encerrado em 31.12.2025; 2) a destinação do lucro líquido do referido exercício; 3) a fixação da remuneração global da Diretoria e; 4) a renúncia dos Srs. **Masaki Kawamura**, **Yasuhiro Aoto**, **Yoshihito Esaka** e da Sra. **Kaori Fukui**. **Deliberações:** Tomadas pela unanimidade dos Acionistas presentes, restou aprovado, sem ressalvas: 1) o relatório da diretoria, o balanço patrimonial e as demonstrações financeiras, referentes ao exercício social encerrado em 31.12.2025, devidamente publicadas no Jornal Empresas & Negócios, em versão física e digital, na edição de 17.04.2026; 2) do lucro líquido verificado no exercício findo em 31.12.2025, no montante total de R\$ 26.275.530,10 (vinte e seis milhões duzentos e setenta e cinco mil, quinhentos e trinta reais e dez centavos), a ratificação do pagamento aos Acionistas dos Juros sobre o Capital Próprio, no montante total de R\$ 8.858.600,00 (oito milhões oitocentos e cinquenta e oito mil e seiscentos reais), dos Dividendos do ano de 2024 distribuídos aos Acionistas no total de R\$ 9.482.066,71 (nove milhões quatrocentos e oitenta e duas e sessenta e seis reais e setenta e um centavos), e dos Dividendos do ano de 2025 distribuídos aos Acionistas no total de R\$ 11.796.300,00 (onze milhões setecentos e noventa e seis mil e trezentos reais), reconhecidos no exercício de 2025, conforme previamente autorizado por meio da Assembleia Geral Extraordinária de 12.04.2025, ressaltando-se que referidos valores foram imputados ao valor dos dividendos mínimos obrigatórios, conforme previsto no §3º do artigo 347 do Decreto nº 3.000 de 26.03.1999; 2.2. a destinação do montante de R\$ 870.846,51 (oitocentos e setenta mil oitocentos e quarenta e seis reais e cinquenta e um centavos) à conta de Reserva legal; 2.3. a destinação do saldo do referido lucro, no montante de R\$ 17.416.930,10 (dezesete milhões quatrocentos e dezesseis mil novecentos e trinta reais e dez centavos) à conta de Reserva para a Retenção de Lucros da Cia; 3) a fixação, para o exercício do ano de 2026, da remuneração dos Diretores no valor global de R\$ 2.300.000,00 (dois milhões e trezentos mil reais) mensais, que será distribuída entre os seus membros, conforme a responsabilidade de cada um perante a Cia, nos termos do Estatuto Social da Cia; 4) a aceitação da renúncia dos Srs. **Masaki Kawamura** a partir da data de 01/04/2026, do Sr. **Yasuhiro Aoto** a partir do dia 07/04/2026, da Sra. **Kaori Fukui** a partir do dia 18/04/2026, e do Sr. **Yoshihito Esaka** a partir do dia 20/04/2026. Os acionistas faveceram constar em ata o seu agradecimento pelos préstimos à Cia. **Encerramento** - Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos pelo tempo necessário à lavratura da presente ata, no livro próprio, a qual foi lida, aprovada, e assinada por todos os presentes. A Ata em inteiro teor foi registrada na JUCESP sob nº 185.118/26-4 em sessão de 05.05.2026, e publicada neste jornal no formato impresso e digital.

MARUBENI BRASIL S.A.

CNPJ (MF) nº 60.884.756/0001-72 - NIRE nº 35.300.028.180

Resumo da Ata A.G.E. de 22 de Abril de 2026

Local, Hora e Data - Na sede da Cia localizada na Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo - SP às 10:00hrs no dia 22.04.2026, reuniram-se os acionistas. **Convocação e Presenças:** Dispensada a convocação, nos termos do artigo 124, § 4º, da Lei 6.404/76 em razão da presença de Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme assinaturas lançadas no Livro de Presença dos Acionistas. **Composição da Mesa** - Presidente - Sr. **Yasunobu Ono**, Diretor Presidente da Cia - Secretário - Sr. **Daisuke Sasaki**, Diretor da Cia. **Ordem do dia:** Deliberar acerca de: 1) a nomeação da Sra. **Nanako Chihushi** ao cargo de Diretora da Cia. **Deliberações:** Após discussão da matéria da ordem do dia, os Acionistas aprovaram, por unanimidade de votos, (i) a nomeação da Sra. **Nanako Chihushi**, de nacionalidade japonesa, solteira, do comércio portadora do Passaporte nº T5849479, expedido pelo Governo japonês, RNM nº B324150-P inscrita no CPF nº 124.984.841-5, com endereço na Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo/SP, para o cargo de Diretora da Cia. No ato da nomeação, declara a Sra. **Nanako Chihushi**, sob as penas da lei, que não está impedida, por lei especial, de exercer a administração da sociedade e não condenada ou sob efeitos de condenação, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos, ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato; ou contra a economia popular, contra o Sistema Financeiro Nacional, contra as normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, a fé pública ou a propriedade. **Encerramento** - Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos pelo tempo necessário para a lavratura da presente ata, no livro próprio, a qual foi lida, aprovada, e assinada por todos os presentes. A Ata em inteiro teor foi registrada na JUCESP sob nº 184.062/26-3 em sessão de 04.05.2026, e publicada neste jornal no formato impresso e digital.

Edital de Citação Prazo de 30 dias. Processo Nº 1046986-25.2024-8.26.0001. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª VC, do Foro Regional I - Sabão, Estado de SP. Dr(a). Aluisio Moreira Bueno, na forma da Lei, etc. Faz Saber a Srs. **KIOSHI YAMASAKI**, CPF 667.545.778-00, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momento Empreendimentos Imobiliários Ltda** objetivando o recebimento de R\$55.847,62 (dezembro/2024) referente às taxas de conservação e melhoramentos, devidas e não quitadas oriundas da compra do Lote "05" da Quadra "EN" do loteamento Terras de Santa Cristina - Gleba I. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de SP, aos 02/02/26.

Edital de Citação Prazo de 20 dias. Processo Nº 1005604-63.2021.8.26.0271. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª VC do Foro de Itapevi, Estado de SP. Dr(a). Daniele Machado Toledo, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) Helderio VALMIR RAMOS DOS PASSOS CPF: 836.409.438-72, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momento Empreendimentos Imobiliários Ltda**, referente às taxas de conservação e melhoramentos no valor de R\$ 202.377,29, devidas e não quitadas. Encontrando-se a(s) ré(s) em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Itapevi, aos 25/02/26.

Empresas & Negócios Publicidade Legal



O maior erro dos investidores nos ciclos de volatilidade

Sílvio Faria (*)

Não é novidade para ninguém, não só no mercado de investimentos, que o gerador do maior lucro, na maioria das atividades, não é o preço que você vende algo. Mas sim o momento e o preço certo de aquisição para revenda.

Pergunte para qualquer lojista de carros, qual o percentual mais substancial de sua margem de lucro no momento que ele compra os veículos, pois a venda em si, se baliza em referências neste mercado tem como base a FIPE.

Trazendo para o mundo dos rendimentos no mercado de capitais, é sabido que oscilações de queda são, em sua grande maioria, oportunidades de aquisição de cotas de ações a preços considerados baratos, visando, nos médio e longo prazos, uma valorização com melhoras de cenário econômico, colocando resultados substanciais no bolso do investidor.

A armadilha mais comum daqueles que buscam ganhar mais dinheiro com sua carteira é comprar as ações quando elas estão em valores altos e com a primeira queda, em geral, por um movimento de aversão ao risco. Por questões relevantes a macroeconomia, em sua maioria, não suporta a queda do ativo e se desfazem da posição o mais rápido possível, visando mitigar a sensação de perda que esse cenário carrega.

Estamos passando nesse último mês por uma baixa relevante de nossa bolsa de valores, por diversos fatores, tais como: escalada dos conflitos do Oriente Médio por mais tempo que o previsto; redução das expectativas de corte de juros no Brasil e no mundo; pela inflação mais alta, oriunda do preço do petróleo maior, impactando o preço dos combustíveis; e a própria insegurança política e fiscal, com as eleições por vir no segundo semestre.

Com isso, muitos investidores questionam se é momento de entrar na bolsa, ou mesmo de manter suas

posições, uma vez que a renda fixa se torna mais atrativa por mais tempo, o que motiva muitas pessoas mais conservadores a se evadirem dos produtos de renda variável e buscarem o conforto nos produtos considerados mais seguros.

O movimento mais assertivo é ter um portfólio diversificado e coeso a seu perfil de risco. Existe, dentro de certos percentuais, oportunidades relevantes no mercado acionário brasileiro que podem ser aproveitados em cenários voláteis como esse.

Não existe regra de ouro e nem ativos milagrosos. E, convenhamos, apostar em um só tipo de investimento torna a assertividade mais complexa, pois se o mercado está favorável para aquele ativo a carteira vai bem, porém se as coisas mudam, 100% de sua carteira irá perder performance, trazendo as médias de retorno abaixo do esperado.

Por isso, acompanhar e acreditar em certas ações, independente dos cenários, avaliando os fundamentos gerais das empresas, e posicionar parte aceitável de seu portfólio nessas opções, fazendo compras regulares e aguardando os movimentos de melhora da economia, poderão trazer resultados excelentes, lembrando que o que muda o jogo é entender que ativos dessa característica são para prazos mais longos e que o curto prazo não define se aquele investimento é bom ou ruim.

Fugir dos movimentos de manada e confiar em sua estratégia podem fazer com que o seu eu do futuro te agradeça pela resiliência empregada no processo e te farão olhar para trás e entender que todo o esforço psicológico de segurar recurso em algo que faça sentido e que esteja aderente a suas crenças tornam o alcance de seus objetivos patrimoniais mais satisfatórios, afinal a máxima dos investimentos é soberana: Você só perde quando vende, portanto se o ativo é bom, aguarde o momento certo e não cometa os erros da maioria.

(*) Consultor financeiro.

Cinco principais insights para o futuro das áreas financeiras e fiscais

O futuro das operações de finanças e tributos esteve no centro dos debates do Qive Conecta, evento promovido pela Qive, plataforma líder na gestão do Contas a Pagar, no último dia 16

Reunindo lideranças de empresas como Azul, Google Cloud, Grupo Casas Bahia, The Fini Company e Swissport, o encontro contou com reflexões relevantes sobre Reforma Tributária, Inteligência Artificial e o novo ciclo para as áreas fiscal e financeira.

Mais do que apresentar soluções tecnológicas isoladas, os especialistas presentes propuseram um convite à consideração sobre tendências e caminhos que, especialmente com o avanço da IA, vêm transformando a rotina de executivos da área em meio ao processo de adaptação às novas regras tributárias.

A seguir, confira os cinco principais insights apresentados durante o evento:

1) A armadilha da Reforma Tributária: emissão correta não significa maturidade operacional na adequação - Um estudo inédito apresentado pela Qive analisou 104 milhões de documentos fiscais emitidos entre janeiro e março. O capítulo 6 do Panorama do Contas a Pagar revelou que, para companhias do regime normal, 78,5% das notas de produto já estão aderentes às novas regras da CBS e IBS. “A emissão não significa absolutamente nada de maturidade operacional. As empresas estão se adequando na emissão, mas as dinâmicas internas ainda carecem de fluidez para evitar impactos negativos de caixa”, alertou Isis Abbud, co-CEO e Cofundadora da Qive.

O estudo também alerta para o perigo invisível do Simples Nacional: entre empresas sem obrigação imediata (como Simples Nacional e MEI), a adesão total foi de apenas 5,6% em NFfe. Em NFSe, entre não obrigadas, a adesão total foi ainda menor: 0,76%. Se as grandes companhias não ajudarem a treinar sua base de pequenos fornecedores, a cadeia inteira pode perder competitividade.

2) A Inteligência Artificial e a regra do “10-20-70” - O uso de Inteligência Artificial em finanças quebrou o histórico trade-off operacional. Hoje, não é mais necessário escolher entre um processo rápido e barato versus um profundo e preciso, já que a IA entrega ambos simultaneamente. Rafael Hoshino, Head of Business Finance Latam do Google Cloud, Latam, explicou o avanço das “soluções agênticas”, que já são



capazes de analisar anomalias contábeis e gerar autonomamente lançamentos de ajustes (journal entries) para corrigi-las.

Contudo, ele ressaltou que a IA exige bases de dados confiáveis e organizadas. “O sucesso da aplicação tecnológica obedece à proporção 10-20-70: 10% dependem dos algoritmos, 20% da tecnologia e 70% dependem de fluxos bem desenhados e pessoas focadas na gestão de mudança”, acrescentou.

3) O fim dos processos isolados, a liquidez e o temido “Split Payment” - A adequação às novas exigências do mercado exigirá o fim das planilhas paralelas e das aprovações manuais. Durante o evento, Erika Daguani, CPO da Qive, ilustrou bem o caos atual dos bastidores corporativos: “A nota nasce num lugar, passa por um sistema, pula para uma planilha de Excel, vai para uma pessoa aprovar. É difícil conseguir amarrar tudo isso e acreditar que não vai ter ineficiência”. Para a CPO, garantir a associação automática entre nota e boleto desde já é a única forma de pavimentar o Split Payment, que “causa arrepios em todos os profissionais envolvidos”.

Reforçando essa visão, Tatiane Mendonça, CFO da Swissport, quebrou o mito dos “silos” departamentais. “O Contas a Pagar é o termômetro da saúde da operação, enquanto o Contas a Receber dita a previsibilidade de caixa”, disse. A executiva ainda afirmou que o operacional faz parte da estratégia, pois sem uma cadeia fluida, os atrasos geram custos financeiros e destroem a liquidez da companhia.

4) Duplicata Escritural e o “Boleto Dinâmico”: R\$ 12 trilhões na mesa - Enquanto as atenções

se voltam aos impostos, a regulamentação do Banco Central sobre a Duplicata Escritural avança. Rodrigo Furiato, VP da Núcleo, e Christian De Cico, co-CEO e cofundador da Qive, debateram como o novo modelo formalizado poderá destravar de R\$ 10 a R\$ 12 trilhões em crédito no mercado B2B. A inovação prática para as operações financeiras será o ‘boleto dinâmico’.

“Se um fornecedor antecipar o recebível em um banco diferente de onde emitiu o boleto original, a Núcleo e plataformas como a Qive redirecionarão o dinheiro automaticamente na hora do pagamento, de forma transparente para o pagador, mitigando as chances de fraudes e pagamentos em duplicidade”, ponderou Christian. O modelo entrará em testes assistidos no segundo semestre e será obrigatório para grandes empresas no primeiro trimestre do ano seguinte.

5) O CFO do futuro domina o básico - Antonio Garcia, CFO da Azul e ex-Embraer, trouxe a perspectiva da alta liderança: não adianta falar de Inteligência Artificial sem antes resolver problemas maçantes do Contas a Pagar e garantir uma base de dados estruturada. “O gestor de finanças tem a obrigação de tratar a complexidade com simplicidade para que toda organização consiga acompanhar as transições sem pânico”, explicou.

O executivo ainda cravou que o líder financeiro deve andar pela operação, conhecer o negócio no detalhe e saber tudo o que acontece nas outras áreas, já que qualquer falha operacional inevitavelmente vai estourar na linha financeira e na estrutura de balanço da companhia. – Fonte e mais informações: (<https://qive.com.br/>).

Casamentos movimentam o mercado, mas contratos ainda são negligenciados

Maio, tradicionalmente conhecido como o mês das noivas, aquece não apenas o setor de eventos, mas toda uma cadeia econômica que envolve vestidos, buffets, fotografia, decoração e espaços para celebrações. O aumento da demanda, no entanto, também expõe fragilidades recorrentes nas relações de consumo, especialmente quando o assunto é contratação de serviços.

Cancelamentos de última hora, fornecedores que não entregam o que foi prometido e cobranças de multas consideradas abusivas estão

entre os problemas mais frequentes enfrentados por casais. Em muitos casos, a origem do conflito está na ausência de contratos claros ou na assinatura de documentos sem a devida atenção às cláusulas.

Para a advogada Carla Arigony, especialista em Direito do Consumidor do Jobim Advogados, o cenário se repete ano após ano, impulsionado pelo caráter emocional que envolve a organização de um casamento. “Trata-se de um momento em que os consumidores estão mais vulneráveis, muitas vezes tomando decisões rápidas para

garantir datas e fornecedores. Isso acaba reduzindo o nível de cautela na análise contratual”, afirma.

Segundo Carla, um dos pontos mais críticos está nas cláusulas de cancelamento e remarcação. “É comum encontrarmos contratos com muitas desproporcionais ou regras pouco claras sobre devolução de valores. Em algumas situações, o consumidor só percebe o impacto dessas cláusulas quando precisa acioná-las”, explica.

Outro problema recorrente envolve a entrega parcial ou ina-

dequada dos serviços contratados. Diferenças entre o que foi prometido e o que efetivamente é entregue em itens como decoração, buffet e fotografia estão entre as principais causas de judicialização. “Sem um contrato detalhado, com descrição objetiva dos serviços, a comprovação de falhas se torna mais difícil”, pontua Carla.

A formalização adequada também é apontada como um fator determinante para evitar prejuízos. De acordo com a advogada, acordos informais ou negociações feitas exclusivamente por aplica-

tivos de mensagem aumentam o risco de conflito. “O registro documental é essencial. Conversas podem complementar, mas não substituem um contrato bem estruturado, com responsabilidades definidas para ambas as partes”, ressalta.

Em um mercado que movimentava cifras relevantes e cresce impulsionado por datas simbólicas como o mês de maio, o alerta é direto: a celebração pode durar algumas horas, mas os efeitos de uma contratação mal feita podem se estender por muito mais tempo.

Viajar depois dos 60 é uma forma de manter a independência

“Viajar para eles vai muito além do lazer, é uma questão de necessidade”

Uma pesquisa inédita, idealizada por Ana Carolina Kuwabara, fundadora do Expo Fórum de Turismo 60+, e realizada pela Data8 com o apoio do Ministério do Turismo mediu o potencial de consumo dos mais velhos no turismo brasileiro e chegou à conclusão de que os viajantes maduros desejam cair na estrada para se sentirem mais livres. “Viajar para eles vai muito além do lazer, é uma questão de necessidade”, comenta Ana.



Ana Carolina Kuwabara, idealizadora do Expo Fórum de Turismo 60+ que este ano chega à sua quarta edição

O levantamento mostra que, para 61% dos entrevistados, viajar após os 60 anos é uma forma de manter a independência. Para tanto, a esmagadora maioria (96%) não usa dinheiro de filhos ou outros parentes quando estão viajando. Eles gostam de ser responsáveis por arcar com seus próprios custos durante as viagens.

O público maduro não economiza para conseguir essa sensação de autonomia: 34% dos turistas com 60 anos ou mais gastam mais do que R\$ 10 mil por ano em suas viagens. O estudo também revela que 52% desse público realiza pelo menos três viagens anuais, indicando

uma rotina consistente de deslocamentos motivados pelo lazer.

Quase metade (48%) utiliza plataformas, aplicativos e ferramentas digitais para pesquisar destinos e viagens, enquanto 68% já fecham compras online sozinhos ou com ajuda da família, demonstrando um grau de digitalização maior do que muitos estereótipos associados ao envelhecimento sugerem.

Apesar de família e amigos (69%) seguirem como as principais influências na escolha dos destinos, as redes sociais e os influen-

ciadores digitais (15%) vêm ganhando espaço entre os mais velhos. Uma parcela semelhante (16%) prefere fechar tudo online com a agência e não faz questão do atendimento presencial.

A pesquisa revela ainda que, embora tenham flexibilidade maior com datas e possam escolher viajar fora da temporada (87%), quem está nessa faixa etária não quer mais ficar preso a roteiros pré-definidos, mas sempre mantendo a segurança.

Entender esses hábitos se torna uma questão muito importante para a área de

turismo e serviços, uma vez que o Brasil está envelhecendo a olhos vistos. Em 2050, o país será a sexta nação mais velha do mundo, com 61 milhões de pessoas (28% da população) nessa faixa etária, assumindo protagonismo entre os mercados que oferecerão mais oportunidades de negócios. Estima-se que o consumo dos 60+ salte do R\$ 1,8 trilhão atual para mais que o dobro (R\$ 3,8 trilhões) em 2044.

“É nítido, a partir desses números, que temos muitas oportunidades de expandir o turismo no Brasil com a valorização desse consumidor mais velho, com mais tempo para aproveitar a vida em viagens e outras formas de divertimento. O problema é que a maior parte da rede de serviços ligada ao turismo não está preparada para essa oportunidade”, avalia Ana.

Os dados foram apresentados em São Paulo, no IV Expo Fórum de Turismo 60+, evento anual que tem se dedicado ao tema do envelhecimento. A pesquisa ouviu em todo o país mais de mil pessoas que já ultrapassaram os 60 anos.

O valor do tempo: a história de uma família que aprendeu a pescar memórias

Alexandre Fernandes (*)

Há histórias que nascem sem a pretensão de virar negócio. E, talvez por isso mesmo, carreguem uma força tão genuína. A nossa começou assim, quase por acaso, dentro de casa

Meu pai, fotógrafo por profissão e colecionador por paixão, começou a comprar e guardar pequenos objetos: santinhos, peças antigas, fragmentos de memória. Minha mãe, com a lucidez prática de quem enxerga o futuro antes dos outros, brincou que ele acabaria virando um acumulador. Foi ela quem sugeriu: por que não vender?

Assim nasceram os Pescadores de Relíquias

O que era um gesto doméstico, quase íntimo, logo encontrou eco em outras pessoas. Porque o que meu pai colecionava não eram apenas objetos, e, sim, histórias. E histórias, quando compartilhadas, criam vínculos. O antiquário cresceu, ganhou forma, atravessou gerações. Hoje, somos nós, os quatro irmãos, que tocamos o negócio ao lado dos nossos pais. Não foi um plano traçado com rigor; foi uma construção orgânica. À medida que a empresa se expandia, cada um de nós foi chegando, ocupando seu lugar, entendendo seu papel. E crescemos.

Crescemos em afeto, em propósito, e também em números. Em apenas três anos, vimos o negócio se transformar. E, neste ano, em apenas quatro meses, já quase alcançamos o dobro de todo o faturamento de 2025. Recentemente, demos mais um passo importante: adquirimos um terreno de aproximadamente R\$ 500 mil para expandir ainda mais esse sonho que começou dentro de casa, entre caixas e memórias.

Mas talvez o que mais nos surpreenda não seja o crescimento financeiro. Criamos, sem perceber, um mundo à parte, um mundo mais humano.

As vendas acontecem pelo WhatsApp, duas vezes por dia. Mas reduzir isso a “vendas” seria simplificar demais. O que acontece ali é encontro. Conversa. Troca. A experiência de comprar nos Pescadores de Relíquias passa inevi-

tavelmente pela relação. A gente fala, escuta, ri junto. Aos poucos, os clientes deixam de ser clientes, tornam-se próximos. Em muitos casos, amigos.

Já recebemos relatos que nos atravessam profundamente. Pessoas que estavam enfrentando a depressão, que tinham perdido alguém querido, que se sentiam sozinhas. E que, ao participar do grupo, encontraram algum tipo de acolhimento. Não é sobre o objeto em si, embora ele seja importante. É sobre o que ele carrega: memória, afeto, continuidade.

Cada peça tem uma história. Algumas, inclusive, poderiam estar em museus. Outras são mais silenciosas, mas não menos potentes: lembram a xícara da avó, o broche da mãe, o móvel da infância. São objetos que funcionam como pontes, entre tempos, entre pessoas, entre sentimentos.

Talvez seja por isso que o universo dos antigos esteja vivendo um momento tão forte. Em um mundo acelerado, em que tudo é descartável e imediato, o antigo oferece permanência. Oferece raiz. Há uma busca crescente por aquilo que já provou seu valor ao longo do tempo. E, mais do que isso, há um desejo de pertencimento, de se reconectar com algo que faça sentido. Nos antiquários, nada é apenas “coisa”. Tudo é narrativa.

E, nesse processo, também nós nos transformamos. Para mim, pessoalmente, há uma realização difícil de traduzir. Fazer parte de algo que nasceu do desejo simples do meu pai e que hoje impacta tantas pessoas é um privilégio. Não é apenas dar continuidade a um negócio. Sentimos que estamos cuidando de um legado. E, também, criando novos.

Lembro quando comemoramos os primeiros R\$ 10 mil em vendas. Parecia enorme. Hoje, olhando para trás, percebemos que aquele número já carregava o essencial: uma comunidade que se reconhece, que se encontra, que se importa. Os Pescadores de Relíquias nunca foram apenas sobre vender antiguidades. Tudo é sobre resgatar histórias. E, de alguma forma, ajudar as pessoas a reencontrarem as suas.

(*) Diretor do Pescadores de Relíquias.

Os riscos mais perigosos das empresas hoje não estão nos sistemas, estão nos processos invisíveis

Giovana Zanirato (*)

Os maiores riscos financeiros das empresas hoje não estão necessariamente nos sistemas, mas nos processos invisíveis que sustentam a operação no dia a dia. E é justamente nesse território que os Centros de Serviços Compartilhados (CSCs) passaram a ocupar um papel central na gestão de risco corporativo.

À medida que os CSCs concentram operações críticas como financeiro, compras, faturamento e atendimento interno, eles deixam de ser estruturas voltadas apenas à eficiência e assumem uma função estratégica na prevenção de falhas, inconsistências e fraudes. Isso acontece porque essas operações lidam com alto volume de transações, múltiplos sistemas integrados e uma cadeia complexa de interações entre áreas e terceiros, um cenário onde pequenas fragilidades podem gerar impactos relevantes.

Grande parte desses riscos não aparece de forma evidente. Eles estão na fragmentação dos processos, em integrações frágeis entre sistemas e na dependência de atividades manuais que ainda persistem mesmo em estruturas consideradas maduras. São falhas que não necessariamente surgem em relatórios tradicionais, mas que podem abrir espaço para perdas financeiras, erros operacionais e vulnerabilidades difíceis de rastrear.

Nesse contexto, a inteligência artificial ganha relevância ao ampliar a capacidade de monitoramento e análise dos processos. Mais do que

eficiência, seu principal valor está na leitura contínua de grandes volumes de dados, na identificação de padrões anômalos e na antecipação de riscos em tempo real. Ainda assim, seu uso exige maturidade. Automatizar processos sem o devido entendimento e estruturação pode apenas acelerar problemas que já existem.

Dentro dos CSCs, essa dinâmica se torna ainda mais sensível em esteiras como procure-to-pay (P2P) e order-to-cash (O2C), que impactam diretamente o fluxo financeiro das empresas. Inconsistências nesses processos podem resultar em pagamentos indevidos, fraudes, erros de faturamento ou falhas na concessão de crédito. São operações que envolvem múltiplas plataformas, ERPs e sistemas de comunicação, nem sempre totalmente integrados, o que dificulta o controle e a auditoria.

A inteligência artificial contribui ao permitir uma análise em escala e de forma contínua, reduzindo o tempo de resposta e apoiando a construção de modelos preditivos. No entanto, é importante reforçar que a tecnologia não substitui o papel humano, especialmente em decisões que envolvem julgamento, estratégia e impacto reputacional. O olhar crítico continua sendo essencial para interpretar riscos e direcionar ações.

Essa evolução também transforma o papel da auditoria dentro dos CSCs. De um modelo tradicional, baseado na análise de amostras e na atuação reativa, a auditoria passa a operar de forma cada vez mais preventiva.

Esse avanço, porém, depende diretamente da qualidade dos processos e da rastreabilidade das informações, não é possível automatizar ou auditar com eficiência aquilo que não está estruturado.

Outro desafio relevante é a forma como o compliance é implementado. Modelos excessivamente burocráticos tendem a comprometer a eficiência operacional e gerar atrito com as áreas atendidas. Por isso, ganha força o conceito de compliance invisível, em que os controles são incorporados aos processos de maneira natural, garantindo conformidade sem comprometer a fluidez das operações.

Antes de avançar em automação e inteligência artificial, é essencial que as organizações compreendam profundamente seus processos, mapeiem riscos e desenvolvam maturidade operacional. Automatizar sem esse entendimento é apenas uma forma mais rápida de escalar falhas.

O futuro dos Centros de Serviços Compartilhados passa pela combinação entre tecnologia, governança e inteligência operacional. Mais do que eficiência, o diferencial estará na capacidade de enxergar o que antes passava despercebido, porque, no cenário atual, os maiores riscos não estão no que é visível, mas justamente no que ainda não está sendo monitorado.

(*) Diretora-presidente da Associação Brasileira de Serviços Compartilhados (ABSC). Com ampla experiência em liderança e transformação de operações, atua na promoção das melhores práticas em serviços compartilhados no Brasil, impulsionando inovação, colaboração e eficiência no setor.



Dragonimages_CANVA

BAIXA MATURIDADE DE GESTÃO

EMPREENDEDORES AVANÇAM SEM ESTRUTURA E TRAVAM CRESCIMENTO AO IGNORAR MODELO EMPRESARIAL

O setor de serviços responde por cerca de 70% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo o IBGE, mas ainda enfrenta um desafio estrutural: a baixa maturidade de gestão em grande parte dos pequenos negócios. Dados do Sebrae indicam que uma parcela relevante dessas empresas opera com informalidade ou sem processos estruturados, o que limita a capacidade de crescimento e previsibilidade financeira.

Mais do que um problema operacional, esse cenário revela uma lacuna na forma como o empreendedor enxerga o próprio negócio, ainda muito associado à execução, ao “resolver tudo”, e pouco à construção de uma estrutura empresarial. É nesse ponto que surge a necessidade de transição do operador técnico para o empresário estruturado.

Anderson Silva, advogado, mestre em direito empresarial, professor e empreendedor, fundador da A2 Paralegal e do ecossistema educacional Desenvolvimento Para Todos (DPT), afirma que o principal gargalo não está na capacidade técnica, mas na forma como o profissional enxerga o próprio negócio.

“A maioria dos prestadores de serviço sabe executar muito bem, mas não sabe como construir uma empresa com um ambiente estruturado, desenvolvimento humano, lógica operacional e autonomia, capaz de sustentar o crescimento no longo prazo. E isso limita o crescimento desde o início”, diz.

Esse cenário reflete um padrão recorrente na grande maioria das empresas, independentemente do segmento. Profissionais qualificados iniciam suas operações com base na execução e na atuação do próprio dono como um “resolvedor de problemas”, o que pode ser útil no início.

No entanto, muitos acabam presos a esse modelo, sem desenvolver processos, uma cultura de aprendizado contínuo ou uma estratégia de escala. O resultado é um crescimento instável, altamente dependente da presença direta do fundador.

“Quando o negócio depende exclusivamente do dono para funcionar, exigindo a presença dele em tudo, não dá para afirmar que isso é uma empresa, mas sim um emprego disfarçado”, afirma. Para ele, a virada acontece quando o empreendedor passa a pensar mais como executivo do que como fundador e começa a estruturar a gestão, o posicionamento e o modelo de receita.

O Empreend.4All surge como resposta a essa lacuna, cada vez mais evidente no mercado. A iniciativa nasce com o objetivo de apoiar empreendedores em diferentes estágios, desde o início até negócios em crescimento, atuando diretamente na transição entre execução e gestão, e na organização do que é operacional, tático e estratégico, a partir de estrutura, liderança e visão de longo prazo. “Não é sobre trabalhar mais, é sobre construir um sistema que funcione sem você o tempo todo, permitindo crescer e até criar novos negócios”, explica.

Esse movimento também se conecta a uma agenda mais ampla de profissionalização dos negócios. Relatórios da McKinsey indi-



Anderson Silva

“Quando o negócio depende exclusivamente do dono para funcionar, exigindo a presença dele em tudo, não dá para afirmar que isso é uma empresa, mas sim um emprego disfarçado”

cam que empresas com processos estruturados e gestão eficiente podem alcançar ganhos relevantes de produtividade, enquanto estudos da Gallup mostram que organizações com alto nível de engajamento registram até 21% mais lucratividade.

“Quando você combina processos estruturados, gestão eficiente e uma cultura de desenvolvimento de pessoas, o resultado é previsível. O crescimento deixa de ser esforço e passa a ser consequência. Negócios passam a operar com mais clareza, os times ganham autonomia e o crescimento deixa de depender exclusivamente do fundador. O caminho passa a ser escala e consistência”, explica.

O especialista aponta cinco caminhos para transformar negócios dependentes do fundador em empresas estruturadas e escaláveis

A mudança de posicionamento exige decisões práticas e consistência na gestão. Na prática, a transição da execução para uma estrutura empresarial passa por ajustes que impactam diretamente crescimento, previsibilidade e geração de margem.

1 Definir modelo de negócio e proposta de valor – Antes de escalar, é necessário ter clareza sobre o que está sendo vendido, para quem e quais são os diferenciais. Sem essa base, o crescimento tende a ocorrer de forma desorganizada. “É essencial estruturar e ter clareza sobre o modelo de negócio adotado. Quem não sabe exatamente o que vende acaba competindo por preço e não por valor”, afirma.

2 Organizar processos e padronizar entregas – A estruturação de processos reduz a dependência do fundador e aumenta a previsibilidade. Isso inclui documentar rotinas, estruturar fluxos operacionais e estabelecer padrões consistentes de qualidade.

3 Desenvolver liderança e equipe – Empresas crescem a partir de pessoas bem desenvolvidas. A formação de lideranças internas permite descentralizar decisões e ampliar a capacidade operacional. “O empresário que não desenvolve novos talentos continua sendo o gargalo do próprio negócio”, diz.

4 Separar finanças pessoais e empresariais – A mistura entre contas pessoais e da empresa compromete a leitura real dos resultados. A profissionalização financeira é essencial para planejamento e tomada de decisão. “Se não é bom com números, tudo bem, mas tenha pessoas excelentes e de confiança ao seu lado. O problema é ignorar o financeiro”, orienta.

5 Construir posicionamento e autoridade – Negócios de serviço dependem da percepção de valor. Investir em marca e comunicação fortalece a diferenciação, reduz a dependência de indicações e aumenta a previsibilidade na geração de receita.

Apesar das oportunidades, o processo exige atenção. A transição pode gerar aumento de custos no curto prazo, necessidade de aprendizado em gestão de pessoas, processos e dados, além de mudanças culturais na operação. “Estruturar uma empresa dá muito trabalho, não apenas no começo, mas é o único caminho para crescer com consistência. Tudo dá trabalho, escolha o seu e abraça”, afirma.

O avanço de iniciativas educacionais voltadas ao empreendedorismo prático reforça esse movimento ao conectar a experiência acadêmica à execução no dia a dia, respondendo a uma lacuna histórica do mercado na preparação empresarial de profissionais técnicos.

Ao mesmo tempo, ganha força a visão de que empresas precisam atuar como ambientes de desenvolvimento contínuo, integrando aprendizado à rotina de trabalho como forma de sustentar crescimento e retenção de talentos. “O profissional de serviço precisa decidir se quer continuar sendo operador e ‘apagando incêndio’ ou se quer construir algo que funcione sem ele. A intencionalidade dessa escolha muda tudo”, conclui. - Fonte e mais informações: (<https://a2paralegal.com.br/>).



Keroll_G.de_Pexels_CANVA